



GESCHÄFTSBERICHT 2013

PILATUS-BAHNEN AG





IMPRESSUM

Herausgeber PILATUS-BAHNEN AG, Kriens
Konzept, Gestaltung und Satz Contexta AG, Bern
Fotografie Christian Perret, Emmetten;
 Armin Grässl, Seelisberg
Interview panta rhei pr GmbH, Zürich, Dr. Reto Wilhelm
Druck von Ah Druck AG, Sarnen
Auflage 3'800 Ex.
Generalversammlung der PILATUS-BAHNEN AG
 Mittwoch, 23. April 2014, 17.00 Uhr, Horwerhalle, Horw

INHALT

VORWÄRTSSTRATEGIE EINDRÜCKLICH UNTERMAUERT	3
KENNZAHLEN	4
KONSEQUENT AUF ERFOLGSKURS EINGESTELLT	6
BALANCE ZWISCHEN ALT UND NEU GEHALTEN	8
FREQUENZEN UND TRANSPARENZ STEIGERN QUALITÄT	10
RENAISSANCE IM HEIMMARKT, BOOM IN ASIEN	12
HIGHLIGHTS IN BILDERN	14
PROFIL AUF DEM ARBEITSMARKT GESCHÄRFT	16
BERICHT ZUR JAHRESRECHNUNG	17
BILANZ	18
ERFOLGSRECHNUNG	19
GELDFLUSSRECHNUNG	20
ANLAGENRECHNUNG	21
ANHANG DER JAHRESRECHNUNG	22
GEWINNVERWENDUNG	23
BERICHT DER REVISIONSSTELLE	24
ORGANISATION	25
ZAHLEN UND FAKTEN ZU MITARBEITENDEN	27

VORWORT

VORWÄRTSSTRATEGIE
EINDRÜCKLICH
UNTERMAUERT.



Er kennt den Betrieb aus dem Effef. Seit 14 Jahren ist er als Verwaltungsratspräsident federführend: Oscar J. Schwenk. Und er drückte dem Unternehmen PILATUS-BAHNEN AG auch im 2013 seinen Stempel auf. Ein Schwenk zurück – mit Oscar J. Schwenk.

Oscar J. Schwenk, die PILATUS-BAHNEN AG verzeichnete ein ausgezeichnetes Geschäftsjahr 2013. Was bedeutet «Erfolg» für die Pilatus-Bahnen?

Das zweite Rekordjahr nach den grossen Investitionen in den Jahren 2009–2011 bestärkt uns in unserer Vorwärtsstrategie. Und vor allem: Wir erhalten so die gewünschte unternehmerische Freiheit.

Alle Geschäftsbereiche behaupten sich mit neuen und innovativen Produkten im hart umkämpften Tourismus- und Freizeitmarkt. Wieso gelingt es den Pilatus-Bahnen, die Konkurrenz immer wieder hinter sich zu lassen?

Nun, die Zahlen sprechen für sich. Für mich gibt es eine Grundregel: Schiele nicht zu sehr links und rechts. Natürlich beobachten wir unsere Mitbewerber, aber in erster Linie gehen wir unseren eigenen Weg.

Stichwort Weg: In der Strategie der Pilatus-Bahnen ist verankert, dass sich diese vom Bergbahnunternehmen zum «Resort» weiterentwickeln sollen. Wie ist das zu verstehen und wo steht das Unternehmen hier?

Nun: Es geht eindeutig um eine integrierte Leistungserbringung. Das heisst: Wir wollen die Gesamtverantwortung für die Dienstleistung gegenüber unseren Gästen am Pilatus übernehmen – und nicht nur teilweise. Anders gesagt, alles aus einer Hand über den ganzen Berg. So können wir die Qualität durchgängig kontrollieren, sofort eingreifen, wenn etwas nicht wunschgemäss läuft, und korrigierend einwirken. Ich würde sagen, wir sind auf der Zielgeraden angelangt.

Die Pilatus-Bahnen investieren erneut rund 23 Millionen Franken. Und dies nur zwei Jahre nach dem letzten grossen Erneuerungsschub. Nicht ein wenig ein gewagter finanzieller Kraftakt?

Im Gegenteil. Es ist doch grossartig, dass wir – nachdem wir in den vergangenen Jahren rund 30 Millionen ins Unternehmen zurückfliessen lassen haben – jetzt bereits wieder in unsere Zukunft investieren können. Und zwar, so die Vorgabe des Verwaltungsrats, aus eigenen Mitteln – also ohne Fremdkapital. Dass dies möglich ist, belegt, dass die PILATUS-BAHNEN AG ein ertragsstarkes Unternehmen ist.

Mit welchen weiteren grossen Herausforderungen sah sich der Verwaltungsrat im Berichtsjahr konfrontiert?

Primär galt es die laufenden Projekte zusammen mit der Geschäftsleitung voranzubringen. Die eine oder andere Herausforderung gab es da schon zu meistern. Was mir aber mehr Sorge bereitet, ist die zunehmende Bürokratie, mit der wir uns konfrontiert sehen, und zwar auf allen Ebenen. Das wird auch künftig nicht einfacher werden, davon bin ich überzeugt. In diesem Sinne war es durchaus ein anspruchsvolles Jahr.

Im 2013 hat das Unternehmen «überlebens»-wichtige Verträge erneuert. Worum geht es hier genau?

Richtig, ja. Für unsere Seilbahnen brauchen wir so genannte Überfahrrechte, damit wir die Bahnen über Terrain führen können, das uns nicht gehört. Diese Rechte sind in Dienstbarkeitsverträgen (beispielsweise mit der Korporation Hergiswil und Korporation Luzern) geregelt. Im Berichtsjahr konnten wir diese Verträge für weitere 25 Jahre verlängern. Und ich kann mit Stolz sagen: Die Zusammenarbeit mit den beiden Korporationen läuft sehr gut!

«Unser Unternehmen ist dank kluger Abkommen im 2013 kerngesund und perfekt aufgestellt für eine erfolgreiche Zukunft.»

Die Pilatus-Bahnen sind ein kerngesundes und innovatives Unternehmen. Trotzdem: Wo sehen Sie das grösste Verbesserungspotenzial?

Wir müssen uns auch künftig konsequent an den Bedürfnissen unserer Gäste ausrichten. Das sagt sich leicht. Nur: Diese wandeln sich laufend. Deshalb müssen wir Qualität unserer Dienstleistung konstant hinterfragen. Oder anders gesagt: Wir dürfen uns nie zufrieden geben. Das gilt für alle Mitarbeitenden – inklusive Verwaltungsrat, natürlich.

Letzte Frage: Wo stehen die Pilatus-Bahnen in zehn Jahren?

Nach der Eröffnung der neuen Luftseilbahn im Frühling 2015 kommt dann sicher eine Phase der Konsolidierung. Ich bin überzeugt, dass sich das Unternehmen sehr solid weiterentwickeln und noch mit der einen oder anderen positiven Überraschung aufwarten wird. Nichtsdestotrotz müssen wir darauf achten, dass wir kein «Fett» ansetzen und weiterhin so schlank und rank unterwegs sind.

GÄSTEZAHLEN

GÄSTE	2013	2012	2011	2010	2009
Total Gäste am Pilatus (Ersteintritte)	622'967	586'662	575'866	529'204	537'876
Davon auf den Pilatus beförderte Gäste	436'725	405'142	373'040	330'095	336'511
FREQUENZEN					
Gondelbahn Kriens–Fräkmüntegg (LKF)	1'287'071	1'180'138	1'090'330	1'039'428	1'053'003
Luftseilbahn Fräkmüntegg–Pilatus (LFP)	506'492	459'702	389'248	354'694	369'838
Zahnradbahn Alpnachstad–Pilatus (PB)	357'162	345'550	350'341	298'342	299'570
Total Frequenzen	2'150'725	1'985'390	1'829'919	1'692'464	1'722'411

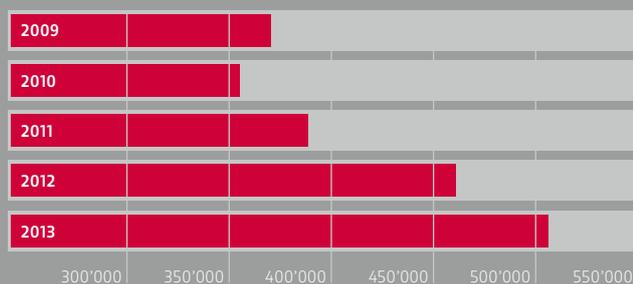
Frequenzen Gondelbahn Kriens–Fräkmüntegg



