



**SÖRENBERG
BERGBAHNEN**
ENTLEBUCH LUZERN

GESCHÄFTS BERICHT 2025 2026



INHALT

4	BERICHT DES PRÄSIDENTEN
11	GESELLSCHAFTSORGANE BBS AG
12	BERICHT DES DIREKTORS
17	BERICHT LEITER TECHNIK & BETRIEB
22	BERICHT DES MARKETINGS
27	BERICHT DER GASTRONOMIE
30	PERSONELLES
31	FINANZBERICHT
34	ZAHLEN UND FAKTEN
34	Bilanz
36	Erfolgsrechnung
38	Anhang zur Jahresrechnung
43	Revisionsbericht

IMPRESSUM

Konzept, Layout, Druck

Entlebucher Medienhaus, Schüpfheim

Titelbild: ©Wanderblondies



BERICHT DES PRÄSIDENTEN



*Theo Schnider, Verwaltungs-
ratspräsident der Bergbahnen
Sörenberg AG*

SEHR GEEHRTE AKTIONÄRINNEN UND AKTIONÄRE

Die Schweizer Bergbahnbranche befindet sich in einem tiefgreifenden Wandel. Klimatische Veränderungen, steigende Energie- und Betriebskosten, Fachkräftemangel so-

wie veränderte Freizeit- und Reisegewohnheiten stellen die Unternehmen vor grosse Herausforderungen. Gleichzeitig eröffnen sich neue Chancen für jene Destinationen, die bereit sind, ihre Stärken konsequent weiterzuentwickeln und ihren Weg mit Klarheit und Überzeugung zu gehen.

Diese Entwicklung prägt auch die Bergbahnen Sörenberg.

Das Geschäftsjahr 2025/26 stand deshalb weniger im Zeichen einzelner Projekte als vielmehr im Zeichen strategischer Weichenstellungen. Nachdem in den vergangenen Jahren wichtige Grundlagen zur Stabilisierung des Unternehmens geschaffen wurden, richtete sich der Fokus verstärkt auf die langfristige Positionierung und Zukunftsfähigkeit unserer Unternehmung.

Der Verwaltungsrat hat sich gemeinsam mit der Geschäftsleitung intensiv mit der Frage beschäftigt, wofür unsere Destination künftig stehen soll. Welche Erlebnisse wollen wir schaffen? Welche Gäste wollen wir begeistern? Und wie gelingt es uns, wirtschaftlichen Erfolg mit einer nachhaltigen Entwicklung der ganzen Tourismusregion zu verbinden?

Unsere Überzeugung ist klar: Die Zukunft liegt nicht im Wachstum um jeden Preis. Sie liegt in der Qualität unserer Angebote, in authentischen Erlebnissen, in einer starken regionalen Verankerung und in der Fähigkeit, Menschen nachhaltig für Sörenberg zu begeistern.

Auf dieser Grundlage wurden im Berichtsjahr Vision, Mission und strategische Grundsätze weiterentwickelt. Gleichzeitig haben wir begonnen, die Erlebnisse Rossweid, Eisee und Rothorn innerhalb dieser Strategie präzise zu positionieren. Denn erfolgreiche Destinationen verkaufen nicht Bahnfahrten oder Pistenkilometer. Sie schaffen Erinnerungen, Emotionen und Erlebnisse, die Menschen bewegen und langfristig mit einer Region verbinden.

Sörenberg verfügt dabei über aussergewöhnliche Stärken. Die einzigartige Landschaft der UNESCO Biosphäre Entlebuch, die hohe Authentizität unserer Region sowie die enge Verbindung von Natur, Tourismus und gelebter Gastfreundschaft bilden ein Fundament, das nicht kopiert werden kann. Diese Einzigartigkeit wollen wir künftig noch konsequenter sichtbar und erlebbar machen.

Parallel dazu beschäftigte uns die wirtschaftliche Entwicklung des Unternehmens. Die finanziellen Rahmenbedingungen bleiben anspruchsvoll. Investitionen in Infrastruktur, Technik und Beschneigung sind weiterhin notwendig, gleichzeitig steigen die Anforderungen an die Wirtschaftlichkeit. Der Verwaltungsrat hat deshalb die finanzielle Führung, die Berichterstattung und die Steuerungsinstrumente konsequent weiterentwickelt. Wirtschaftliche Stabilität entsteht nicht zufällig. Sie ist das Resultat klarer Prioritäten, konsequenter Entscheidungen und eines verantwortungsvollen Umgangs mit den vorhandenen Mitteln.



Weitblick steht nicht nur auf dem Brienzer Rothorn, sondern auch mit unserem strategischen Transformationsprogramm New Horizon auf dem Programm.

Besonders erfreulich ist, dass wir nach mehreren anspruchsvollen Jahren wieder ein respektables Unternehmensergebnis erzielen dürfen. Dieses Resultat freut uns nicht nur wegen seines finanziellen Wertes. Es bestätigt, dass die in den vergangenen Jahren eingeleiteten Massnahmen Wirkung entfalten und wir auf dem richtigen Weg sind.

Das Wetter war uns wohlgesinnt, unsere Gäste sind uns treu geblieben – und wir haben als Unternehmen vieles richtig gemacht. Die konsequente Umsetzung strategischer Entscheide, die Fokussierung auf das Wesentliche sowie das grosse Engagement unserer Mitarbeitenden haben wesentlich zu diesem Erfolg beigetragen.



Ein erfolgreiches Geschäftsjahr ist kein Grund zur Selbstzufriedenheit. Es ist jedoch eine wichtige Bestätigung, dass die eingeschlagene Richtung stimmt.

Die klimatischen Veränderungen lassen sich nicht wegdiskutieren. Mit der Physik kann man nicht verhandeln. Umso wichtiger ist es, die eigenen Stärken konsequent weiterzuentwickeln, Chancen zu nutzen und die Zukunft aktiv zu gestalten.

Besondere Aufmerksamkeit widmeten wir auch der Gastronomie. Mit rund einem Drittel des Gesamtumsatzes ist sie weit mehr als ein ergänzendes Angebot. Sie ist ein zentraler Bestandteil des Gästerlebnisses und besitzt grosses Entwicklungspotenzial. Unser Ziel ist klar: Gastronomie soll nicht nur verpflegen, sondern ein unverwechselbarer Teil des Gesamterlebnisses Sörenberg sein. Unter dem Leitgedanken «Von der Mahlzeit zum Erlebnis» wurden deshalb wichtige Grundlagen für die zukünftige Entwicklung geschaffen.

Erfreulich entwickelte sich auch die Zusammenarbeit mit dem Magic Pass. Noch nie durften wir im Sommer so viele Gäste in Sörenberg begrüßen wie im vergangenen Jahr. Gleichzeitig konnten wir neue Gästeschichten erschliessen und die Bekanntheit unserer Destination weit über die Zentralschweiz hinaus stärken. Diese Entwicklung bestätigt unsere Überzeugung, dass Kooperationen und starke Partnerschaften künftig noch wichtiger werden.

Der positive Geschäftsgang darf jedoch nicht darüber hinwegtäuschen, dass sich die Rahmenbedingungen für unsere Branche nachhaltig verändern. Die Schneefenster werden kürzer, die klassische Wintersaison kompakter und die Anforderungen an Wirtschaftlichkeit und Investitionen steigen.

Entscheidend wird künftig nicht allein die Grösse einer Destination sein, sondern ihre Fähigkeit, sich rasch und verantwortungsvoll auf neue Rahmenbedingungen einzustellen. Anpassungsfähigkeit, Flexibilität und unternehmerische Wendigkeit werden zu zentralen Erfolgsfaktoren. Das verlangt auch von uns, Betriebsmodelle, Angebote und Prozesse laufend zu überprüfen und den tatsächlichen Gegebenheiten anzupassen – beispielsweise durch flexiblere oder

verkürzte Übergangszeiten zwischen den Saisons. Solche Entscheide verlangen Mut, eine klare Kommunikation und die Bereitschaft, Gewohntes immer wieder zu hinterfragen. Dabei helfen weder Pessimismus noch Schönfärberei, sondern Realismus, Verantwortungsbewusstsein und die Entschlossenheit, Veränderungen als Chance zu verstehen.

Eine Krise ist kein Ende. Sie ist eine Chance, Gewohntes zu überprüfen, neue Wege zu suchen und gestärkt daraus hervorzugehen. Diese Haltung hat die Bergbahnen Sörenberg in den vergangenen Jahren geprägt und wird uns auch künftig begleiten.

Wir sichern, was sich bewährt hat. Wir verändern, was notwendig ist. Und wir investieren dort, wo wir Chancen für die Zukunft erkennen.

Mein besonderer Dank gilt unseren Mitarbeitenden. Mit ihrem täglichen Engagement, ihrer Flexibilität und ihrer Leidenschaft schaffen sie jene Gastfreundschaft, die unsere Destination auszeichnet. Ebenso danke ich der hochmotivierten und engagierten Geschäftsleitung, meiner Kollegin und meinen Kollegen im Verwaltungsrat sowie allen Partnern, die unsere Entwicklung mittragen.

Ein herzliches Dankeschön richte ich an unsere Gäste, Aktionärinnen und Aktionäre, die Gemeinde Flühli, den Kanton Luzern, unsere touristischen Partner sowie die Kreditgeber. Ihr Vertrauen und Ihre Unterstützung sind die Grundlage unserer Arbeit.

Ein besonderer Dank gilt Verwaltungsrat Stefan Felder, der nach neun Jahren engagierter Tätigkeit aus dem Verwaltungsrat ausscheidet. Mit grosser Fachkompetenz, Beharrlichkeit und Weitsicht hat er insbesondere die Bereiche Infrastruktur und Bau entscheidend mitgeprägt und partnerschaftliche Beziehungen zu den Grundeigentümern aufgebaut. Für seinen wertvollen Einsatz danke ich ihm herzlich.

Gleichzeitig freue ich mich, Ihnen drei Persönlichkeiten neu in den Verwaltungsrat der BBS AG vorzuschlagen. Simone Müller-Staubli, Gastronomin, Michael Hofstetter, Architekt/Baufachmann und Ivan Buck, ehem. Direktor Wirtschaftsförderung Luzern. Mit ihren Erfahrungen und Kompetenzen, gepaart





Dank der verlängerten Betriebszeiten im Oktober konnten unsere Gäste fantastische Sonnenuntergänge auf dem Rothorn geniessen.

mit viel Herzblut für die Region, werden sie wichtige Impulse für die weitere Entwicklung unseres Unternehmens setzen.