Cashflow



Frequenzen Luftseilbahn Fräkmüntegg–Pilatus



Gesamtumsatz



Frequenzen Zahnradbahn Alpnachstad–Pilatus



Steuerwert pro Aktie



FINANZIELLE KENNZAHLEN

	2013	2012	2011	2010	2009
	CHF	CHF	CHF	CHF	CHF
SCHLÜSSELZAHLEN ERFOLGSRECHNUNG					
Gesamtumsatz	27'701'524	25'942'860	23'881'962	20'776'927	22'156'854
Personalaufwand	11'357'758	10'391'815	10'172'143	8'841'881	8'359'047
Personalaufwand in % des Gesamtumsatzes	41.0%	40.1%	42.6%	42.6%	37.7%
Betriebsaufwand	5'862'358	5'457'521	5'289'388	5'104'994	4'647'164
Betriebsaufwand in % des Gesamtumsatzes	21.2%	21.0%	22.1%	24.6%	21.0%
Betriebsergebnis (EBITDA)	7'810'844	7'584'190	5'766'859	4'736'557	6'865'552
EBITDA in % des Gesamtumsatzes	28.2%	29.2%	24.1%	22.8%	31.0%
Cashflow	7'683'384	7'399'933	5'720'454	4'823'750	6'612'254
Cashflow in % des Gesamtumsatzes	27.7%	28.5%	24.0%	23.2%	29.8%
Abschreibungen	2'838'412	3'043'683	3'286'770	2'166'175	1'670'495
Jahresergebnis	844'972	756'250	583'684	507'575	641'759
EIGENFINANZIERUNGSGRAD					
Bilanzsumme	45'680'751	40'778'999	35'807'414	34'800'460	35'885'789
Eigenkapital gemäss Bilanz	8'043'482	7'858'510	7'564'260	7'442'576	7'397'001
Eigenfinanzierungsgrad	17.6%	19.3%	21.1%	21.4%	20.6%
ANLAGENDECKUNGSGRAD (BUCHWERT)					
Buchwert Anlagevermögen	31'782'069	27'091'794	29'608'912	21'980'236	9'586'647
Eigenkapital gemäss Bilanz	8'043'482	7'858'510	7'564'260	7'442'576	7'397'001
Anlagendeckungsgrad (Buchwert)	25.3%	29%	25.5%	33.9%	77.2%
AKTIENKENNZAHLEN					
Steuerwert pro Namenaktie (CHF 50.– nominal)	1'450	1'431	1'500	1'500	1'440
Dividende	50%	50%	35%	35%	35%

BERICHT DER GESCHÄFTS- LEITUNG

KONSEQUENT AUF
ERFOLGSKURS EINGESTELLT.



Er führt die Geschicke der Pilatus-Bahnen seit 12 Jahren. André Zimmermann, CEO, und seinem Team ist es auch im 2013 gelungen, das Angebot der Pilatus-Bahnen konsequent am Markt auszurichten. Der Erfolg gibt ihm Recht.

André Zimmermann, die PILATUS-BAHNEN AG erreichte im 2013 erstmals über 27 Millionen Franken Umsatz; in den letzten zehn Jahren wuchs der Umsatz über 50 Prozent – und auch der Cashflow stieg stetig an. Haben Sie ein Geheimrezept, das wir nicht kennen?

Nun, das Geheimnis gibt es nicht. Es ist vielmehr eine Kombination von diversen Faktoren, die zum guten Resultat beiträgt. Aber ganz bestimmt haben wir in den vergangenen Jahren vieles richtig gemacht und können nun davon profitieren, dass wir uns in den letzten Jahren umfassend erneuert haben. Ich bin überzeugt, dass wir sonst nicht so gut dastehen würden.

Letztes Jahr übertrafen Sie mit 622'967 Fahrgästen nicht nur den Rekord von 2008, bei den Passagierfrequenzen verzeichneten Sie mit 2'150'725 auch die höchsten seit ihrem Bestehen. Wie war diese Spitzenleistung möglich?

Nebst Faktoren, die wir nicht beeinflussen können, passte im Berichtsjahr einfach vieles perfekt zusammen. Das neue Gesicht des Pilatus zahlt sich aus und zieht die verschiedensten Gästesegmente an. Dies ermöglicht uns die gewünschte Diversifikation, sowohl von der Geographie wie auch von den Kundengruppen her betrachtet. Hinzu kam, dass uns die Schweizerinnen und Schweizer rege besuchten, in traditionellen Märkten aus Europa eine Entspannung spürbar war und der chinesische Markt erneut deutlich wuchs.

Das Merchandising hat sich in den letzten Jahren stark entwickelt. Worauf führen Sie dies zurück?

Ja, dieses Geschäftsfeld bereitet uns grosse Freude. Natür-

lich haben die vielen Gäste aus Asien zum Wachstum beigetragen. Shopping ist ein wichtiger Bestandteil auf deren Europareisen. Zudem gestalten wir unser Angebot in den Shops exklusiv. Und dies scheint uns ganz gut zu gelingen, zum Beispiel mit der Pilatus-Kollektion.

Sie produzieren auch eigene Bekleidungslinien?

Genau. Die erste Kollektion präsentierten wir im 2006. Zurzeit ist bereits die dritte Pilatus-Kollektion in Arbeit. Sie gelangt im Frühling 2014 in den Verkauf. Das Design und die Produktion wickeln wir zusammen mit einem Partner aus Österreich ab. Wir nehmen das ganze Produzentenrisiko auf uns, erhalten dafür die Exklusivität und bessere Erträge.

Ihr Vorgesetzter deutet an, dass das vergangene Jahr durchaus auch einige Tücken in sich barg. In welchen Belangen mussten Sie als CEO denn besonders eingreifen?

Wir blicken auf ein Rekordjahr zurück. Ein solch grosses Gästeaufkommen zu bewältigen ist für alle Geschäftsbereiche an sich schon sehr anspruchsvoll. Hinzu kamen unsere Bauprojekte, die wir parallel geplant und teilweise realisiert haben.

«Noch nie in unserer Geschichte besuchten so viele Gäste den Pilatus – wir feiern ein veritables Rekordjahr.»

Gibt es weitere Themen, die Ihnen Sorgen bereiten?

Hier möchte ich die Aussage von Herr Schwenk unterstützen. Ich stelle in mehreren Bereichen fest, dass wir mehr und mehr reguliert sind und enorm viel Administratives zu bewältigen haben, bevor wir etwas unternehmen können. Für ein KMU ist das eine echte Last und bringt einem auch mal an die Grenzen. Da hab ich mir schon oft die Frage nach der Sinnhaftigkeit gestellt.

Die Hotellerie verzeichnet demgegenüber seit der Neueröffnung nur leicht steigende Übernachtungszahlen. Wie wollen



Sie in diesem Bereich zusätzliche Kunden für sich gewinnen?
Die Schwankungen zwischen den Saisons sind eine erhebliche Herausforderung. Im Sommer ist die Auslastung sehr gut, im Winter haben wir noch freie Kapazitäten. Genau daran arbeiten wir: Die Nebensaison wollen wir mit gezielten, attraktiven Angeboten ausbauen. Erste Ansätze sind vielversprechend gestartet.

Die Pilatus-Bahnen geben auch sonst Gas, online wie auch in den sozialen Medien. Kundenbewertungen zeigen Stärken und Schwächen, für alle öffentlich zugänglich. Wie geht man mit diesem Umstand in Ihrem Unternehmen um?

Man kann sich diesen Entwicklungen nicht verschliessen. Bewertungsportale geniessen nun mal eine hohe Glaubwürdigkeit. Dem müssen wir uns stellen. Die hohe Transparenz fordert uns beim Erbringen von konstant hohen Dienstleistungen – und das ist gut so.

Im nächsten Jahr werden wichtige Projekte abgeschlossen und neue gestartet. Was bereitet Ihnen am meisten Bauchweh?

Keines, ehrlich gesagt, ich bin da sehr zuversichtlich. Der Pilatus Kulm wird – wie Sie wissen – im Winter 2014/15 geschlossen sein. Das wird sicherlich die grosse Nagelprobe. Aber eigentlich werden wir bereits ab dem 1. September 2014, wenn die Luftseilbahn ausser Betrieb gehen wird, gefordert sein – insbesondere in der Gästeinformation und Kommunikation allgemein.

Nächstes Jahr steht ja auch das 125-Jahr-Jubiläum der steilsten Zahnradbahn der Welt für die PILATUS-BAHNEN AG an. Wie gehen Sie die Feierlichkeiten an?

In erster Linie geht es uns um die Würdigung dieser grossartigen Pionierleistung von einst. Was die Verantwortlichen damals geleistet und welches unternehmerische Risiko sie auf sich genommen haben, bedarf grossen Respekts.

Wie läuft es in der Kaderentwicklung, mit der Sie im 2012 gestartet sind?

Damit bin ich sehr zufrieden. Unser Führungsteam hat auch

im 2013 an diversen Workshops teilgenommen und sich mit diesem wichtigen Thema auseinandergesetzt. Ich sehe positive Veränderungen.

Wenn Sie an den typischen Mitarbeitenden der Pilatus-Bahnen denken, wie würden Sie diesen charakterisieren?

Ich nehme unsere Mitarbeitende als sehr motiviert und gästeorientiert war. Die vielen positiven Gästereaktionen bestätigen dies.

Es ist bekannt, dass Sie viel fordern und in Gedanken immer ein Stück weiter sind.

Richtig, das ist so. Und das sehe ich auch als meine Aufgabe an.

Und wie können Ihre Mitarbeitenden bei diesem Tempo mithalten?

Wissen Sie, die richtige Mischung macht die Musik. Das heisst, man muss ab und zu die Geschwindigkeit auch bewusst drosseln und seine Umgebung wahrnehmen. Eine Zugkomposition muss als ganze am Ziel ankommen. Wenn nur die Lokomotive alleine in den Bahnhof einfährt, nützt dies reichlich wenig.

	2013	2012	Differenz
	CHF	CHF	%
Umsatz	27'701'524	25'942'860	6.8%
EBITDA	7'810'844	7'584'190	3.0%
Cashflow	7'683'384	7'399'933	3.8%
GÄSTEZAHLEN			
Ersteintritte	622'967	586'662	6.2%
Gäste auf Berg	436'725	405'142	7.8%
Frequenzen	2'150'725	1'985'390	8.3%

TECHNIK & BETRIEB

BALANCE ZWISCHEN
ALT UND NEU GEHALTEN.



Bei ihm laufen die Fäden zusammen: Pius Dahinden, Leiter Technik & Betrieb. Er hält nicht nur das historische Wagenmaterial im Schwung, sondern weiss auch, was es heisst, neue Pläne zu schmieden – für Bahnen und Bauten.

Pius Dahinden, im 2013 haben Sie so viele Gäste wie nie zu vor transportiert. Was bedeutet das für die Bahnanlagen, die auch nicht mehr die jüngsten sind?

Damit das überhaupt möglich ist, muss die Verfügbarkeit der Anlagen sehr hoch sein. Sämtliche Instandhaltungsarbeiten müssen wir auf jene Zeiten legen, wo wir ausser Betrieb sind. Das ist nicht so einfach für unsere Mitarbeitenden.

2012 führte das Bundesamt für Verkehr BAV sein Audit durch. Wie weit sind Sie mit der Umsetzung der Empfehlungen aus diesem Bericht?

Die Erkenntnisse und Auflagen aus den Betriebskontrollen sind erledigt – und wir konnten substantielle Verbesserungen anbringen. Generell wird die langfristige Planung der

Instandhaltung immer wichtiger, damit wir die Ressourcen richtig einsetzen.

Wie werden die umfangreichen Unterhalts- und Instandhaltungsaufgaben geplant? Oder anders gefragt: Wie behalten Sie da den Überblick?

Die Betriebsleiter der Seilbahnen und der Zahnradbahn sind für die Planung verantwortlich. Dazu steht ihnen Fachpersonal zur Verfügung. Alles ist in einem Instandhaltungsprogramm festgeschrieben, mittels dessen die umfangreichen Aufgaben geplant und überwacht werden.

Was wurde in der Seilbahnrevision im Herbst alles gemacht?

Dieses Jahr standen umfangreiche Arbeitspakete an. So wurden die Abspannseile der Gondelbahn auf der ersten Sektion ersetzt. Ferner wurde das Förderseil auf der ersten Sektion um 2.7 Meter gekürzt.

Wie ist eigentlich die Zahnradbahn im Schuss?

Unsere 125-jährige Zahnradbahn braucht viel Pflege und Unterhalt. Ein Team von ausgewiesenen Experten kümmert sich um den Unterhalt dieser einmaligen Bahn. Im Winter erfolgen jeweils umfangreiche Revisionsarbeiten an den Trieb-

wagen. In der schneefreien Zeit warten wir das Trassee und die Infrastruktur. Wo notwendig, werden unsere Mitarbeitenden von externen Spezialisten unterstützt.

Die Triebwagen stammen ja praktisch alle aus dem Jahre 1937. Ist der Aufwand für den Unterhalt solcher Oldtimer nicht extrem gross?

Nein, nicht wirklich. Der Rhythmus ist entscheidend, sprich den ordentlichen Revisionsturnus für die 75-jährigen Triebwagen müssen wir exakt einhalten. Im Berichtsjahr waren die Triebwagen Nr. 24 und 28 in der Hauptrevision R1.

«Wir haben im 2013 gleich mehrere Meilensteine legen können. Das gibt uns eine enorme Planungssicherheit.»

Wie steht es um das Trassee? Da sind ja noch die Originalzahnstangen im Einsatz.

Das 125-jährige Trassee braucht logischerweise viel Aufmerksamkeit. Die 23 Kunstbauten werden regelmässig überprüft und sorgfältig gewartet. Im 2013 wurde der Streckenabschnitt Ämsigen bis Spychertunnel (im Winter) und oberhalb von Ämsigen bis Mast Nr.100 dem ordentlichen Unterhalt unterzogen.

Auch im 2013 herrschte in Alpnachstad bisweilen sehr viel Betrieb. Was haben Sie unternommen, um die Wartezeiten angenehmer zu gestalten?

In der Tat mussten sich die zahlreichen Besucher in Geduld üben, bis sie mit der steilsten Zahnradbahn der Welt fahren konnten. An 37 Tagen hatten wir unser bewährtes Platzkartensystem «Time Ticketing» in Aktion und konnten so die Wartezeiten für unsere Gäste angenehmer gestalten.

Im Berichtsjahr wurde die Konzession für die Gondelbahn Kriens-Krienseregg-Fräkmüntegg erneuert. Was hat dies konkret zu bedeuten?

Das war ein sehr wichtiges Unterfangen. Die eidgenössische Konzession und Betriebsbewilligung für beide Sektionen der Gondelbahn Kriens-Krienseregg-Fräkmüntegg wurden um 25 Jahre bis zum 31. Dezember 2038 verlängert.

Und die Planung für die Luftseilbahn Fräkmüntegg-Pilatus Kulm läuft ja auch auf Hochtouren. Können Sie uns dazu etwas mehr verraten?

Das Jahr 2013 stand ganz im Zeichen der Planungsarbeiten für diese neue Luftseilbahn. Dazu gehört auch das ordentliche seilbahnrechtliche Konzessions- und Plangenehmigungsverfahren, das bis im Frühjahr 2014 abgeschlossen sein muss. Der Baustart soll ja bekanntlich im April 2014 erfolgen.

Wann ist der letzte Betriebstag der Luftseilbahn im 2014?

Die bestehende Luftseilbahn wird am Sonntag, 31. August 2014, den letzten Betriebstag haben. Danach leiten wir die Abbrucharbeiten umgehend ein.

Nebst den Planungsarbeiten für die neue Luftseilbahn wurde auch sonst rege am Pilatus gebaut. Welche Baustellen waren im Berichtsjahr zu sehen?

Gleich neben der Talstation in Alpnachstad entsteht das

neue Personalhaus. Die ehemalige und baufällige Dependence des Hotel Pilatus wich dem Neubau für unsere Mitarbeitenden – denn bezahlbarer Wohnraum für unsere Saisoniers entspricht einem grossen Bedürfnis. Das Haus wird auf die Saison 2014 bezugsbereit sein.

Und was läuft auf der Fräkmüntegg?

Hier entsteht ein neues Restaurant. Das Gastronomiekonzept und die Architektur werden unsere Gäste begeistern. Leider mussten wir aufgrund von zwei Einsprachen eine massive Verzögerung in Kauf nehmen. So wird die Eröffnung anstatt im Berichtsjahr erst im Frühjahr 2014 stattfinden können. Schade eigentlich.

Die PILATUS-BAHNEN AG ist ISO 9001 und ISO 14001 zertifiziert. Wie steht es um die Umweltbilanz?

Wir arbeiten mit einem umfassenden Qualitätsmanagementsystem, welches im Berichtsjahr komplett neu aufgebaut und zertifiziert wurde. Dazu gehört auch das Umweltmanagementsystem. Wir arbeiten in der Natur und mit der Natur – und darum sind uns Umweltsachen sehr stark am Herzen. Egal wo, diese Überlegungen sind immer Teil des Entscheidungsprozesses, nicht zuletzt natürlich auch bei den Neubauten.

Wie viele Betriebsunfälle waren zu verzeichnen?

Keiner, zum Glück. Wir legen ausserordentlich grossen Wert auf Schulung und auf die richtige Sicherheitsausrüstung unserer Mitarbeitenden.

	2013	2012	Differenz
	CHF	CHF	%
Verkehrsumsatz	16'184'966	14'976'002	8.1%
GONDELBAHN			
Frequenzen	1'287'071	1'180'138	9.1%
LUFTSEILBAHN			
Frequenzen	506'492	459'702	10.2%
ZAHNRADBAHN			
Frequenzen	357'162	345'550	3.4%
Fahrten	8'038	7'821	2.8%
Saisonstart	9. Mai	12. Mai	
Saisonende	17. Nov.	18. Nov.	