Für mich persönlich endet mit diesem Geschäftsbericht ebenfalls ein bedeutender Lebensabschnitt. Nach achtzehn Jahren im Verwaltungsrat, davon acht Jahre als Präsident, werde ich aufgrund der Altersregelung aus dem Gremium ausscheiden.

Wenn ich auf diese Jahre zurückblicke, überwiegt vor allem die Dankbarkeit. Dankbarkeit für das Vertrauen, für die vielen Begegnungen und für die Möglichkeit, die Entwicklung der Bergbahnen Sörenberg über eine lange Zeit mitgestalten zu dürfen.

Der Tourismus hat mein berufliches Leben geprägt. Über mehr als fünf Jahrzehnte durfte ich erleben, wie sich unsere Branche immer wieder verändert hat. Eines ist dabei stets gleichgeblieben: Erfolg entsteht dort, wo Menschen Verantwortung übernehmen, Chancen erkennen und gemeinsam an eine Idee glauben.

Die Bergbahnen Sörenberg haben in den vergangenen Jahren wichtige Entscheidungen getroffen, notwendige Veränderungen angestoßen und die Grundlagen für eine erfolgreiche Zukunft geschaffen. Darauf dürfen wir stolz sein.

Die kommenden Jahre werden anspruchsvoll bleiben. Davon bin ich überzeugt. Ebenso überzeugt bin ich aber davon, dass die Bergbahnen Sörenberg über die Menschen, die Ideen und die Kraft verfügen, diesen Weg erfolgreich weiterzugehen.

Mit Mut zur Veränderung. Mit Respekt vor dem Bewährten. Und mit grosser Zuversicht in die Zukunft unserer Unternehmung und unserer Region.

Herzlichen Dank für Ihr Vertrauen!

Theo Schnider
Präsident des Verwaltungsrates



«Nach über fünf Jahrzehnten im Tourismus weiss ich: Erfolg entsteht dort, wo Menschen Verantwortung übernehmen, Chancen erkennen und gemeinsam an eine Idee glauben. Genau dieser Geist prägt die Bergbahnen Sörenberg – und macht mich zuversichtlich für die Zukunft.»

Theo Schnider, Verwaltungsratspräsident der Bergbahnen Sörenberg AG





GESELLSCHAFTSORGANE

BBS AG BIS 31.5.2026

VERWALTUNGSRAT

Präsident

Theo Schnider, Sörenberg

Vizepräsident

Bernhard Aregger, Doppleschwand

Mitglieder

Stefan Felder, Sörenberg
Sandra Sollberger, Liestal
Denis Teuffer, Schüpfheim
Martin Wicki, Schüpfheim

Ehrenpräsident

Dr. Joseph Duss, Schüpfheim
(verstorben am 24. September 2025)

GESCHÄFTSLEITUNG

Direktor

Stefan Ryser, Meggen

Leiter Technik und Betrieb

Markus Kellenberger, Flühli

Leiter Finanzen und Administration

Raphael Raufer, Kriens

REVISIONSSTELLE

Küng Treuhand AG, Luzern

*oben v.l.n.r.: Stefan Felder, Martin Wicki, Sandra Sollberger,
Theo Schnider, Bernhard Aregger, Denis Teuffer*

unten v.l.n.r.: Raphael Raufer, Stefan Ryser, Markus Kellenberger





BERICHT DES DIREKTORS



Stefan Ryser, Direktor
Bergbahnen Sörenberg AG

SEHR GEEHRTE AKTIONÄRINNEN UND AKTIONÄRE

Der Verwaltungsrat und die Geschäftsleitung freuen sich, Ihnen den Jahresbericht und die Jahresrechnung 2025–2026 zu präsentieren.

GENERALVERSAMMLUNG 2025

Die ordentliche Generalversammlung fand am 20. September 2025 im Erlebnis-Restaurant Rossweid statt. Insgesamt nahmen 330 Aktionärinnen und Aktionäre teil oder liessen sich vertreten und vertraten dabei 3'854 gültige Aktienstimmen. Sämtliche Anträge des Verwaltungsrats wurden deutlich angenommen. Die Aktionäre nahmen zudem den Jahresverlust von TCHF 404 zur Kenntnis.

Der Verwaltungsratspräsident nutzte die Generalversammlung, um die strategische Ausrichtung der Bergbahnen Sörenberg aufzuzeigen. Unter dem Leitmotiv «Stabilität – Transformation – Erlebnis» stellte er die Balance zwischen Bewährtem und Erneuerung in den Mittelpunkt. Ziel ist es, die wirtschaftliche Stabilität des Unternehmens zu sichern, notwendige Veränderungen aktiv anzugehen und gleichzeitig Bergerlebnisse zu schaffen, welche unsere Gäste nachhaltig begeistern.

Mit der Vision «Sörenberg 2040» wurde das langfristige Ziel einer führenden Ganzjahresdestination der Zentralschweiz skizziert, welche Natur, Tradition und Innovation in der UNESCO Biosphäre Entlebuch auf einzigartige Weise verbindet. Die Generalversammlung machte deutlich, dass die Bergbahnen Sörenberg ihre Zukunft nicht passiv gestalten, sondern gemeinsam mit ihren Aktionärinnen und Aktionären aktiv weiterentwickeln wollen.

Diese strategische Ausrichtung bildete zugleich den Rahmen für die Arbeit der neuen Geschäftsleitung im Geschäftsjahr 2025/26. Viele der in diesem Bericht beschriebenen Massnahmen sind erste konkrete Schritte auf diesem gemeinsamen Weg.

BERICHT DER DIREKTION

Das Geschäftsjahr 2025/26 markierte den Übergang von der strategischen Ausrichtung zur konkreten Umsetzung. Nach der an der Generalversammlung vorgestellten Vision «Sörenberg 2040» stand das erste Jahr der neuen Geschäftsleitung ganz im Zeichen von Stabilität, Transformation und der konsequenten Weiterentwicklung des Gästeerlebnisses.

Gemeinsam mit Raphael Raufer, Bereichsleiter Finanzen & Administration, und Markus Kellenberger, Bereichsleiter Technik & Betrieb, durfte ich per 1. Juli 2025 die operative Führung der Bergbahnen Sörenberg übernehmen. Gemeinsam verfolgen wir ein klares Ziel: Die Bergbahnen Sörenberg wirtschaftlich stabil weiterzuentwickeln, als attraktive Arbeitgeberin zu stärken und unseren Gästen unvergessliche Bergerlebnisse zu bieten.

ZUHÖREN, VERSTEHEN UND GEMEINSAM GESTALTEN

Die ersten Monate standen bewusst im Zeichen des Kennenlernens. Mir war es wichtig, die Bergbahnen Sörenberg nicht vom Schreibtisch aus kennenzulernen, sondern dort, wo täglich Wertschöpfung entsteht. Ob bei Revisionsarbeiten an unseren Bahnanlagen, in der Gastronomie, im direkten Gästekontakt an der Kasse oder im Einsatz mit dem Pistenrettungsdienst – überall durfte ich engagierte Mitarbeitende erleben, die mit grosser Fachkompetenz und Leidenschaft ihren Beitrag leisten.

Aus diesen Begegnungen entstand unser gemeinsames Führungsverständnis: Nah bei den Mitarbei-

Foto: ©Christian Krebs Photography



Der Winter entwickelte sich trotz herausfordernder Wetterbedingungen erfreulich.

tenden, offen für neue Ideen und konsequent in der Umsetzung. Mit unserem Grundsatz «Walk the Talk» sowie dem Führungsansatz Management by Walking Around fördern wir den direkten Dialog. Ideen und Verbesserungsvorschläge aus den Teams fließen gezielt in unsere Entscheidungen ein. Erste Beispiele wie die Umsetzung von E-Bike-Ladestationen zeigen, dass gute Lösungen oft dort entstehen, wo täglich gearbeitet wird.

WACHSTUM BRAUCHT MEHR ALS FREQUENZEN

Mit über 130'000 Ersteintritten durften wir den erfolgreichsten Sommer der Unternehmensgeschichte verzeichnen. Dieses Ergebnis bestätigt, dass die Investitionen der vergangenen Jahre – insbesondere die neue Pendelbahn aufs Rothorn und das Gipfel-Restaurant – sowie der Beitritt zum Magic Pass die Attraktivität unserer Destination nachhaltig stärken. Gleichzeitig zeigt sich, dass Investitionen in die

Infrastruktur erst dann ihre volle Wirkung entfalten, wenn Angebot, Service und Prozesse konsequent mitwachsen.

Auch der Winter entwickelte sich trotz herausfordernder Wetterbedingungen erfreulich. Warme Temperaturen zu Saisonbeginn erschwerten die technische Beschneidung, und während der Ferien sorgten Wetterkapriolen für zusätzliche Herausforderungen. Dank der grossen Flexibilität und dem ausserordentlichen Einsatz unserer Mitarbeitenden konnten wir unseren Gästen dennoch während der gesamten Saison sehr gute Pistenverhältnisse bieten.

Steigende Frequenzen allein sind jedoch kein Erfolgsgarant. Sie schaffen erst dann nachhaltigen Mehrwert, wenn Prozesse, Infrastruktur, Gastronomie und Vertrieb Schritt halten. Genau darin liegt unser Fokus: Wachstum gezielt in Wertschöpfung umzuwandeln.

A woman with short brown hair and glasses, wearing a blue long-sleeved shirt under a black vest with red trim, is smiling and holding a blue cloth aloft with her right arm. She is standing in a factory or industrial setting with wooden beams and machinery in the background. A name tag on her vest reads 'Sabine Rösli'.

«Sauberkeit ist die Visitenkarte
eines Betriebes; denn es
gibt keine zweite Chance für
den ersten Eindruck.»

Sabine Rösli, Leiterin Reinigung

MAGIC PASS ALS CHANCE FÜR DIE ZUKUNFT

Mit dem Beitritt zum Magic Pass haben wir uns bewusst für ein neues Geschäftsmodell entschieden. Bereits im ersten Jahr zeigen sich dessen Vorteile deutlich. Der Zugang zu einer stark erweiterten Gästebasis führte insbesondere im Sommer zu einer erfreulichen Entwicklung. Auffallend war die deutlich höhere Zahl an Gästen aus der Westschweiz. Diese neue Gästestruktur eröffnet Chancen für die gesamte Destination, da viele Gäste ihren Aufenthalt mit Übernachtungen verbinden.