8038 Triebwagenfahrten mit Gästen

152 Fahrten mit Gütertriebwagen und dieselektrischem Triebwagen

9 Triebwagenführer/innen neu ausgebildet, 8 mit erfolgreicher periodischen Prüfung.

HOTELS & GASTRONOMIE

FREQUENZEN UND TRANSPARENZ
STEIGERN QUALITÄT.





Er leitet seit einem halben Jahr mehrere Hotels und Restaurants am Berg. Das ist kein Job wie jeder andere: Beat Füglistaller, Leiter Hotel & Gastronomie, über Sonnen- und wenige Schattenseiten bei seiner neuen Arbeit auf dem Gipfel.

Beat Füglistaller, am 1. August haben Sie die Leitung der Hotel und Gastronomie übernommen. Wie haben Sie sich eingelebt?
Sehr gut, danke. Ich wurde vom ganzen Pilatus-Team überaus freundlich empfangen und fühle mich sehr wohl am Berg. Ein Arbeitsstart mitten in der Hochsaison bedingt zuerst eine Fokussierung auf das Tagesgeschäft. Deswegen habe ich die Abläufe im Eilzugstempo gelernt.

Viele Gäste auf dem Pilatus bringen viel Arbeit. Wie äussert sich dies in den Restaurants?

Wir hatten grandiose Tage und dementsprechend hohe Frequenzen in unseren Betrieben. Erfreulicherweise hat uns das Wetter auch in den Herbst- und Wintermonaten geholfen ein sehr positives Ergebnis zu erzielen. Der Gästeandrang war in allen Restaurants konstant hoch, konnte aber dank einer optimalen Organisation gut bewältigt werden.

Das Restaurant Fräkmüntegg musste dem Neubau weichen. Welche Alternativen haben Sie für die Gäste ausgeheckt?

Wir haben bei der Bergstation der Rodelbahn den Kiosk mit einem erweiterten Angebot geführt. So war es auch unseren Gästen auf der Fräkmüntegg möglich, sich während den Outdoor-Aktivitäten ansprechend zu verpflegen.

«Wir dürfen nicht nur an die Hardware, sondern müssen auch an die Software denken. Deshalb liegt unser Fokus aktuell auf unserer Rolle als vielseitige, interkulturell geschulte Gastgeber.»

Sie sind ein Verfechter von regionalen Produkten in der Gastronomie. Wo spürt dies der Gast bei uns auf dem Pilatus?

Im Bereich des Speiseangebots bieten wir bewusst klassische Schweizer Spezialitäten an, die natürlich auf der Basis von regionalen Produkten hergestellt werden. Unser Küchenchef arbeitet sehr gut mit lokalen Lieferanten zusammen und konzentriert sich im Einkauf auch auf die Saisonalität der Produkte. Beim Weinangebot legen wir den Schwerpunkt auf ausgesuchte Schweizer Weine, die auch in einer separaten Karte angeboten werden. Von den Gästen erhalten wir regelmässig positive Rückmeldungen.

Welche Rahmenbedingungen machen einem Gastronomen auf dem Berg zu schaffen?

Sicherlich mal das Wechselspiel zwischen dem Tagesgeschäft und dem Abendservice, das ist nicht ganz einfach. Ein weiterer Punkt ist die optimale Personalplanung. Unsere Besucherzahlen sind stark wetterabhängig – parallel zur Witterung müssen wir wiederum, teilweise sehr kurzfristig, unsere Mitarbeiterplanung anpassen. Buchstäblich eine Gratwanderung.

Und wie bewältigen Sie den Spagat zwischen Massengeschäft und den hohen Kundenerwartungen in punkto Qualität?
Unsere Mitarbeitenden konnten sich in diesen Belangen in den letzten zwei Jahren wertvolles Know-how aneignen. Qualität hängt stark vom Einsatzwillen und der Fachkenntnis jedes Teammitglieds ab. Wenn wir alle am selben Strang ziehen, läuft es reibungslos – und wir können auch an starken Tagen einen effizienten Betrieb garantieren.

Immer wieder war von langen Wartezeiten auf der Terrasse zu hören. Was haben Sie unternommen, um diese Situation in Griff zu kriegen?

Wir konnten im Herbst in der Fertigungsküche vom Hotel Pilatus-Kulm einen neuen Herd installieren. Dieser ist mit modernster Induktions-Technik ausgestattet und sozusagen von unserem Küchenchef massgeschneidert geplant worden. Damit konnten wir die Herstellung von Speisen und damit das Warten für die Gäste verkürzen. Als stützende Massnahme haben wir zudem die Abläufe im Service optimiert.

Die Rückmeldungen auf den Bewertungsplattformen haben sich deutlich verbessert. Worauf führen Sie dies zurück?

Es ist mir ein persönliches Anliegen, dass unsere Gäste sich auf den verschiedenen Plattformen zu ihrem Aufenthalt bei uns äussern. Zusammen mit dem Rezeptions-Team weisen wir sie darum auch verstärkt auf diese Möglichkeit hin. Die Entwicklung der Bewertungen ist sehr erfreulich, wir konnten uns in den letzten Monaten um mehrere Plätze im Rating gegenüber anderen Hotels steigern.

Was können Sie uns zur Umpositionierung des Hotels Bellevue sagen?

Das Hotel Bellevue ist eine optimale Ergänzung zum Hotel Pilatus-Kulm. So haben wir die Möglichkeit, auch Gästen ein Gipfelerlebnis mit Übernachtung zu offerieren, die lieber ein einfacheres Zimmer wünschen. Wir haben in diesem Zusammenhang die Preisstruktur im Hotel Bellevue nochmals überarbeitet und können nun mit sehr attraktiven Angeboten aufwarten.

Zu guter Letzt: Wie beurteilen Sie die Entwicklung im Kongress- und Tagungs-Geschäft?

Der MICE-Bereich hat sich gesamtschweizerisch in den letzten Jahren stark verkleinert. Firmen investieren zurzeit spürbar weniger Geld in Schulung und Seminare und ähnliches. Ich bin aber überzeugt, dass wir mit unserer Lage und Infrastruktur über ein einzigartiges Angebot verfügen. Ich sehe unsere Stärke für kleinere bis mittlere Anlässe im gehobenen Bereich. Wir sind dank unserem Standort in der Lage, den MICE-Gästen neben der Konzentration auf ihre Arbeit ein einzigartiges Erlebnis zu bieten. Perfekt abgerundet wird dieses Angebot noch durch die verschiedenen Freizeitaktivitäten, die wir ganzjährig als Rahmenprogramm anbieten können.

	2013	2012	Differenz
	CHF	CHF	%
Umsatz F&B	6'382'153	6'360'335	0.3%
Warenaufwand in %	26%	26%	
Umsatz Hotels	1'233'299	1'207'259	2.2%
Zimmerauslastung	33%	32%	

MARKETING & VERKAUF

RENAISSANCE IM HEIMMARKT,
BOOM IN ASIEN.



Sein Geschäft ist die Kommunikation – mit Kunden, Partnern und der Öffentlichkeit. Beat Wälti, Leiter Marketing & Verkauf, zeigt auf, welche neuen Wege er mit seinem Team beschreitet, um zusätzliche Gäste zum Besuch auf dem Pilatus zu bewegen.

Beat Wälti, die PILATUS-BAHNEN AG gilt als innovatives Unternehmen. Welche Rolle spielte dabei das Marketing im 2013?

Wir bestimmen jedes Jahr ein Schwerpunktthema in der Kommunikation. Damit versuchen wir die Vielseitigkeit des Pilatus im Sinne der «2132 Möglichkeiten über Meer» für die Gäste noch sichtbarer zu machen. Im Berichtsjahr standen vor allem die neuen Abendangebote «Rock the Bock» und «Gipfel-Rendezvous» im Zentrum. Beide werden wir in ähnlicher Form auch im 2014 wieder auflegen.

Sie sind mit Ihrem Team auf vielen Märkten aktiv. Was tut sich wo?

Grosse Freude bereitet uns die positive Entwicklung in unserem wichtigen Heimmarkt. Grossartig ist auch, dass immer mehr Gäste aus der Zentralschweiz den Pilatus wiederentdecken. Demgegenüber scheint in vielen europäischen Märkten die Talsohle nun definitiv durchschritten zu sein. Wir sehen dort erste Anzeichen einer Erholung, wenngleich auf einem immer noch eher bescheidenen Niveau. Die grossen Sprünge machen wir momentan in den Fernmärkten.

Die USA sind äusserst robust – und der nationale Trend, dass der Schweizer Tourismus asiatischer geprägt wird, ist auch bei uns Realität.

Wenn wir gerade davon sprechen: Was sagen Sie zum Klischee, der Pilatus sei ein «Asiatenberg»?