Auch im Winter zeigt sich ein positiver Effekt. Bereits 45 % unserer Wintergäste waren mit einem Magic Pass unterwegs. Magic Pass Besitzer sorgen für eine gleichmässige Auslastung und reduzieren klassische Nachfrageschwankungen. Gleichzeitig verändert sich unser Blick auf den Markt. Nicht mehr die Anzahl verkaufter Tageskarten steht im Zentrum, sondern die langfristige Stabilität unseres Geschäftsmodells.

Nach einem Jahr ziehen wir ein positives Zwischenfazit. Gleichzeitig wissen wir, dass sich die Auswirkungen des Magic Pass erst über mehrere Jahre fundiert beurteilen lassen. Unser Anspruch ist es deshalb, die gewonnenen Erkenntnisse laufend auszuwerten und das Potenzial dieses Modells konsequent weiterzuentwickeln.

TRANSFORMATION MIT WEITBLICK

Mit unserem Transformationsprogramm New Horizon gestalten wir die Zukunft der Bergbahnen Sörenberg aktiv. Dabei handelt es sich nicht um ein einzelnes Projekt, sondern um einen langfristigen Veränderungsprozess, der sämtliche Unternehmensbereiche umfasst.

Im Mittelpunkt stehen die finanzielle Stabilität, der Ausbau unseres Controllings sowie eine langfristige Investitions- und Mehrjahresplanung. Gleichzeitig investieren wir gezielt in qualitatives Wachstum. Dafür schaffen wir eine neue Stelle im Bereich Gruppenverkauf und Online-Distribution. Diese stärkt unsere Marktbearbeitung und hilft uns, insbesondere an frequenzschwächeren Tagen zusätzliches Potenzial zu erschliessen.

Parallel dazu arbeiten wir an einer klareren Positionierung unserer Erlebniswelten. Rossweid, Schwarzenegg, Rothorn und Eisee sollen ihre jeweilige Identität weiter schärfen und unterschiedliche Zielgruppen noch gezielter ansprechen. Erste Massnahmen zur Stärkung der Familienpositionierung auf der Rossweid werden bereits im Sommer 2026 sichtbar.

GEMEINSAM ZUKUNFT GESTALTEN

Der Erfolg der Bergbahnen Sörenberg basiert nicht allein auf modernen Anlagen oder attraktiven Angeboten. Entscheidend sind die Menschen, die täglich mit Herzblut, Professionalität und Gastgebermentalität für unsere Gäste da sind.

Mein herzlicher Dank gilt deshalb allen Mitarbeitenden für ihren ausserordentlichen Einsatz, unseren Partnern und Lieferanten für die vertrauensvolle Zusammenarbeit sowie Ihnen, geschätzte Aktionärinnen und Aktionäre, für Ihr Vertrauen in unser Unternehmen.

Das vergangene Geschäftsjahr war geprägt von vielen neuen Impulsen. Wir haben wichtige Grundlagen geschaffen und erste Veränderungen erfolgreich umgesetzt. Nun gilt es, diesen Weg konsequent weiterzugehen – mit wirtschaftlicher Vernunft, unternehmerischem Mut und dem gemeinsamen Ziel, die Bergbahnen Sörenberg nachhaltig weiterzuentwickeln.

«Transformation beginnt nicht mit Projekten. Sie beginnt mit Menschen, die Verantwortung übernehmen und Zukunft gemeinsam gestalten.»

Stefan Ryser





BERICHT LEITER TECHNIK & BETRIEB



Markus Kellenberger
Leiter Technik & Betrieb

Der Sommerbetrieb konnte am 29. Mai 2025 mit der Gondelbahn Rossweid sowie der Sommerrodelbahn Rischli gestartet werden. Am 7. Juni 2025 nahmen wir den Betrieb am Briener Rothorn auf. Nach einem spontanen Zusatz-Wochenende und traumhaft schönen Sonnenuntergangsfahrten endete die Sommersaison am 9. November 2025. Die neue Mitgliedschaft im Tarifverbund Magic Pass war beim Gästeaufkommen deutlich spürbar.

Eine besondere Herausforderung im Frühsommer stellte die unplanmässige Teilerneuerung der Abwasserleitung am Rothorn zwischen Stäfeli und Emmensprung dar, die kurzfristig umgesetzt werden musste.

INNOVATIVE SOLARPROJEKTE

Im Sommer wurden zudem zwei innovative Solarprojekte – gemeinsam mit der Firma Solarify – realisiert. Auf den frisch sanierten Dächern der Tal- und Bergstation der Gondelbahn Rossweid wurden über 700 Solarpanels installiert. Diese werden künftig einen wesentlichen Teil des Energiebedarfs des Bahnbetriebs sowie des Erlebnis-Restaurants Rossweid mit lokal erzeugtem, erneuerbarem Strom abdecken.

Foto: © Martin Schwaiger



700 Solarpanels liefern lokal erzeugten Strom für den Bahnbetrieb sowie das Erlebnis-Restaurant Rossweid.

A group of four children, two adults, are standing in a tunnel-like structure with a series of concentric arches. The children are wearing colorful ski jackets and helmets. The child in the foreground is wearing a pink and blue jacket and a pink helmet. The child behind them is wearing a yellow jacket and a yellow helmet. The child in the back is wearing a green jacket and a red helmet. The adult on the right is wearing a dark blue jacket and a dark blue helmet. They are all holding ski poles and standing on a dark, textured surface.

Bis 8 Jahre fahren
Kinder in Sörenberg
kostenlos Bahn,
Ski und Schlitten.

HERAUSFORDERUNGEN IN DER WINTERSAISON

Die Vorbereitungen auf die Wintersaison verliefen insgesamt planmässig und unter guten Bedingungen. Am 18. November konnte die Beschneigungsanlage im Gebiet Eisee erstmals in Betrieb genommen werden. Ab dem Wochenende vom 29./30. November wurde am Rothorn bereits der Skibetrieb aufgenommen, zunächst an Wochenenden und ab dem 20. Dezember durchgehend. Auch im Gebiet Dorf war ab dem 6. Dezember ein Wochenendbetrieb möglich, bevor am 20. Dezember der reguläre Saisonbetrieb startete.

Die Schneesituation im Frühwinter war jedoch anspruchsvoll. Geringe Schneemengen und milde Temperaturen führten dazu, dass im Gebiet Dorf bis in den Januar hinein nur ein Teilbetrieb möglich war, was sich entsprechend auf das Weihnachtsgeschäft auswirkte. Danach entwickelte sich die Wintersaison insgesamt positiv: Auch bei wechselhaften Schneeverhältnissen konnten dank stabilen Temperaturen durchgehend gut präparierte Pisten angeboten werden.

Das Nachtskifahren war auch in diesem Winter sehr beliebt und darf als Erfolg gewertet werden. Alle Bahnanlagen liefen während der gesamten Wintersaison weitgehend störungsfrei. In der Geschäftsleitung wurde entschieden, den Skilift Ochsenweid an Wochenenden und während der stark frequentierten Ferienzeit jeweils am Vormittag als Zubringeranlage in Betrieb zu nehmen. Dieses Angebot wurde von den Gästen rege genutzt. Zur Sicherstellung der Befahrbarkeit wurde ein kurzes Teilstück der Zufahrtspiste technisch beschneit.



Foto: © Kilian Bucher



Foto: © Kilian Bucher

Inbetriebnahme Beschneigungsanlage Eisee



«Kein Tag ist wie der andere: Mal arbeite ich hoch oben auf den Stützen, mal tief unten im Spannschacht. Mein Einsatzgebiet reicht vom Rischli bis zum Rothorn und von 1'100 bis 2'350 m ü. M. Genau diese Vielfalt macht meine Arbeit so spannend.»

Dominik Epp, Techniker

VORBEREITUNGEN SOMMER 2026

Nach dem Saisonende am 29. März wurden umgehend die Vorbereitungen für die Sommersaison aufgenommen. Die Saison konnte in diesem Jahr bereits am 9. Mai mit der Eröffnung des Trinkbrunnens im Rahmen des 25-Jahr-Jubiläums der UNESCO Biosphäre Entlebuch gestartet werden. Ende Mai übten 34 Freiwillige der Bergrettung Sörenberg gemeinsam mit 10 Mitarbeitenden der Bergbahnen Sörenberg die Evakuierung von über 100 Figuranten aus den Kabinen der Gondelbahn Rossweid. Der anspruchsvolle Einsatz konnte erfolgreich durchgeführt werden und wurde im Anschluss mit einem gemeinsamen Umtrunk im Erlebnis-Restaurant Rossweid abgeschlossen.

Wir blicken zuversichtlich auf eine hoffentlich erneut erfolgreiche Sommersaison.

Markus Kellenberger
Bereichsleiter Technik & Betrieb



Anlässlich des 25-Jahr-Jubiläums der UNESCO Biosphäre Entlebuch durften wir einen neuen Trinkbrunnen auf der Rossweid einweihen.



Die erfolgreiche Bergeübung mit der Bergrettung Sörenberg und den Bergbahnen Sörenberg sorgt für Sicherheit im Ernstfall.

BERICHT DES MARKETINGS



Cathrine Lötscher, Marketing- & Projektmanagerin

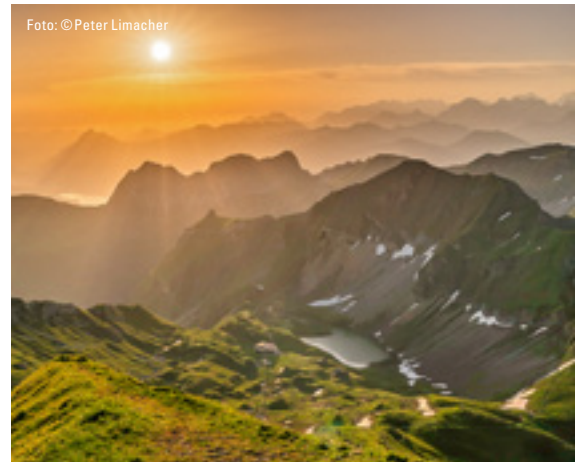
INS MOOR STATT ANS MEER

Im Sommer luden wir unsere Gäste ein, die Ferien bewusst in der Nähe zu verbringen und statt ans Meer ins Moor zu reisen. Der Magic Pass machte diese Auszeit in Sörenberg besonders attraktiv.