Das dies eben einfach ein Klischee ist. Und damit wird es nicht wahrer. Die asiatischen Gäste sind ja nicht erst seit dem Eintreffen der chinesischen Gäste eine feste Grösse im Zentralschweizer Tourismus. Waren es früher vor allem Gäste aus Japan, sind es heute vor allem die chinesischen und südostasiatischen Kunden, die verstärkt den Pilatus besuchen. Wir legen grossen Wert auf einen ausgewogenen Gästemix. Um dies sicherzustellen, werden wir die Anstrengungen im Heimmarkt und ausgesuchten europäischen Märkten weiter verstärken. Ausserdem produzieren wir ausgewählte Angebote wie die Steinbock-Safari speziell für den Heimmarkt.

Das Internet gewinnt immer mehr an Bedeutung im Vertrieb. Welchen Stellenwert hat dieser Kanal für die Pilatus-Bahnen?

Einen grossen, keine Frage. Primär ist das Internet ein einfaches und bequemes Instrument für unsere Gäste, sich jederzeit über die Möglichkeiten am Pilatus zu informieren. Unsere Homepage führen wir mittlerweile in fünf Sprachen – und auch die Aktivitäten auf Social Media bauen wir laufend aus. Für uns heisst das aber auch, dass ein immer grösserer Teil des Kommunikationsbudgets in die Online-Aktivitäten fliesst und wir organisatorisch diesen Bereich abdecken müssen.





Wie wirken sich in Ihren Augen die hohe Erlebnisdichte und demzufolge auch die grosse Konkurrenz in der Zentralschweiz aus?

Das ist schlichtweg phänomenal, da diese Erlebnisvielfalt primär die ganze Region ins touristische Rampenlicht stellt und damit die Aufmerksamkeit bei bestehenden und potenziellen Gästen weckt. Teil von diesem Gesamterlebnis zu sein erleichtert die Marktbearbeitung erheblich.

«Die konsequente Ausrichtung auf den Schweizer Markt sowie die gezielte Bearbeitung einzelner Märkte in Europa und Übersee haben entscheidend zum Spitzenergebnis beigetragen.»

Welches sind die Schwerpunkte in der Kommunikation im Jahr 2014?

Im Mittelpunkt steht das Jubiläum «125 Jahre steilste Zahnradbahn der Welt». Ausserdem feiern wir die Eröffnung des neuen Restaurants auf der Fräkmüntegg und zelebrieren natürlich den Bau der neuen Luftseilbahn.

Was passiert denn mit den Gästen während der Schliessung im Winter 2014/15?

Das Restaurant Krienseregg sowie das neue Haus auf der Fräkmüntegg werden mit attraktiven Angeboten zu begeistern wissen. Das Snow&Fun-Angebot wird wie gewohnt im

Winter angeboten, damit das Warten auf die Eröffnung der neuen Luftseilbahn kürzer wird.

Marketing und Verkauf haben sehr viel mit Kreativität und Instinkt zu tun. Wo holen Sie sich die Inspiration?

Es gibt kein eigentliches Rezept – und ich bin ja bei weitem nicht der einzige mit Ideen am Pilatus. Mit offenen Augen und Ohren durch das Leben gehen und einfach den Mut zu haben, auch Unkonventionelles auszuprobieren, funktionieren für mich ganz gut.

	2013 CHF	2012 CHF	Differenz %
Besucher pilatus.ch	1'174'487	989'420	18.7%
GÄSTEANTEIL			
Schweiz	50%		
Übersee	35%		
Europa	15%		



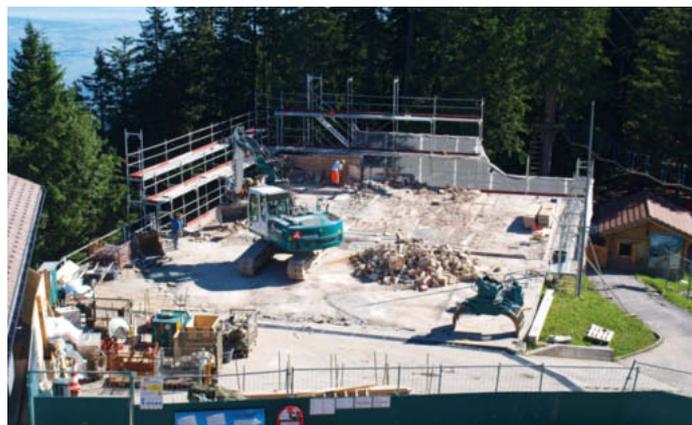
HIGHLIGHTS IN BILDERN



Sonnenuntergang am Rock the Bock.



Schneeräumung auf 2132 Meter über Meer.



Neubau Restaurant Fräkmüntegg



Abriss und Neubau Personalhaus in Alpnachstad.



Rock the Bock

MANAGEMENT SERVICES

PROFIL AUF DEM ARBEITSMARKT GESCHÄRFT.



Er verantwortet essentielle Aufgaben bei der PILATUS-BAHNEN AG: Godi Koch. Er stellt Weichen, was die Kapitalbewirtschaftung, die Human Resources sowie die IT angeht. Welche Zusammenhänge auf den zweiten Blick zwischen diesen Bereichen bestehen, erläutert er im folgenden Gespräch.

Godi Koch, wie ausgeprägt unterscheidet sich die personelle Besetzung während der Hochsaison im Sommer vom Winterbetrieb am Pilatus?

Im Sommer zählt unser Team in der Regel rund 230 Köpfe. Im Winter sind es rund die Hälfte, also zirka 100 Menschen weniger. Das ist ein ganz schön grosser Unterschied – und natürlich auch nicht immer ganz einfach für eine schlüssige Personalführung.

Wie gehen Sie denn mit dieser speziellen Situation um?

Einerseits haben wir regelmässig Saisonangestellte, die zu uns im nächsten Sommer zurückkehren. In zweieinhalb Monaten bearbeiten wir zwischen 800 und 1000 Dossiers – eine grössere logistische Aufgabe also. Andererseits verfügen wir in unserem kleinen, schlagkräftigen HR-Team über viel Wissen, wie man die richtige Mischung für eine derart vielfältig besetzte Belegschaft schafft. Schliesslich gilt es Jahr für Jahr für die verschiedensten Bereiche neue Fachleute zu rekrutieren, vom Triebwagenführer bis zum Kochgehilfen.

Bilden Sie selber Lehrlinge aus?

Ja, aus Überzeugung. Das gehört zu den Aufgaben eines guten KMU in der Schweiz. Aktuell bilden wir zwei Seilbahnmechatroniker sowie eine Köchin bei uns aus. Überdies bieten wir in der Marketing-Abteilung jedes Jahr eine Praktikumsstelle für angehende Tourismusfachleute an.

Warum bauen die Pilatus-Bahnen ein eigenes Personalhaus – und ab wann ist es bezugsbereit?

Wie Sie wissen, haben wir einen hohen Anteil an Saisonarbeitenden. Wir wollen uns deren Anliegen besonders annehmen und ihnen eine angemessene Unterkunft zur Verfügung stellen. Denn der bezahlbare Lebensraum in unserer Umgebung ist rar geworden. Damit steigen auch un-

sere Chancen am Markt, die Besten für einen Einsatz am Pilatus zu gewinnen. Das neue Personalhaus nehmen wir ab März 2014 in Betrieb.

Gibt es Berufsgattungen bei denen es im vergangenen Jahr besonders schwierig war, neue Talente zu rekrutieren?

Ja, die gibt es. Und zwar sind die klassischen Handwerker immer seltener zu finden. Ich spreche da von Elektrikern, Mechanikern und ähnlichen Berufsbildern. Unser touristisches Unternehmen liegt vor den Toren der Stadt – und ruht keinen einzigen Tag im Jahr. Die Arbeitszeiten erstrecken sich nicht nur auf Montag bis Freitag wie in klassischen Industriebetrieben. Umso mehr müssen wir uns gegenüber jungen Talenten als attraktiver, moderner Arbeitgeber profilieren.

Godi Koch, sie sind nicht zuletzt auch verantwortlich für die IT. Wo orten Sie hier die grössten Baustellen?

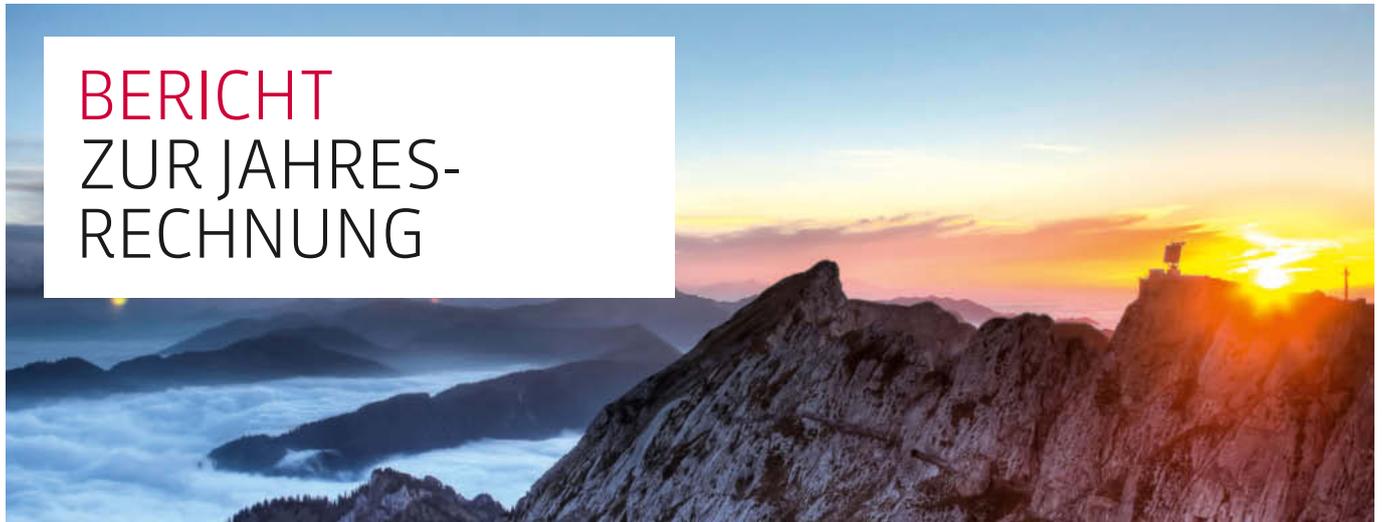
Ich kann mit Fug und Recht behaupten: Wir haben keine nennenswerten. Nach den grossen IT-Investitionen im 2011 haben wir letztes Jahr vor allem Akzente beim Finetuning der Abläufe gesetzt. Unser Credo in der IT lautet: Ohne EDV läuft heute nichts mehr. Eine hohe Verfügbarkeit der Anlagen ist deshalb unerlässlich. Unsere IT ist auf dem neuesten Stand – auch in punkto Datensicherheit. Hier arbeiten wir permanent daran, dass Firewall und Virensan-Programme stets à-jour sind.

«Wir bauen ein Personalhaus für unsere Mitarbeitenden – und legen damit den Grundstein für deren Engagement und Treue zum Unternehmen.»

Ein Wort zu den Finanzen: Der Verwaltungsrat hat Investitionen in der Grössenordnung von 23 Mio. Franken freigegeben. Wie werden diese finanziert?

Im Branchenvergleich sind wir hier in einer sehr komfortablen Lage. Denn im Bergbahnsektor ist generell eine hohe Fremdfinanzierung üblich. Bei der PILATUS-BAHNEN AG jedoch können wir sämtliche Investitionen aus selber erarbeiteten Mitteln bestreiten. Was bedeutet, dass wir kein Fremdkapital beanspruchen müssen.

BERICHT ZUR JAHRES- RECHNUNG



Auf das sehr erfolgreiche Geschäftsjahr 2012 folgt nahtlos ein weiteres Rekordjahr. Damit bestätigt sich auch die Aussage im letztjährigen Bericht, wonach die grossen Investitionen in die Infrastruktur wie auch ins Personal Früchte tragen.

Die Frequenzen übertrafen mit 2'150'725 erstmals in der Geschichte der PILATUS-BAHNEN AG die 2-Millionen-Marke und liegen um 8.3% höher als im Vorjahr. Die Anzahl Gäste am Pilatus erhöhte sich um 6% auf 622'967. Davon reisten 436'725 auf Pilatus Kulm. Dies entspricht 70% unserer Gästeschaft. Das Gruppengeschäft wuchs im 2013 erneut überdurchschnittlich und stellt einen wesentlichen Faktor für den Erfolg des Unternehmens dar.

Die Steigerung der Gästezahlen in allen Bereichen der PILATUS-BAHNEN AG widerspiegelt sich erfreulicherweise in höheren Umsätzen. So beläuft sich der Gesamtumsatz auf CHF 27.7 Mio., was einer Zunahme von CHF 1.8 Mio. bzw. 7% gleichkommt.

Der Personalaufwand belief sich auf knapp CHF 11.4 Mio. Gemessen am Gesamtumsatz ergibt dies einen Personalkostensatz von 41%. Angesichts der zwei letzten, erfolgsträchtigen Jahre hat der Verwaltungsrat beschlossen, den Mitarbeitenden eine Erfolgsbeteiligung auszubezahlen. Dieser Betrag ist in der Position bereits mitberücksichtigt.

Der Betriebsaufwand erhöhte sich um 7% auf CHF 5.9 Mio. und beträgt 21% des Gesamtumsatzes. Neben der Position «Werbung und Verkauf», die unverändert CHF 1.5 Mio. betrug, machen die Reparatur- und Unterhaltskosten mit CHF 1.3 Mio. einen grossen Anteil am Betriebsaufwand aus; diese Aufwendungen sind von grosser Relevanz für den hohen Sicherheitsstandard unserer Transportanlagen.

Das Betriebsergebnis EBITDA konnte gegenüber dem Vorjahr um 3% auf CHF 7.8 Mio. gesteigert werden. Die EBITDA-Marge beträgt 28.2%.

Der Cashflow – die entscheidende Grösse, wenn es um das Ziel der PILATUS-BAHNEN AG geht, die laufenden und unmittelbar bevorstehenden Investitionen aus eigenen Mitteln

zu finanzieren – konnte im Vergleich zum Vorjahr nochmals um 4% erhöht werden und beläuft sich nun auf CHF 7.7 Mio., was 27.7% des Gesamtumsatzes bzw. 8.7% der Gesamtinvestitionen entspricht.

Der Reingewinn erhöhte sich um 12% auf CHF 844'972. Aufgrund dieses erneut guten Ergebnisses kann der Verwaltungsrat den Aktionären nach der letztjährigen Dividenden-erhöhung wiederum eine Bruttodividende von 50% pro Aktie vorschlagen.

Die Anlagenrechnung weist im Jahr 2013 Zugänge in der Höhe von CHF 0.75 Mio. aus. Es wurden ordentliche Abschreibungen in der Höhe von CHF 2.8 Mio. vorgenommen. Der Nettobuchwert der Anlagenrechnung beträgt mit Fr. 24.7 Mio. 28% des Anschaffungswerts, was einen hohen Substanzwert darstellt. In der Bilanzposition «Anlagen im Bau» sind die aufgelaufenen Kosten der Bauprojekte «Neue Luftseilbahn Fräkmüntegg–Pilatus», «Neubau Restaurant Fräkmüntegg» und «Neubau Personalhaus Alpnachstad» in der Höhe von CHF 7 Mio. ausgewiesen.

Die Geldabflüsse für die Finanzierung der Investitionen in der Höhe von insgesamt CHF 7.5 Mio. liessen sich aus dem laufenden Cash-Flow bestreiten. Somit stehen weiterhin CHF 12 Mio. flüssige Mittel zur Realisation der begonnenen Bauprojekte zur Verfügung.

BILANZ

AKTIVEN	31.12.2013		31.12.2012	
	CHF	%	CHF	%
Flüssige Mittel	12'027'842	26.3	10'628'292	26.1
Wertschriften	233'369	0.5	532'445	1.3
Forderungen aus Leistungen	405'876	0.9	1'234'196	3.0
Übrige Forderungen	242'334	0.5	270'839	0.7
Warenvorräte	708'450	1.6	667'590	1.6
Aktive Rechnungsabgrenzung	280'811	0.6	353'843	0.9
Umlaufvermögen	13'898'682	30.4	13'687'205	33.6
Anlagenrechnung	88'036'449		88'164'182	
Abschreibungsrechnung	-63'300'902		-61'322'554	
Buchwert Anlagenrechnung	24'735'547	54.1	26'841'628	65.8
Anlagen im Bau	7'012'522	15.4	216'166	0.5
Grundstücke	34'000	0.1	34'000	0.1
Anlagevermögen	31'782'069	69.6	27'091'794	66.4
Total Aktiven	45'680'751	100.0	40'778'999	100.0
PASSIVEN				
Verbindlichkeiten aus Leistungen	1'718'384	3.8	1'478'024	3.6
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten	1'391'450	3.0	1'602'323	3.9
Passive Rechnungsabgrenzung	2'830'435	6.2	2'143'142	5.3
Kurzfristige Verbindlichkeiten	5'940'269	13.0	5'223'489	12.8
Rückstellungen langfristige	31'697'000	69.4	27'697'000	67.9
Langfristige Verbindlichkeiten	31'697'000	69.4	27'697'000	67.9
Fremdkapital	37'637'269	82.4	32'920'489	80.7
Aktienkapital	1'320'000	2.9	1'320'000	3.2
Gesetzliche Reserven	2'750'000	6.0	2'750'000	6.7
Freie Reserven	2'870'000	6.3	2'770'000	6.8
Reserve für eigene Aktien	80'000	0.2	80'000	0.2
Gewinnvortrag	178'510	0.4	182'260	0.4
Jahresergebnis	844'972	1.8	756'250	1.9
Bilanzgewinn	1'023'482	2.2	938'510	2.3
Eigenkapital	8'043'482	17.6	7'858'510	19.3
Total Passiven	45'680'751	100.0	40'778'999	100.0