Zu den neuen Sommerangeboten zählten unter anderem die Apéro-Gondel sowie stimmungsvolle Herbst-Abendfahrten mit Sonnenuntergang am Briener Rothorn. Besonders beliebt waren die Wandernächte sowie die Sonnenaufgangsfahrten, die sich längst als feste Höhepunkte des Sommerprogramms etabliert haben. Auch Familien kamen am Kinderfest und bei den vielfältigen Aktivitäten rund ums Moor ebenfalls auf ihre Kosten.

«SCHWINGERLÜÜT» IM GANZEN LAND UND «HOSELUPF» AUF DER ROSSWEID

Der August stand ganz im Zeichen des Eidgenössischen Schwing- und Älplerfests (ESAF). Die Begeisterung rund um das traditionsreiche Grossereignis war auch bei den Bergbahnen Sörenberg deutlich spürbar. Gemeinsam mit unserem Schwingerkönig und Markenbotschafter Joel Wicki fieberten wir dem Fest entgegen. Unsere Social-Media-Videos mit unseren Mitarbeitenden und einer Grussbotschaft von Musiker Kunz erzielten über 200'000 Aufrufe. Am ESAF-Wochenende wurde die Rossweid zur Schwingarena: Beim Public Viewing verfolgten zahlreiche Gäste die Wettkämpfe. Mit einem Joel-Wicki-Burger, dem Schwinger-Kaffee sowie einem Plättli fehlte es dem Schwingerherz kulinarisch an nichts. Gar ein Sägemehlring für unsere kleinsten Gäste rundete das Erlebnis ab. Unter der Anleitung des Frauenschwingclubs Steinhuserberg konnten sie beim «Hoselupf» erste Schwing-Erfahrungen sammeln.



Fantastische Sonnenaufgänge über dem Eisee.



Goldene Abendstimmung an der Wandernacht auf dem Briener Rothorn.

Die Marketing-Angebote in Zahlen



Sommer

8931

Mal sausten die Gäste auf dem Rodel ins Tal.

6605

Trottis wurden vermietet.

1066

Gäste haben das Sonnenaufgangs-Spektakel auf dem Briener Rothorn genossen.



Winter

6202

Fussgänger:innen haben mit dem Hit-Ticket die Aussicht im Gipfel-Restaurant Rothorn genossen.

2871

Abenteurer waren bei uns zum Nachtskifahren.

2308

Gäste haben eine Schlitten-Tageskarte gekauft.

WINTERFREUDEN

Auch das Winter-Eventangebot wurde gezielt weiterentwickelt. Beim Nachtskifahren sorgten neu DJs für stimmungsvolle Abende auf der Piste und in der Schneebar Rossweid. Das Nachtschlitteln mit Fondueplausch in der Ski-Hütte Schwarzenegg wurde durch Sagen und Gitarrenklänge atmosphärisch erweitert. Sportlicher Höhepunkt war der Joel-Wicki-Skitag mit Differenzrennen. Dank der Kooperation mit dem Magic Pass profitierten Übernachtungsgäste vom Berghotel Rossweid und Berghaus Eisee von attraktiven Zusatzleistungen und konnten Be-Magic Punkte sammeln.



Die Hobbyastronomen der Sternwarte Oberberg erklären auf dem Briener Rothorn die Sternkonstellationen.

In Zusammenarbeit mit der Sternwarte Oberberg wurden neu die «BioSPHÄREN-Nächte» ins Angebotsportfolio aufgenommen. Die Sterngucker-Abende stiessen auf grosse Resonanz und ergänzten neben bewährten Angeboten wie dem Candle-Light-Dinner oder dem Gipfel-Zmorgä das vielseitige Gastro-Angebot auf dem höchsten Luzerner Berg. Ein besonderes Alleinstellungsmerkmal bleibt unser Familienangebot: Bis 8 Jahre fahren Kinder in Sörenberg kostenlos Bahn, Ski und Schlitten.



«Mein Job führt mich immer wieder an die schönsten Orte in Sörenberg und bringt mich mit spannenden Menschen ins Gespräch. Besonders schön ist es, wenn aus diesen Begegnungen Geschichten entstehen, die auch in den sozialen Medien viele Menschen erreichen.»

Serina Giger, Online- und Content Managerin



SÖRENBERG ZIEHT DURCHS LAND

Auch ausserhalb der Destination war Sörenberg an zahlreichen Veranstaltungen und Messen präsent. Wie gewohnt nahmen wir an der LUGA teil, besuchten die erste Tischmesse in Schüpfheim und waren am Eiszauber Luzern mit unseren Gondeln vertreten. Die Zusammenarbeit mit der Biosphäre Markt AG wurde weiter intensiviert – unter anderem mit einem Auftritt am Pilatusmarkt in Kriens. Weitere Auftritte an der Ferienmesse in Bern sowie der Gruppentag für Carunternehmer stärkten den direkten Austausch mit Gästen und Partnern.

HELLO, GRÜEZI & BONJOUR

Mit Blick auf anderssprachige Gästegruppen haben die Mitarbeitenden der Bergbahnen Sörenberg fleissig die Schulbank gedrückt und ihr Französisch aufgebohrt. Parallel dazu wurde die digitale Gästekommunikation weiterentwickelt: Die gemeinsame Website der Bergbahnen Sörenberg und Sörenberg Flühli Tourismus (www.soerenberg.ch) präsentiert sich neu dreisprachig in Deutsch, Englisch und Französisch. Auch die Signalistik wurde laufend mehrsprachig ergänzt. Zur Stärkung des nationalen wie internationalen Tourismus wurde das Marketing-Team mit Annie Neukomm erweitert. Ihr Mandat umfasst die Weiterentwicklung des Gruppen- und B2B-Geschäfts sowie der gezielte Ausbau von Partnerschaften mit Reiseveranstaltern, Tourismusorganisationen und weiteren Leistungsträgern.

AUSBLICK SOMMER 2026

Auch im Sommer 2026 dürfen sich unsere Gäste auf Neues und Altbewährtes freuen. Die beliebten Sonnenaufgangsfahrten werden neu mit Alphornklängen umrahmt. Unser Maskottchen Söppli präsentiert sich im frischen Erscheinungsbild und besucht an ausgewählten Tagen die Rossweid. Neu dürfen sich Kinder in Söppli's Spielecke im Erlebnis-Restaurant Rossweid austoben und mit dem neuen Kindermenü wird das Familienangebot in der Gastronomie zusätzlich gestärkt. Im Herbst bereichern die Metzgete und die Wildbeobachtungstage das Bergerlebnis.

Cathrine Lötscher
Marketing- & Projektmanagerin



Foto: © Beat Brechbühl

Für unsere kleinsten Gäste gibt es auf der Rossweid neu ein Kindermenü inklusive Überraschung.



Foto: © Bergbahnen Sörenberg

Söppli, unser Maskottchen, ist in den Ferien auf der Rossweid zu Besuch.



Foto: © Beat Brechbühl

Bitte einsteigen und eine Fahrt in der neuen Apéro Gondel geniessen.



«Ich lege grossen Wert auf die Liebe zum Detail und schätze den kreativen Freiraum im Gipfel-Restaurant Rothorn. Daraus entstehen immer wieder überraschende Kreationen – beispielsweise eine Milchstrasse auf dem Dessertteller unserer BioSPHÄREn-Nacht-Gäste. Besonders schön ist es für mich, wenn die Gäste schon beim Anblick der Gerichte zu lächeln beginnen.»

Daniel Pfeiffer, Koch Gipfel-Restaurant Rothorn



BERICHT DER GASTRONOMIE



Stefan Ryser,
Bereichsleiter Gastronomie

Die Gastronomie ist weit mehr als eine ergänzende Dienstleistung – sie ist ein zentraler Bestandteil des Gästeerlebnisses und trägt wesentlich zur Wertschöpfung der Bergbahnen Sörenberg bei. Anders als viele andere Dienstleistungen entsteht gastronomische Qualität im direkten Kontakt mit dem Gast.

Sie lebt von engagierten Mitarbeitenden, einer stimmigen Inszenierung und einer konstant hohen Ausführungsqualität. Jeder Betriebstag beginnt dabei von Neuem – Erlebnisse lassen sich weder lagern noch nachholen.

Gleichzeitig stellt die Führung unserer Gastronomiebetriebe hohe Anforderungen. Saisonale Schwankungen, der anhaltende Fachkräftemangel sowie die Komplexität der Betriebsabläufe verlangen eine professionelle Planung und eine konsequente Steuerung entlang der gesamten Wertschöpfungskette – von der Konzeption über Einkauf und Produktion bis hin zum Service und dem Gästeerlebnis. Wir verstehen unsere Gastronomie als lernende Organisation. Konzepte werden kontinuierlich hinterfragt, anhand von Gästefeedback und betriebswirtschaftlichen Kennzahlen beurteilt und konsequent weiterentwickelt.

Im vergangenen Geschäftsjahr wurde deshalb ein besonderer Fokus auf die Professionalisierung der Führungsinstrumente gelegt. Mit der Einführung monatlicher Inventuren und aussagekräftiger Kennzahlen schaffen wir die Grundlage für eine noch gezieltere Steuerung von Warenkosten, Produktivität und Wirtschaftlichkeit. Ergänzend dazu hat die Geschäftsleitung in Abstimmung mit dem Verwaltungsrat entschieden, mit einer externen Gastronomieberatung zusammenzuarbeiten. Ziel ist es, unsere Konzepte, Prozesse und die Beschaffung weiter zu optimieren, Synergien zu nutzen und insbesondere die zusätzlichen Gästezahlen durch den Magic Pass bestmöglich in Wertschöpfung umzuwandeln.

Diese Massnahmen spiegeln sich bereits im Geschäftsergebnis wider. Die Gastronomie konnte ihre Umsatzziele übertreffen. Insbesondere die Sommersaison entwickelte sich dank der zusätzlichen Frequenzen überdurchschnittlich positiv.

GIPFEL-RESTAURANT ROTHORN

Das Team unter der Leitung von Roland Felder begeisterte unsere Gäste erneut mit regional verankerter Küche auf höchstem Niveau. Das Gipfel-Restaurant Rothorn konnte seine Position als Premiumbetrieb weiter stärken. Die verschiedenen Abendveranstaltungen erfreuten sich grosser Beliebtheit. Besonders erfolgreich etablierte sich die neue BioSPHÄRENacht in Zusammenarbeit mit der Sternwarte Oberberg. Mit dem neuen Aussenkiosk konnten an frequenzstarken Sommertagen zusätzliche Gäste der Brienzer Rothorn Bahn effizient bedient und zusätzliche Umsätze generiert werden.



Das Gipfel-Zmorgä auf dem Brienzer Rothorn war bei den Gästen sehr beliebt.



Die frische Forelle aus dem Eisee hat sich im gleichnamigen Berghaus als beliebte Spezialität etabliert.

BERGHAUS EISEE

Basierend auf einer internen Analyse sowie einer Gästebefragung wurde das Gastronomiekonzept im Berghaus Eisee weiterentwickelt. Das neue, bewusst fritteusenfreie Angebot mit einem Fokus auf hausgemachte Spezialitäten stiess bei vielen Gästen auf positive Resonanz und trug insbesondere während der Sommersaison zu einer deutlichen Umsatzsteigerung gegenüber dem Vorjahr bei. Gleichzeitig zeigte sich, dass einzelne Gäste das bisherige Angebot vermissten. Diese unterschiedlichen Bedürfnisse werden in die Weiterentwicklung des Konzepts für die kommende Saison einfließen. Erfreulich entwickelte sich zudem das Übernachtungsgeschäft. Insbesondere das Steinbock-Trek-Angebot erfreute sich grosser Beliebtheit und unterstreicht das Potenzial erlebnisorientierter Angebote.

«Die entscheidende Frage lautet nicht, wie wir Gastronomie betreiben. Entscheidend ist, welches Erlebnis wir unseren Gästen am Berg bieten – und welchen Beitrag unsere Gastronomie dazu leistet.»

Stefan Ryser

ERLEBNIS-RESTAURANT ROSSWEID

Das erfahrene Team unter der Leitung von Maxim Mejenin gewährleistete während des gesamten Jahres einen reibungslosen Betrieb. Das Erlebnis-Restaurant ist der umsatzstärkste Gastronomiebetrieb der Bergbahnen Sörenberg und trägt wesentlich zum Jahresumsatz bei. Im Sommer wie im Winter ist es das gastronomische Herzstück unseres Angebots. Entwicklungspotenzial sehen wir insbesondere in einer höheren Auslastung des Hotelbetriebs sowie in der weiteren Stärkung des Ganzjahresangebots.



Sonnige Aussichten und genussvolle Momente: Die Gäste schätzen die Terrassen des Restaurants Rossweid sowie der Ski-Hütte Schwarzenegg.



Immer sonntags erwartet die Gäste im Erlebnis-Restaurant Rossweid ein ausgiebiger Brunch.

SKI-HÜTTE SCHWARZENEGG

Mit dem neuen Gastgeber Roger Scherer und seinem Team erhielt die Ski-Hütte Schwarzenegg auf die Wintersaison hin neue Impulse. Das kulinarische Angebot wurde gezielt erweitert und mit Spezialitäten wie Pinsa, hausgemachten Spätzli sowie einem veganen Falafelburger ergänzt. Während sich einzelne Neuerungen erfolgreich etablierten, blieb die Nachfrage nach der Pinsa hinter den Erwartungen zurück. Die gewonnenen Erkenntnisse bilden eine wertvolle Grundlage, um das Angebot auf die kommende Wintersaison weiter zu schärfen und noch konsequenter auf die Bedürfnisse unserer Gäste auszurichten.

Mein besonderer Dank gilt allen Betriebsleitern sowie ihren Teams. Mit grossem Engagement, hoher Flexibilität und ausserordentlichem Einsatz haben sie wesentlich zum erfolgreichen Geschäftsjahr beigetragen. Stellvertretend dafür stehen die kurzfristige Verlängerung der Sommersaison auf dem Rothorn sowie der nur drei Wochen später erfolgte Start in die Wintersaison – eine Leistung, die ohne den grossen Einsatz unserer Mitarbeitenden nicht möglich gewesen wäre.

PERSONELLES

Gleich 19 Jubilarinnen und Jubilare durften wir an unserem Mitarbeiterabend ehren. Gemeinsam bringen sie beeindruckende 380 Jahre Erfahrung bei der Bergbahnen Sörenberg AG mit. Eine geballte Ladung an Loyalität, Leidenschaft und echtem Teamgeist. Wir sind stolz, solch treue Mitarbeitende im Kreise unserer Bergbahnen-Familie zu wissen.

Wir gratulieren allen Jubilarinnen und Jubilaren ganz herzlich und danken ihnen von Herzen für ihre langjährige Treue und ihr grosses Engagement.

DIENSTJUBILÄEN

10
Jahre

Aregger Philipp, Banz Ueli,
Distel Melanie, Hric Lukas,
Rychener Res, Zemp Pascal

15
Jahre

Emmenegger Beat,
Oggenfuss Tommy,
Vogel Martin

20
Jahre

Berner Daniel, Diacon Georges,
Fink Bendicht, Hafner Vreni,
Schnider Konrad

25
Jahre

Schmid Heinz

30
Jahre

Bieri Martin

35
Jahre

Hafner Toni

40
Jahre

Wicki Walter

45
Jahre

Lipp Robert



*v.l.n.r.: Direktor Ryser Stefan, Banz Ueli, Rychener Res, Schnider Konrad, Zemp Pascal, Aregger Philipp, Wicki Walter, Emmenegger Beat, Bieri Martin, Lipp Robert, Diacon Georges, Fink Bendicht, Distel Melanie, Oggenfuss Tommy, Berner Daniel, VRP Theo Schnider
Es fehlen: Hafner Toni, Hafner Vreni, Hric Lukas, Schmid Heinz, Vogel Martin*



FINANZBERICHT



Raphael Raufer, Bereichsleiter
Finanzen & Administration

JAHRESERGEBNIS

Nach drei anspruchsvollen und herausfordernden Jahren hat sich das Geschäftsjahr 2025/2026 demgegenüber erfreulich entwickelt und das operative Ergebnis fiel positiv aus. Die im Rahmen des Projekts «New Horizon» eingeleiteten strategi-

schen Massnahmen – insbesondere die Fokussierung des Winterbetriebs, die Stärkung des Sommerbetriebs sowie die Neugestaltung der unternehmenseigenen Gastronomiebetriebe – zeigen Wirkung.

Kosteneffizienz und Schuldenabbau führen zu einer Stärkung des Eigenkapitals.

Das operative Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) schloss mit TCHF 3'899 ab. Im Vergleich zum Vorjahr (TCHF 1'766) entspricht dies einer Verbesserung von TCHF 2'133. Der Nettoerlös erhöhte sich in beiden Segmenten – Transport wie auch Gastronomie – und stieg insgesamt von TCHF 13'116 auf TCHF 14'717 (+TCHF 1'601 / + 12.2 %). Trotz des deutlichen Umsatzwachstums auf Unternehmensebene blieb die Kosteneffizienz im Fokus, sodass im aktuellen Geschäftsjahr auf Stufe EBITDA eine Margensteigerung von 13.5 % auf 26.5 % erreicht wurde.

Die Abschreibungen belasten die Erfolgsrechnung mit TCHF 2'576 (Vorjahr TCHF 1'765). Im Vorjahr wurden auf dem Anlagevermögen stille Reserven in Höhe von TCHF 750 aufgelöst, nachdem die betriebsnotwendigen Abschreibungen auf Basis der tatsächlichen Nutzungsdauer überprüft und angepasst worden waren.

Die Umsatzsteigerung wirkte sich positiv auf die Liquidität aus, wodurch eine Senkung des Konsortialdarlehens auf TCHF 8'000 möglich war, was zur Senkung des Finanzaufwands beitrug. Durch die Rückkehr zu monatlichen Amortisationen bei den Leasinggütern wurde der Finanzaufwand zusätzlich entlastet.

Vor diesem Hintergrund verbesserte sich der Reingewinn im Geschäftsjahr 2025/2026 um TCHF 1'136 auf TCHF 732 (Vorjahr TCHF –404). Das Vorjahresergebnis war durch die Auflösung stiller Reserven und nicht mehr benötigter Verbindlichkeiten in Höhe von insgesamt TCHF 993 positiv beeinflusst.

BILANZ

Per Bilanzstichtag weist die Gesellschaft einen Bestand an flüssigen Mitteln von TCHF 1'922 aus. Das Investitionsvolumen in Sachanlagen betrug im Geschäftsjahr 2025/2026 TCHF 475. Das Anlagevermögen beträgt somit per Bilanzstichtag 91.9 % der Bilanzsumme.

Das kurzfristige Fremdkapital erhöht sich um TCHF 887. Darin enthalten ist eine erhaltene zweckgebundene Spende zur Mitfinanzierung behindertengerechter Gondeln. Diese Spende wurde passiviert und wird für die Anschaffung der Gondeln verwendet. Der COVID-19-Kredit soll im Geschäftsjahr 2026/2027 vollständig zurückbezahlt werden, weshalb dieser vollumfänglich im kurzfristigen Fremdkapital ausgewiesen wird. In den passiven Rechnungsabgrenzungen sind die Anzahlung für den Sommer sowie die Garantiezahlung für den Winter 2026/2027 aus dem Magic Pass enthalten. Diese Akontozahlungen werden entsprechend periodengerecht abgegrenzt.

Im langfristigen Fremdkapital ist das Konsortialdarlehen um TCHF 1'900 tiefer als im Vorjahr. Das Kon-

sortialdarlehen kann je nach Liquiditätsbedarf bis zu einer Maximalgrenze flexibel beansprucht werden. Die Leasingschulden konnten um TCHF 735 getilgt und die NRP-Darlehen des Kantons Luzern um weitere TCHF 670 zurückbezahlt werden. Insgesamt hat das langfristige Fremdkapital damit um TCHF 3'586 abgenommen. Mit den wichtigsten Geldgebern besteht ein regelmässiger Austausch, um die Liquidität der Bergbahnen Sörenberg AG sicherzustellen.

Das ausgewiesene Eigenkapital beträgt per 31. Mai 2026 TCHF 10'235 und konnte um 3 Prozentpunkte auf 28 % der Bilanzsumme gestärkt werden (Vorjahr 25 %).

ERFOLGSRECHNUNG SEGMENT TRANSPORT

Der Erlös aus dem Transportbetrieb stieg um TCHF 1'026 auf TCHF 9'697 (+ 11.8 %). Massgeblich für diese Entwicklung war ein Zuwachs der Gästezahlen um 15 % im Vergleich zum Vorjahr. Der Anteil an Gästen mit einem Magic Pass betrug 38.2 %.