ERFOLGS- RECHNUNG

	2013	2012
	CHF	CHF
Verkehrsumsatz	16'184'966	14'976'002
Umsatz Hotellerie	1'233'299	1'207'259
Umsatz Gastronomie	6'382'153	6'360'335
Umsatz Merchandising	2'349'406	2'046'471
Umsatz Freizeitanlagen	986'600	838'143
Übriger Ertrag	565'100	514'650
Gesamtumsatz	27'701'524	25'942'860
Warenaufwand Gastronomie	-1'692'287	-1'681'095
Warenaufwand Merchandising	-978'277	-828'239
Bruttoerfolg I	25'030'960	23'433'526
Personalaufwand	-11'357'758	-10'391'815
Bruttoerfolg II	13'673'202	13'041'711
Allgemeiner Betriebsaufwand	-518'253	-485'542
Unterhalt und Reparaturen	-1'311'388	-1'243'628
Miete und Leasing	-193'379	-209'159
Sachversicherungen	-302'658	-279'665
Gebühren und Abgaben (Konzessionen)	-647'597	-406'192
Energie und Entsorgung	-734'908	-710'475
Verwaltungsaufwand	-643'917	-576'070
Werbung und Verkauf	-1'510'258	-1'546'790
Betriebsergebnis (EBITDA)	7'810'844	7'584'190
Steuern	-430'104	-341'035
Finanzerfolg	261'668	115'438
Liegenschaftserfolg	40'976	41'340
Cashflow	7'683'384	7'399'933
Ordentliche Abschreibungen	-2'838'412	-3'043'683
Rückstellungen	-4'000'000	-3'600'000
Jahresergebnis	844'972	756'250

GELDFLUSS- RECHNUNG

	2013	2012
	CHF	CHF
Geschäftsbereich (indirekte Methode)		
Jahresergebnis	844'972	756'250
Abschreibungen	2'838'412	3'043'683
Veränderung von Rückstellungen	4'000'000	3'600'000
Cashflow	7'683'384	7'399'933
Veränderung Wertschriften	299'076	5'025
Veränderung Forderungen	856'824	17'399
Veränderung Warenlager	-40'860	13'370
Veränderung aktive Rechnungsabgrenzungen	73'032	243'653
Veränderung kurzfristige Verbindlichkeiten	29'487	1'030'366
Veränderung passive Rechnungsabgrenzungen	687'293	46'969
Geldfluss aus Geschäftstätigkeit	9'588'236	8'756'715
Investitionsbereich		
Investitionen Sachanlagen	-750'303	-340'092
Investitionen Anlagen im Bau	-6'796'356	-216'166
Desinvestitionen Sachanlagen	17'973	29'693
Geldfluss aus Investitionstätigkeit	-7'528'686	-526'565
Finanzierungsbereich		
Dividendenzahlung	-660'000	-462'000
Geldfluss aus Finanzierungstätigkeit	-660'000	-462'000
Total Veränderung der flüssigen Mittel	1'399'550	7'768'150
Bestandesnachweis		
Flüssige Mittel gemäss Schlussbilanz	12'027'842	10'628'292
Flüssige Mittel gemäss Eröffnungsbilanz	10'628'292	2'860'142
Veränderung der flüssigen Mittel	1'399'550	7'768'150

ANLAGEN- RECHNUNG

	* Bestand 31.12.2012	Zugang 2013	Abgang 2013	Bestand 31.12.2013	Buchwert 31.12.2013
	CHF	CHF	CHF	CHF	CHF
ANLAGENRECHNUNG					
Stockwerkeigentum Inseliquai, Luzern	1'108'814	0	0	1'108'814	0
Zentrale Dienste	818'221	203'167	276'000	745'388	185'201
Gondelbahn Kriens – Fräkmüntegg	24'153'671	118'321	65'690	24'206'302	1'116'211
Luftseilbahn Fräkmüntegg – Pilatus	3'223'348	0	0	3'223'348	97'330
Zahnradbahn Alpnachstad – Pilatus	10'563'224	97'740	0	10'660'964	1'791'561
Hotel Pilatus-Kulm	24'656'207	161'912	51'225	24'766'894	6'713'480
Hotel Bellevue	8'362'585	69'373	0	8'431'958	3'873'163
Panoramagalerie	12'125'280	29'877	0	12'155'157	10'099'129
Restaurant Krienseregg	875'010	9'468	0	884'478	35'190
Restaurant Fräkmüntegg	484'458	0	459'141	25'317	0
Restaurant Fräkmüntalp	475'756	0	0	475'756	298'273
Restaurant Chalet, Alpnachstad	818'133	0	0	818'133	457'594
Merchandising	168'950	10'338	25'980	153'308	17'076
Freizeitanlagen	330'525	50'107	0	380'632	51'339
Total	88'164'182	750'303	878'036	88'036'449	24'735'547
ABSCHREIBUNGSRECHNUNG					
Stockwerkeigentum Inseliquai, Luzern	1'086'814	22'000	0	1'108'814	
Zentrale Dienste	651'888	184'299	276'000	560'187	
Gondelbahn Kriens – Fräkmüntegg	22'728'990	426'791	65'690	23'090'091	
Luftseilbahn Fräkmüntegg – Pilatus	3'113'714	12'304	0	3'126'018	
Zahnradbahn Alpnachstad – Pilatus	8'633'871	235'532	0	8'869'403	
Hotel Pilatus-Kulm	17'395'336	709'303	51'225	18'053'414	
Hotel Bellevue	4'168'465	390'330	0	4'558'795	
Panoramagalerie	1'361'863	694'165	0	2'056'028	
Restaurant Krienseregg	824'519	24'769	0	849'288	
Restaurant Fräkmüntegg	464'903	1'583	441'169	25'317	
Restaurant Fräkmüntalp	145'695	31'788	0	177'483	
Restaurant Chalet, Alpnachstad	283'768	76'771	0	360'539	
Merchandising	146'022	16'190	25'980	136'232	
Freizeitanlagen	316'706	12'587	0	329'293	
Total	61'322'554	2'838'412	860'064	63'300'902	
BUCHWERT ANLAGENRECHNUNG					
Total Anlagenrechnung	88'164'182	750'303	878'036	88'036'449	
Total Abschreibungsrechnung	61'322'554	2'838'412	860'064	63'300'902	
Total Buchwert Anlagenrechnung	26'841'628	-2'088'109	17'972	24'735'547	

* Im Vergleich zum Vorjahr wurden kleine Verschiebungen innerhalb der Anlagengruppen vorgenommen.

ANHANG DER JAHRES- RECHUNG

ÜBRIGE GESETZLICHE ANGABEN GEMÄSS OR ART. 663B

BRANDVERSICHERUNGSWERTE

	31.12.2013	31.12.2012
Gebäude	86'870'200	79'416'000
Einrichtungen	71'750'000	71'750'000

VERPFÄNDETE AKTIVEN

	CHF	CHF
Buchwert der verpfändeten Aktiven	488'825	488'825
Eingetragene Grundpfandrechte	11'000'000	11'000'000
Davon beansprucht	0	0

VERBINDLICHKEITEN GEGENÜBER VORSORGE-EINRICHTUNGEN

8'001 122'320

EIGENE AKTIEN

Stück

Bestand per 31.12.2012	237	
Keine Käufe		
Verkäufe zum ø Kurs von CHF 1'289.00	17	
Bestand per 31.12.2013	220	73'640 79'335

RISIKOBEURTEILUNG

Der Verwaltungsrat der PILATUS-BAHNEN AG nimmt jährlich eine Risikobeurteilung vor. Die Risikobeurteilung ermöglicht sowohl die frühzeitige Erkennung und Analyse von Risiken als auch die Ergreifung entsprechender Massnahmen. Zum Risikobeurteilungsprozess gehört die systematische Erfassung und Auswertung der Risiken, deren Priorisierung, die Beurteilung der Einflüsse auf das gesamte Unternehmen sowie die Einleitung und Überwachung von Massnahmen zur Vermeidung oder Minimierung von Risiken. Gegenüber dem Vorjahr hat sich die Risikolage der PILATUS-BAHNEN AG im Wesentlichen nicht verändert. Der Verwaltungsrat der PILATUS-BAHNEN AG hat im Berichtsjahr am 11. Juni die Risikobeurteilung vorgenommen.

ANMERKUNG ZUM ANLAGENSPIEGEL

Die Anlagen im Bau werden in der Bilanz als eigene Position ausgewiesen und sind nicht im Anlagenspiegel enthalten. Die Aufnahme in den Anlagenspiegel erfolgt nach definitivem Abschluss der Projekte. Ab diesem Zeitpunkt erfolgen auch die notwendigen Abschreibungen auf den Anlagen.