Im Personalaufwand zeigte sich eine Kostensteigerung um TCHF 37 gegenüber dem Vorjahr. Die Gründe hierfür sind das verlängerte Saisonende und der vorgezogene Wochenendskibetrieb, der bereits Ende November im Gebiet Rothorn gestartet werden konnte – nur gerade 20 Tage lagen zwischen dem letzten Betriebstag des Gipfel-Restaurants Rothorn und dem ersten Skibetriebstag auf dem Brienz-Rothorn. Trotz dieser Mehrkosten sank die Personalkostenquote dank des überproportionalen Umsatzwachstums um 4.2 Prozentpunkte gegenüber dem Vorjahr und entspricht damit 39.4 % des Gesamtumsatzes.

Beim Betriebsaufwand konnte eine Kosteneinsparung von TCHF 425 realisiert werden. Die tieferen Energiekosten trugen zu dieser Entlastung der Erfolgsrechnung mit TCHF 361 bei.

Das Segmentergebnis der Transportbetriebe vor Abschreibungen (Segment-EBITDA) verbesserte sich um TCHF 1'428 auf TCHF 3'042.

ERFOLGSRECHNUNG SEGMENT GASTRONOMIE

Die Gastronomie profitierte ebenfalls direkt von der positiven Gästeentwicklung: Der Umsatz stieg um TCHF 575 (+ 12.9 %). Das Erlebnis-Restaurant Rossweid erzielte ein Wachstum von 8 % (+ TCHF 195), das Gipfel-Restaurant Rothorn verbesserte sich um 30 % (+ TCHF 221), und im Berghaus Eisee betrug der Zuwachs 40 % (+ TCHF 180). Diese positive Dynamik konnte sich jedoch nicht in allen Restaurants durchsetzen: Die Ski-Hütte Schwarzenegg verzeichnete einen Umsatzrückgang von 3 % (– TCHF 21).

Nebst der Umsatzsteigerung konnte eine zusätzliche Margenverbesserung beim Warenaufwand erzielt werden. Der Warenaufwandanteil verbesserte sich um 4.1 Prozentpunkte von 31.3 % im Vorjahr auf 27.2 %.

Die Anpassung der Saisonzeiten zeigt sich auch in der Entwicklung des Personalaufwands, welcher sich um TCHF 168 (+ 9 %) gegenüber der Vorperiode erhöht hat. Dank der Umsatzsteigerung und der Margenverbesserung fiel die Personalkostenquote in der Gastronomie um 1.6 Prozentpunkte tiefer aus als im Vorjahr, was einem Anteil von 41.1 % des Segmentumsatzes entspricht.

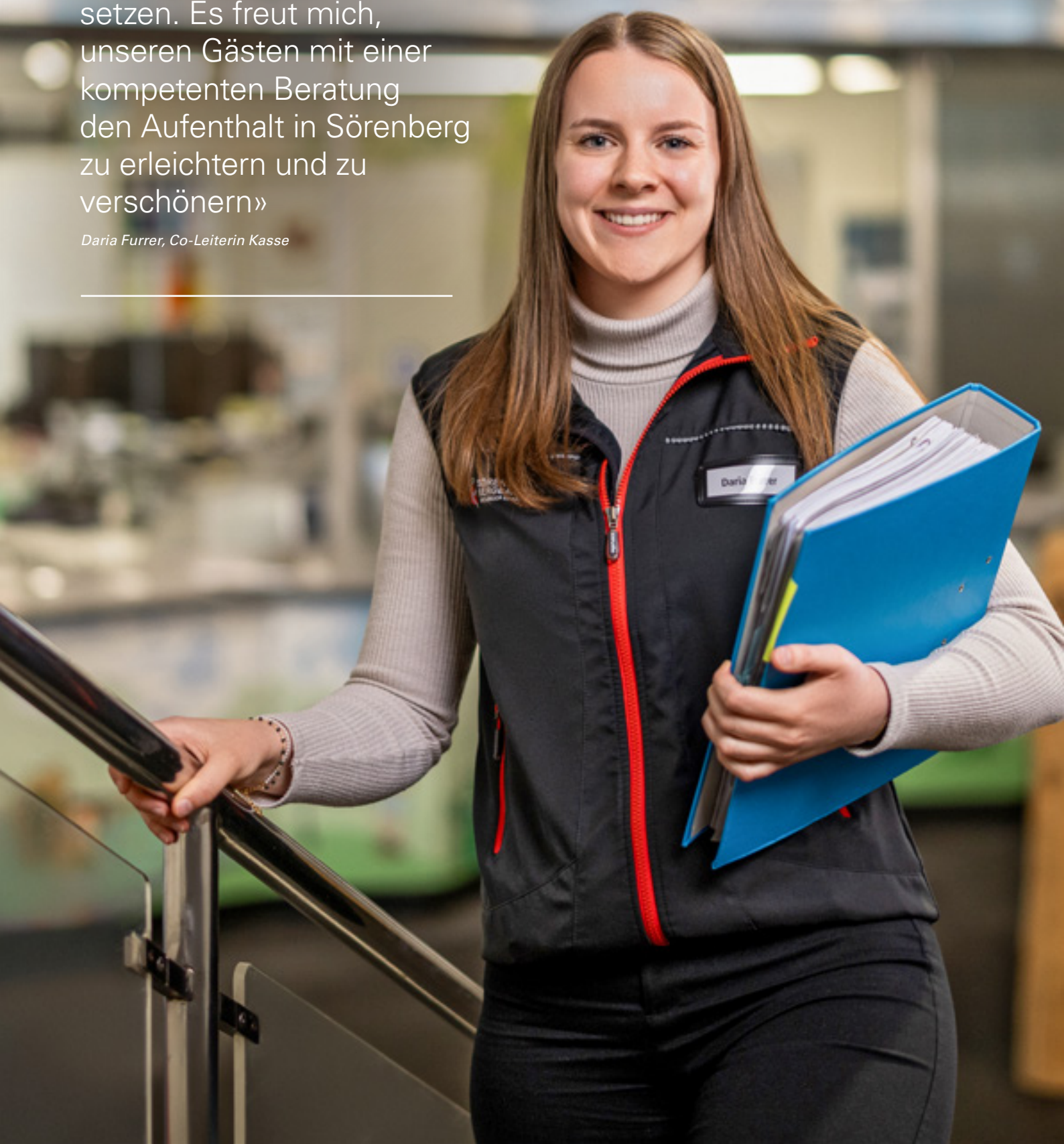
Der Betriebsaufwand konnte um TCHF 272 auf TCHF 733 gesenkt werden. Diese Entwicklung ist primär auf die günstigeren Energiepreise und ein diszipliniertes Kostenbewusstsein zurückzuführen.

In der Gesamtbetrachtung verbesserte sich das Segmentergebnis Gastronomie vor Abschreibungen (Segment-EBITDA) um TCHF 705 auf TCHF 858 (Vorjahr TCHF 153).

Die branchenübliche Abhängigkeit von externen, insbesondere wetterbedingten Einflussfaktoren bleibt für beide Segmente – Transport wie Gastronomie – bestehen und wird im Rahmen der ordentlichen Risikobeurteilung des Verwaltungsrats laufend überwacht.

«Ich schätze die Vielfalt meines Arbeitsalltags sehr. Besonders spannend ist es, das Gelernte aus der Tourismusfachschule direkt in die Praxis umzusetzen. Es freut mich, unseren Gästen mit einer kompetenten Beratung den Aufenthalt in Sörenberg zu erleichtern und zu verschönern»

Daria Furrer, Co-Leiterin Kasse



ZAHLEN UND FAKTEN

JAHRESRECHNUNG BERGBAHNEN SÖRENBERG AG, FLÜHLI

BILANZ

PER 31. MAI 2026

AKTIVEN	31.5.26		31.5.25	
	Fr.	%	Fr.	%
UMLAUFVERMÖGEN				
Flüssige Mittel	1'922'037.78	5,32	1'788'439.25	4,69
Forderungen				
Aus Lieferungen und Leistungen	236'148.26	0,65	160'237.23	0,42
Übrige Forderungen	156'658.02	0,43	549'206.52	1,44
Warenvorräte	291'039.08	0,81	180'722.10	0,47
Aktive Rechnungsabgrenzungsposten	337'028.73	0,93	135'074.47	0,35
TOTAL UMLAUFVERMÖGEN	2'942'911.87	8,15	2'813'679.57	7,39
ANLAGEVERMÖGEN				
Finanzanlagen				
Investition Reka-Feriendorf	288'000.00	0,80	320'000.00	0,84
Wertschriften	10'010.00	0,03	5'010.00	0,01
Sachanlagen				
Grundstücke und Gebäude betrieblich	¹ 8'979'020.00	24,85	9'287'900.00	24,38
Grundstücke und Gebäude nicht betrieblich	¹ 204'960.00	0,57	225'000.00	0,59
Pisten, Wege und Parkplätze	751'380.00	2,08	456'680.00	1,20
Transportanlagen	2'824'400.00	7,82	3'106'520.00	8,16
Pendelbahn Rothorn in Leasing	13'843'520.00	38,32	14'348'000.00	37,67
Maschinen, Einrichtungen und Fahrzeuge	5'653'000.00	15,65	6'801'945.00	17,86
Pistenfahrzeuge in Leasing	628'790.00	1,74	728'390.00	1,91
TOTAL ANLAGEVERMÖGEN	33'183'080.00	91,85	35'279'445.00	92,61
TOTAL AKTIVEN	36'125'991.87	100,00	38'093'124.57	100,00

¹ siehe Anhang ab Seite 38

PASSIVEN	31.5.26		31.5.25	
	Fr.	%	Fr.	%
FREMDKAPITAL				
Kurzfristiges Fremdkapital				
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen				
Gegenüber Dritten	408'803.59	1,13	374'519.72	0,98
Kurzfristige verzinsliche Verbindlichkeiten				
Leasingschuld Pistenfahrzeuge ²	206'322.74	0,57	200'787.26	0,53
Leasingschuld Pendelbahn ²	586'009.78	1,62	561'791.72	1,47
Covid-19-Kredit ³	130'420.00	0,36	86'960.00	0,23
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten				
Übrige Verbindlichkeiten	1'895'564.79	5,25	1'143'445.89	3,00
Darlehen Kanton Luzern ³	335'000.00	0,93	335'000.00	0,88
Passive Rechnungsabgrenzungsposten	1'996'721.55	5,53	1'969'092.63	5,17
TOTAL KURZFRISTIGES FREMDKAPITAL	5'558'842.45	15,39	4'671'597.22	12,26
Langfristiges Fremdkapital				
Langfristige verzinsliche Verbindlichkeiten				
Konsortialdarlehen LUKB ³	8'000'000.00	22,14	9'900'000.00	25,99
Leasingschuld Pistenfahrzeuge ²	4'890.24	0,01	210'717.12	0,55
Leasingschuld Pendelbahn ²	8'269'315.79	22,89	8'798'138.29	23,10
Covid-19-Kredit ³	0.00	0,00	130'420.00	0,34
Übrige langfristige Verbindlichkeiten				
Darlehen Kanton Luzern ³	3'755'000.00	10,39	4'425'000.00	11,62
Gegenüber Dritten	302'680.00	0,84	454'020.00	1,19
TOTAL LANGFRISTIGES FREMDKAPITAL	20'331'886.03	56,28	23'918'295.41	62,79
TOTAL FREMDKAPITAL	25'890'728.48	71,67	28'589'892.63	75,05
EIGENKAPITAL				
Aktienkapital	11'080'000.00	30,67	11'080'000.00	29,09
Gesetzliche Reserven				
Fusionsagio	0.00	0,00	1'307'033.57	3,43
Gesetzliche Gewinnreserve	0.00	0,00	1'622'000.00	4,26
Bilanzverlust				
Vortrag vom Vorjahr	-1'576'768.06	-4,36	-4'101'355.51	-10,77
Jahreserfolg	732'031.45	2,03	-404'446.12	-1,06
Total Bilanzverlust	-844'736.61	-2,34	-4'505'801.63	-11,83
TOTAL EIGENKAPITAL	10'235'263.39	28,33	9'503'231.94	24,95
TOTAL PASSIVEN	36'125'991.87	100,00	38'093'124.57	100,00

^{2/3} siehe Anhang ab Seite 38

ERFOLGSRECHNUNG

1. JUNI 2025 BIS 31. MAI 2026

ERLÖSE	2025 / 2026		2024 / 2025	
	Fr.	%	Fr.	%
Transporteinnahmen	8'924'264.53	60,63	8'115'032.19	61,86
Übrige Erträge	954'319.75	6,48	658'166.09	5,02
Restaurationserträge	4'808'119.41	32,67	4'274'480.72	32,59
Logiserträge	227'949.29	1,55	189'081.47	1,44
Erlösminderungen	-197'299.99	-1,34	-120'792.05	-0,92
NETTOERLÖS	⁴ 14'717'352.99	100,00	13'115'968.42	100,00
Materialaufwand	⁴ -11'239.52	-0,08	-33'724.08	-0,26
Warenaufwand	⁴ -1'372'993.79	-9,33	-1'390'474.69	-10,60
Bruttogewinn 1	13'333'119.68	90,60	11'691'769.65	89,14
Personalaufwand	⁴ -5'882'347.65	-39,97	-5'677'307.23	-43,29
Bruttogewinn 2	7'450'772.03	50,63	6'014'462.42	45,86
Unterhalt und Reparaturen	-656'238.78	-4,46	-739'213.61	-5,63
Büro- und Verwaltungsaufwand	-393'700.61	-2,68	-462'217.09	-3,51
Energiekosten	-1'054'741.25	-7,17	-1'523'106.62	-11,60
Betriebs- und Hilfsmaterial	-75'387.92	-0,51	-94'418.19	-0,71
Versicherungen, Gebühren und Beiträge	-559'906.90	-3,80	-565'934.80	-4,30
Werbeaufwand	-415'094.72	-2,82	-491'051.71	-3,73
Übriger Betriebsaufwand	-396'411.11	-2,69	-372'039.21	-2,83
TOTAL BETRIEBSAUFWAND	⁴ -3'551'481.29	-24,13	-4'247'981.23	-32,39
ERGEBNIS VOR ZINSEN, STEUERN, ABSCHREIBUNGEN (EBITDA)	3'899'290.74	26,49	1'766'481.19	13,47

⁴ siehe Anhang ab Seite 38

ABSCHREIBUNGEN	2025 / 2026		2024 / 2025	
	Fr.	%	Fr.	%
Grundstücke und Gebäude betrieblich	–320'769.39	–2,18	–330'336.19	–2,52
Grundstücke und Gebäude nicht betrieblich	–20'040.00	–0,14	–13'000.00	–0,10
Pisten, Wege und Parkplätze	–43'681.01	–0,30	–17'080.00	–0,13
Transportanlagen	–786'600.00	–5,34	–603'548.20	–4,60
Maschinen, Einrichtungen und Fahrzeuge	–1'373'049.60	–9,33	–768'592.40	–5,86
Finanzanlagen	–32'000.00	–0,22	–32'001.00	–0,24
TOTAL ABSCHREIBUNGEN	–2'576'140.00	–17,50	–1'764'557.79	–13,45
BETRIEBSERFOLG NACH ABSCHREIBUNGEN	1'323'150.74	8,99	1'923.40	0,01
Finanzertrag	1'064.25	0,01	1'297.02	0,01
Finanzaufwand	–611'967.79	–4,16	–774'208.09	–5,90
BETRIEBSERGEBNIS VOR A.O. UND BETRIEBSFREMDEN POSTEN UND STEUERN	712'247.20	4,84	–770'987.67	–5,88
Betriebsfremder Ertrag	31'830.49	0,22	38'948.86	0,30
Betriebsfremder Aufwand	–22'176.92	–0,15	–19'009.03	–0,14
Gewinn aus Anlagenverkauf	2'460.68	0,02	50'000.00	0,38
JAHRESERGEBNIS VOR A.O. POSTEN UND STEUERN	724'361.45	4,92	–701'047.84	–5,35
Ausserordentlicher Aufwand	–9'450.00	–0,06	–32'093.73	–0,22
Ausserordentlicher Ertrag ⁵	9'750.00	0,07	357'976.80	2,73
JAHRESERFOLG VOR STEUERN	724'661.45	4,92	–375'164.77	–2,86
Steuern	7'370.00	0,05	–29'281.35	–0,22
JAHRESERGEBNIS	732'031.45	4,97	–404'446.12	–3,08

⁵ siehe Anhang ab Seite 38

ANHANG ZUR JAHRESRECHNUNG

A. ANGABEN ÜBER DIE IN DER JAHRESRECHNUNG ANGEWANDTEN GRUNDSÄTZE

Die vorliegende Jahresrechnung wurde gemäss den Vorschriften des Schweizer Gesetzes, insbesondere der Artikel über die kaufmännische Buchführung und Rechnungslegung des Obligationenrechts (Art. 957 bis 962 OR) erstellt.

Die Rechnungslegung erfordert vom Verwaltungsrat Schätzungen und Beurteilungen, welche die Höhe der ausgewiesenen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten sowie Eventualverbindlichkeiten im Zeitpunkt der Bilanzierung, aber auch Aufwendungen und Erträge der Berichtsperiode beeinflussen könnten. Der Verwaltungsrat entscheidet dabei jeweils im eigenen Ermessen über die Ausnützung der bestehenden gesetzlichen Bewertungs- und Bilanzierungsspielräume. Zum Wohle der Gesellschaft können dabei im Rahmen des Vorsichtsprinzips Abschreibungen, Wertberichtigungen und Rückstellungen über das betriebswirtschaftlich benötigte Ausmass hinaus gebildet werden.

Die Sachanlagen werden zu Anschaffungskosten abzüglich steuerlich zulässiger Abschreibungen bewertet. Es wird die lineare Abschreibungsmethode angewendet.



8'931 Mal sausten die Gäste auf dem Rodel ins Tal.

B. ERLÄUTERUNGEN

	31.5.26	31.5.25
	Fr.	Fr.

1. IMMOBILIEN

Die Immobilien sind zum Anschaffungswert unter Berücksichtigung der Abschreibungen bilanziert.

VERPFÄNDETE AKTIVEN ZUR SICHERSTELLUNG EIGENER VERPFLICHTUNGEN

Immobilien (Buchwert)	9'183'980	9'512'900
-----------------------	-----------	-----------

2. LEASINGVERPFLICHTUNG

Leasingobjekte sind bilanziert und werden planmässig abgeschrieben.

Raiffeisenbank (Pistenfahrzeug, Laufzeit 1.1.2023–30.4.2027)	117'705	235'410
Raiffeisenbank (Pistenfahrzeug, Laufzeit 1.1.2023–30.4.2027)	93'405	186'810
Raiffeisenbank (Pendelbahn Rothorn, Laufzeit 1.12.2023–1.5.2038)	11'036'160	12'017'785
TOTAL LEASINGVERPFLICHTUNG	11'247'270	12'440'005

3. FINANZVERBINDLICHKEITEN

Kurzfristig unverzinsliches Darlehen Kanton Luzern	335'000	335'000
Langfristig unverzinsliches Darlehen Kanton Luzern	3'755'000	4'425'000
Langfristig verzinsliche Bankschulden	8'000'000	9'900'000
Covid-19-Kredit	130'420	217'380
TOTAL FINANZVERBINDLICHKEITEN	12'220'420	14'877'380

Zur Liquiditätssicherung hat die Bergbahnen Sörenberg AG einen verbürgten Covid-19-Kredit von total CHF 0.5 Mio. in Anspruch genommen. Die Zinskonditionen können jeweils per 31. März aufgrund der Vorgaben des Eidg. Finanzdepartements an die Marktentwicklung angepasst werden. Bei der Anpassung der Zinskonditionen entfällt der Zins seit dem 1. April 2026 vollständig und beträgt 0 %. Das Unternehmen beabsichtigt, den Covid-19-Kredit bis zum 31. Mai 2027 zurückzuführen. Für die Dauer der Inanspruchnahme des Covid-19-Kredits kann das Unternehmen keine Dividenden und Tantiemen ausschütten und keine Rückzahlung von Kapitaleinlagen vornehmen. Zudem bestehen weitere Restriktionen betreffend die Gewährung und Ablösung von Darlehen gegenüber Gruppengesellschaften und Eigentümern. Im Zusammenhang mit den Bestimmungen zum Kapitalverlust (Art. 725a OR) bzw. einer Überschuldung (Art. 725b OR) gilt der verbürgte Covid-19-Kredit nicht als Fremdkapital.