GEWINN- VERWENDUNG

ANTRAG ÜBER DIE VERWENDUNG DES BILANZGEWINNES

BILANZGEWINN	2013		2012	
	CHF	%	CHF	%
Gewinnvortrag	178'510		182'260	
Jahresergebnis	844'972		756'250	
Total	1'023'482		938'510	
VERWENDUNG DES BILANZGEWINNES				
Der Verwaltungsrat beantragt, den Bilanzgewinn wie folgt zu verwenden:				
Dividende auf CHF 1'320'000	660'000	50	660'000	50
Zuweisung an die freien Reserven	100'000		100'000	
Vortrag auf neue Rechnung	263'482		178'510	
Total	1'023'482		938'510	
Bei Annahme dieses Antrages durch die Generalversammlung wird folgende Dividende ausgeschüttet.				
NAMENAKTIE À NOMINAL CHF 50.-, BRUTTODIVIDENDE	25.00		25.00	

BERICHT DER REVISIONSSTELLE



Bericht der Revisionsstelle
an die Generalversammlung der
PILATUS-BAHNEN AG
Alpnach

Bericht der Revisionsstelle zur Jahresrechnung

Als Revisionsstelle haben wir die beiliegende Jahresrechnung der PILATUS-BAHNEN AG bestehend aus Bilanz, Erfolgsrechnung, Geldflussrechnung und Anhang (gemäss Geschäftsbericht 2013, Seiten 18 bis 23) für das am 31. Dezember 2013 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. Dezember 2013 abgeschlossene Geschäftsjahr dem schweizerischen Gesetz und den Statuten.

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

Bruno Häfliger
Revisionsexperte
Leitender Revisor

Peter Ott
Revisionsexperte

Luzern, 20. Februar 2014

PricewaterhouseCoopers AG, Werfstrasse 3, Postfach, 6002 Luzern
Telefon: +41 58 792 62 00, Telefax: +41 58 792 62 10, www.pwc.ch

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



VERWALTUNGSRAT

Urs Kächler, Alpnach Dorf | Oscar J. Schwenk, Präsident, Mauensee | Urs Jenny, Ennetbürgen |
 Fredy Rey, Vizepräsident, Buchrain | Hans Grüter, Hergiswil, NW



GESCHÄFTSLEITUNG

Beat Wälti, Marketing & Verkauf | Godi Koch, Management Services, CFO | Pius Dahinden, Technik & Betrieb |
 Beat Füglistaller, Hotels & Gastronomie | André Zimmermann, CEO

REVISIONSSTELLE

PricewaterhouseCoopers AG, Luzern

ORGANISATION

31.12.2013

VERWALTUNGSRAT

Oscar J. Schwenk, Präsident | Fredy Rey, Vizepräsident | Urs Kuchler, Mitglied | Urs Jenny, Mitglied | Hans Grüter, Mitglied

GESCHÄFTSLEITUNG

André Zimmermann, CEO | Godi Koch, CFO | Pius Dahinden | Beat Füglistaller | Beat Wälti

BERGBAHNEN

Gondelbahn (LKF)
Luftseilbahn (LFP)
Zahnradbahn (PB)

HOTELS & GASTRONOMIE

Hotel Bellevue***
Hotel Pilatus-Kulm****
Gastronomie Pilatus-Kulm
Restaurant Chalet
Restaurant Krienseregg
Restaurant Fräkmüntegg

MERCHANDISING

Dragon Shop
Coffee & Shop
Info & Shop

FREIZEITANLAGEN

Pilatus Seilpark
Sommer-Rodelbahn
Pilatus Snow & Fun

MARKETING & VERKAUF

KAM Schweiz/EU | KAM Übersee | Kommunikation | Productmanagement | Customer Service

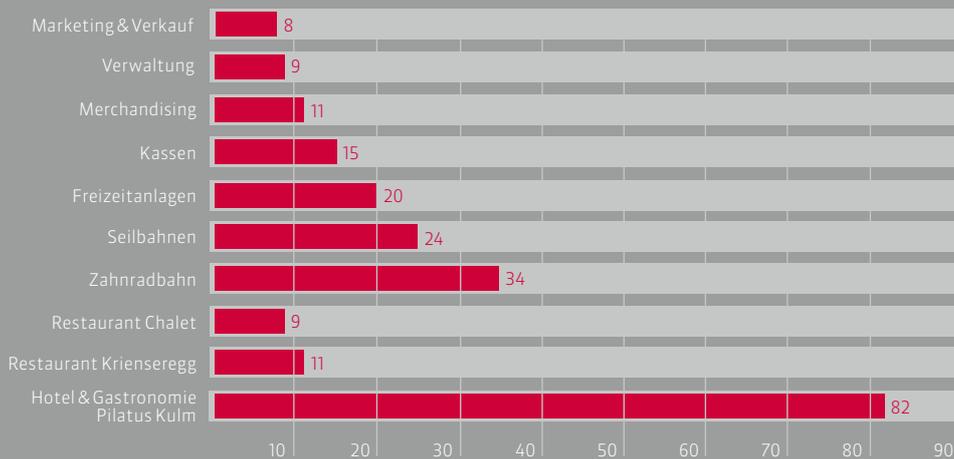
MANAGEMENT SERVICES

Personal | Finanzen | Controlling | Kassen | IT Infrastruktur

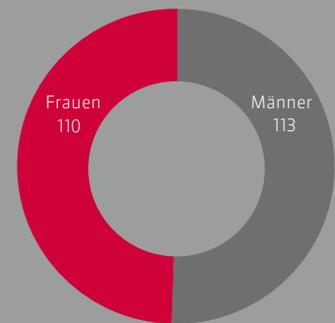
EIN BREITES SPEKTRUM:

ZAHLEN UND FAKTEN ZU MITARBEITENDEN.

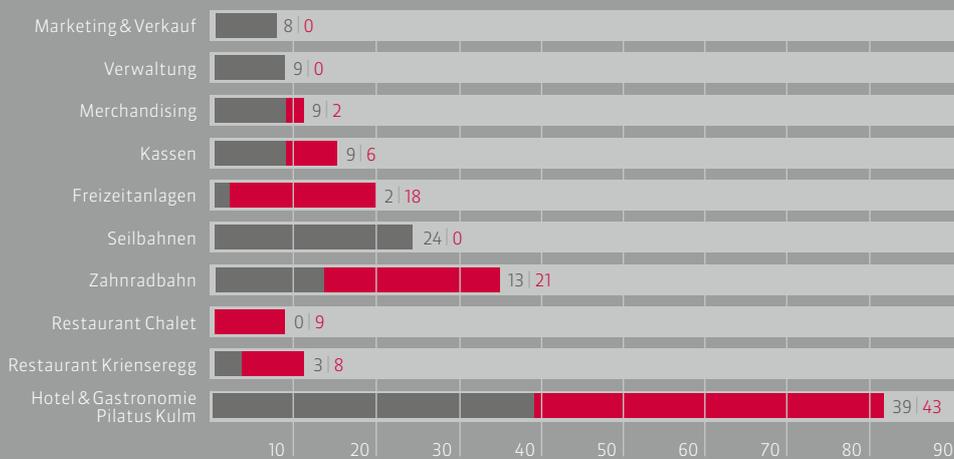
Total 223 Mitarbeitende bei den Pilatus-Bahnen



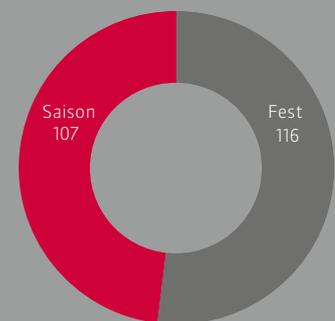
Total



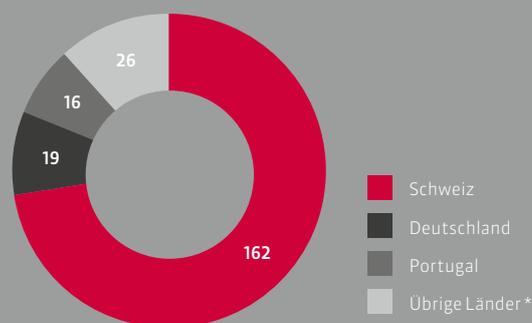
Anteil Mitarbeitende Fest – Saison



Total



Nationalitäten



* Übrige Länder: Tschechische Republik (3), Peru (2), Philippinen (2), Slowakische Republik (2), Algerien (1), Angola (1), Brasilien (1), China (1), Domenikanische Republik (1), Eritrea (1), Ex-Jugoslawien (1), Frankreich (1), Grossbritannien (1), Italien (1), Kosovo (1), Marokko (1), Niederlande (1), Österreich (1), Polen (1), Senegal (1), Süd Afrika (1).



PILATUS-BAHNEN AG
Schlossweg 1
CH-6010 Kriens/Luzern
Switzerland

Tel. +41 (0)41 329 11 11
Fax +41 (0)41 329 11 12
info@pilatus.ch
www.pilatus.ch