	2025 / 2026		2024 / 2025	
	Fr.	%	Fr.	%
4. SEGMENTSINFORMATIONEN				
Die nachfolgenden Erläuterungen beziehen sich auf Positionen der Erfolgsrechnung für den Zeitraum vom 1. Juni 2025 bis 31. Mai 2026.				
SEGMENT TRANSPORTBETRIEB				
ERLÖSE				
Erträge aus Transportbetrieb	8'924'264.53	92,03	8'115'032.19	93,58
Übrige Erträge	952'973.13	9,83	661'793.84	7,63
Erlösminderungen	–179'916.06	–1,86	–105'482.89	–1,22
TOTAL ERLÖSE	9'697'321.60	100,00	8'671'343.14	100,00
MATERIALAUFWAND				
MATERIALAUFWAND	–19'665.32	–0,20	–33'724.08	–0,39
PERSONALAUFWAND				
Personalaufwand	–3'818'152.33	–39,37	–3'781'114.63	–43,61
TOTAL PERSONALAUFWAND	–3'818'152.33	–39,37	–3'781'114.63	–43,60
BETRIEBSAUFWAND				
Unterhalt und Reparaturen	–488'461.38	–5,04	–576'743.61	–6,65
Büro- und Verwaltungsaufwand	–387'380.44	–3,99	–436'541.81	–6,06
Energiekosten	–775'392.53	–8,00	–1'136'688.91	–13,11
Betriebs- und Hilfsmaterial	–38'586.01	–0,40	–23'282.16	–0,27
Versicherungen, Gebühren und Beiträge	–417'470.10	–4,31	–441'286.49	–5,09
Werbefaufwand	–414'464.79	–4,27	–332'136.71	–3,83
Übriger Betriebsaufwand	–296'233.77	–3,05	–295'963.96	–3,41
TOTAL BETRIEBSAUFWAND	–2'817'989.02	–29,06	–3'242'643.65	–37,40
SEGMENTERGEBNIS VOR ABSCHREIBUNGEN TRANSPORTBETRIEBE	3'041'514.93	31,36	1'613'860.78	18,60

	2025 / 2026		2024 / 2025	
	Fr.	%	Fr.	%
SEGMENT GASTRONOMIE				
ERLÖSE				
Erträge aus Restauration	4'808'119.39	95,78	4'274'452.97	96,17
Logiserträge	229'295.93	4,57	185'481.47	4,17
Erlösminderungen	-17'383.93	-0,35	-15'309.16	-0,34
TOTAL ERLÖSE	5'020'031.39	100,00	4'444'625.28	100,00
WARENAUFWAND				
	-1'364'567.99	-27,18	-1'390'474.69	-31,28
PERSONALAUFWAND				
Personalaufwand	-2'064'195.32	-41,12	-1'896'192.60	-42,66
TOTAL PERSONALAUFWAND	-2'064'195.32	-41,12	-1'896'192.60	-42,66
BETRIEBSAUFWAND				
Unterhalt und Reparaturen	-167'777.40	-3,34	-162'470.00	-3,66
Büro- und Verwaltungsaufwand	-6'320.17	-0,13	-25'675.28	-0,58
Energiekosten	-279'348.72	-5,56	-386'417.71	-8,69
Betriebs- und Hilfsmaterial	-36'801.91	-0,73	-71'136.03	-1,60
Versicherungen, Gebühren und Beiträge	-142'436.80	-2,84	-124'648.31	-2,80
Werbeaufwand	-629.93	-0,01	-158'915.00	-3,58
Übriger Betriebsaufwand	-100'177.34	-2,00	-76'075.25	-1,71
TOTAL BETRIEBSAUFWAND GASTRONOMIE	-733'492.27	-14,61	-1'005'337.58	-22,62
SEGMENTERGEBNIS VOR ABSCHREIBUNGEN GASTRONOMIE	857'775.81	17,09	152'620.41	3,43

	31.5.26	31.5.25
	Fr.	Fr.
5. ZUSAMMENSETZUNG AUSSERORDENTLICHER ERTRAG		
Diverse Positionen	0.00	31'658.16
Auflösung nicht mehr notwendiger Verbindlichkeiten Gutscheine	0.00	87'537.88
Auflösung nicht mehr notwendiger Verbindlichkeiten Depotkarten	0.00	238'780.76
Versicherungsleistungen für Schadenfälle	9'750.00	0.00
TOTAL AUSSERORDENTLICHER ERTRAG	9'750.00	357'976.80

C. ÜBRIGE IM GESETZ VORGESEHENE ANGABEN

	31.5.26	31.5.25
	Fr.	Fr.
Nettoauflösung stiller Reserven	–	993'443.00

Im Vorjahr beinhaltete die Nettoauflösung der stillen Reserven die Anpassung der Nutzungsdauer im Anlagevermögen und die damit verbundene Aussetzung von Abschreibungen in Höhe von TCHF 750, sowie die Auflösung von nicht mehr benötigten Verbindlichkeiten von Depotkarten.

Die Anzahl Vollzeitstellen liegt im Berichtsjahr im Jahresdurchschnitt unter 250 (VJ: unter 250)

D. UNTERNEHMENSFORTFÜHRUNG

In den vorangehenden Geschäftsjahren bestand aufgrund unbefriedigenden Geschäftsergebnissen eine wesentliche Unsicherheit, die erhebliche Zweifel an der Fortführung der Unternehmenstätigkeit aufwarf.

Das Geschäftsjahr 2025/2026 hat sich demgegenüber erfreulich entwickelt und das operative Ergebnis fiel positiv aus. Die im Rahmen des Projekts «New Horizon» eingeleiteten strategischen Massnahmen – insbesondere die Fokussierung des Winterbetriebs, die Stärkung des Sommerbetriebs sowie die Neugestaltung der unternehmenseigenen Gastronomiebetriebe – zeigen Wirkung.

Gestützt auf das positive Ergebnis des Geschäftsjahres 2025/2026 sowie das vom Verwaltungsrat verabschiedete Budget für das Geschäftsjahr 2026/2027 gehen der Verwaltungsrat und die Geschäftsleitung von einer gesicherten Fortführung der Unternehmenstätigkeit aus. Die wesentliche Unsicherheit, die in den Vorjahren bestand, besteht nach heutiger Einschätzung nicht mehr. Die Jahresrechnung wurde entsprechend unter der Annahme der Unternehmensfortführung (Art. 958a OR) erstellt.

Die branchenübliche Abhängigkeit von externen, insbesondere wetterbedingten Einflussfaktoren bleibt bestehen und wird im Rahmen der ordentlichen Risikobeurteilung des Verwaltungsrats laufend überwacht.

E. WESENTLICHE EREIGNISSE NACH DEM BILANZSTICHTAG

Nach dem Bilanzstichtag und bis zur Verabschiedung der Jahresrechnung durch den Verwaltungsrat sind keine wesentlichen Ereignisse eingetreten, welche die Aussagefähigkeit der Jahresrechnung 2025/2026 beeinträchtigen könnten.

ANTRAG ÜBER DEN VORTRAG DES BILANZVERLUSTS AUF NEUE RECHNUNG PER 31. MAI 2026 (ANTRAG DES VERWALTUNGSRATES)

	31.5.2026	31.5.2025
	Fr.	Fr.
Vortrag aus dem Vorjahr	–1'576'768.06	–4'101'355.51
Jahreserfolg	732'031.45	–404'446.12
BILANZVERLUST	–844'736.61	–4'505'801.63

ANTRAG DES VERWALTUNGSRATES

Verrechnung mit gesetzlichen Gewinnreserven	–	1'622'000.00
Verrechnung mit Fusionsagio	–	1'307'033.57
VORTRAG AUF NEUE RECHNUNG	–844'736.61	–1'576'768.06

REVISIONSBERICHT



Bericht der Revisionsstelle zur eingeschränkten Revision an die Generalversammlung der

Bergbahnen Sörenberg AG, Flüeli

Als Revisionsstelle haben wir die Jahresrechnung (Bilanz, Erfolgsrechnung und Anhang auf den Seiten 34 bis 42) der Bergbahnen Sörenberg AG für das am 31. Mai 2026 abgeschlossene Geschäftsjahr geprüft.

Für die Jahresrechnung ist der Verwaltungsrat verantwortlich, während unsere Aufgabe darin besteht, die Jahresrechnung zu prüfen. Wir bestätigen, dass wir die gesetzlichen Anforderungen hinsichtlich Zulassung und Unabhängigkeit erfüllen.

Unsere Revision erfolgte nach dem Schweizer Standard zur Eingeschränkten Revision. Danach ist diese Revision so zu planen und durchzuführen, dass wesentliche Fehlaussagen in der Jahresrechnung erkannt werden. Eine eingeschränkte Revision umfasst hauptsächlich Befragungen und analytische Prüfungshandlungen sowie den Umständen angemessene Detailprüfungen der beim geprüften Unternehmen vorhandenen Unterlagen. Dagegen sind Prüfungen der betrieblichen Abläufe und des internen Kontrollsystems sowie Befragungen und weitere Prüfungshandlungen zur Aufdeckung deliktischer Handlungen oder anderer Gesetzesverstösse nicht Bestandteil dieser Revision.

Bei unserer Revision sind wir nicht auf Sachverhalte gestossen, aus denen wir schliessen müssten, dass die Jahresrechnung sowie der Antrag über den Vortrag des Bilanzverlusts nicht dem schweizerischen Gesetz und den Statuten entsprechen.

Luzern, 27. Juli 2026

Küng Treuhand AG

Stefan Heini
Dipl. Wirtschaftsprüfer
Zugelassener Revisionsexperte
Leitender Revisor

Silvan Lattion
Dipl. Wirtschaftsprüfer
Zugelassener Revisionsexperte

Beilagen:

- Jahresrechnung (Bilanz, Erfolgsrechnung und Anhang)
- Antrag über den Vortrag des Bilanzverlusts

Küng Treuhand AG
Habsburgerstrasse 12
Postfach
6002 Luzern

+41 41 368 50 50
www.heimatt.ch/kueng
kueng@heimatt.ch

Ein Unternehmen der Heimatt Gruppe
Mitglied: EXPERTSuisse



BERGBAHNEN SÖRENBERG AG

Hinterschöniseistrasse 4

6174 Sörenberg

Tel. +41 (0)41 488 21 21

bahnen@soerenberg.ch

www.soerenberg.ch

