



Es gilt das gesprochene Wort.

Jungfraubahn Holding AG

Generalversammlung 2015

Erneuter Rekordertrag und –gewinn dank Jungfraujoch – Top of Europe Wintersport strapaziert das diversifizierte Geschäftsmodell

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre
Liebe Freunde der Jungfraubahnen

1. Rekordergebnis und Dank

Die Jungfraubahn Holding durfte mit einem weiteren, kleinen Zuwachs um 0,8 % von CHF 164'047.- auf CHF 165'311.- ein weiteres Jahr einen Rekord beim Umsatz und mit einem Zuwachs um 0,6 % von CHF 30,2 Mio. auf CHF 30,4 Mio. beim Reingewinn erzielen. Das ist unter den gegebenen Umständen als grosser Erfolg zu werten. Der Verwaltungsrat möchte unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sowie unserer Geschäftsleitung bestens für diesen Erfolg gratulieren und für den grossen Einsatz danken. Gerade an den immer häufigeren Spitzentagen war die Belastung unserer Mitarbeitenden in allen Bereichen hoch. Und Erfolg kommt nicht von ungefähr, sondern ist in unserem Geschäft Ausdruck ständiger Investitionen in die Qualität, die Innovation, aktiver Präsenz auf den Märkten sowie täglicher, hoher Dienstleistungsbereitschaft. Dabei sind auch unsere Führungskräfte auf allen Stufen, die Direktion, aber auch die Leiter der einzelnen Betriebseinheiten täglich gefordert.



2. Erfolg gegen den Branchentrend – dank Diversifikation in drei Geschäftsfelder und Erfolg auf interkontinentalen Wachstumsmärkten

Der Tourismus kam in den letzten Monaten immer wieder in die Schlagzeilen, und meistens nicht mit Rekordresultaten. Erwähnt wurden Probleme vor allem im alpinen Raum und dabei besonders bei den Bergbahnen aufgrund der Entwicklung des Euro, des Ausbleibens der Gäste aus dem europäischen Raum und generell aufgrund des nachlassenden Interesses, insbesondere am Wintersport.

Bergbahngesellschaften und Destinationen, die auf den reinen Winter (und allenfalls Sommer - Wander)-tourismus ausgerichtet sind und vor allem nationale und bestenfalls europäische Märkte bearbeiten, sind von Rückgängen betroffen. Von diesen unterscheidet sich unser – Ihr Unternehmen – durch zwei wesentliche Aspekte:

- Wir sind auf drei strategischen Geschäftsfeldern und in interessanten Nebengeschäften tätig: Motor unseres Erfolges war auch im vergangenen Jahr das Jungfraujoch – Top of Europe mit einem neuen Rekord von 866'000 Besuchern – einem Wachstum gegenüber dem letzten Jahr um 5,2 %. Umgekehrt hatten auch wir einmal mehr markante Rückgänge bei den Skier Visits – den Besuchen von Skifahrern in unserem Wintergeschäft zu beklagen. Die Rückgänge im Wintersport konnten bei uns glücklicherweise durch den Erfolg in anderen Geschäftsfeldern kompensiert werden.
- In unserem Hauptgeschäft, dem Jungfraujoch-Top of Europe, sind wir vor allem in den nichteuropäischen Wachstumsmärkten präsent. Denn entgegen aller Unkenrufe in der Schweiz und in Europa – Tourismus ist weltweit ein Wachstumsmarkt. In immer mehr Ländern können sich Menschen Reisen leisten. Und Europa



ist für diese Menschen nicht nur aufgrund seiner vielfältigen Kultur, Sehenswürdigkeiten und Natur attraktiv, sondern dank des Einbruchs des Euros auch immer billiger. Für viele Wachstumsmärkte in Schwellenländern ist Europa die erste grosse Fernreise auf einen anderen Kontinent, so wie bei vielen Europäern die erste Reise nach Nordamerika führt. Und auf diesen Europareisen ist unsere Hauptattraktion gut positioniert.

3. Herausforderung Wintersport

Alle Zahlen in unserem Unternehmen bewegen sich auf einem nachhaltigen Wachstumspfad nach oben. Besucher auf dem Jungfraujoch, Verkehrserträge, EBIT, Aktienkurse. Die einzige Entwicklung, die seit 2008 nach unten geht, ist die Kurve der Skier Days, der Eintritte im Winter. Letztes Jahr durfte ich vor Ihnen einige Ausführungen zu einem unserer wichtigsten strategischen Erfolgsfaktoren, zur Bedeutung der Internationalisierung und insbesondere der Erschliessung neuer interkontinentaler Märkte – bei gleichzeitiger Notwendigkeit, die lokalen Wurzeln und Verankerungen zu pflegen – machen. Lassen Sie mich heute deshalb kurz auf das Thema Wintersport eingehen und die strategischen Herausforderungen für die Branche in der Schweiz und unser Unternehmen ableiten.

Die Anzahl Skifahrer in der Schweiz ist zwar seit 2008 um 8,8% gestiegen. Trotzdem geht die Entwicklung der Skier Days in der Jungfrauregion, aber auch gesamtschweizerisch zurück. Die Ursache für diesen Rückgang ist, dass die skifahrende Bevölkerung immer weniger oft auf die Skis geht. Die Gründe für diese Rückgänge in Europa sind das Aufkommen neuer Sportarten, auch im Winter, wo Schneesport



früher in unseren Breitengraden oft die einzige Alternative war. Skifahren als eher teurer Sport dürfte auch in besonderem Masse von der wirtschaftlichen Ausdifferenzierung der Gesellschaft und der Schwächung der Mittelklasse betroffen sein. Vor allem aber hat der Wintersport in der Gesellschaft insgesamt nicht mehr die gleiche Bedeutung – Kinder werden nicht mehr im selben Ausmass über Skilager der Schulen in den Sport geführt. Sogar die Schweiz ist so leider immer weniger eine Skifahrernation.

Umgekehrt ist der Skiport immer mehr auch ein Lifestyle, vor allem in seinen neuen Formen wie Freeride oder Freestyle. Dies gilt auch für einzelne, wenn vielleicht auch gesamthaft kleine Marktsegmente in der Schweiz und Europa, die immer häufiger und intensiver Schneesport betreiben. Vor allem aber auch entstehen neue Märkte in Asien, und teilweise im mittleren Osten. Für Teile der entstehenden neuen Mittelklasse in den aufstrebenden Schwellenländern ist der Wintersport von grossem Interesse.

Trotz Rückgängen der Nachfrage in Europa und teilweise Nordamerika ist die Angebotsseite immer noch von einem Wachstum geprägt. Neue Skigebiete entstehen in Indien und China. Sie können „Breeder“ für eine neue Kundengruppe von Morgen für die Alpen sein. In Europa selbst gibt es auch immer noch ein Wachstum durch massive Investitionen, insbesondere in Frankreich und Oesterreich. Dabei wird in Oesterreich vor allem in Skigebietszusammenschlüsse investiert. Direkt an der Schweizer Grenze, leicht für Skifahrer aus Zürich erreichbar, wurden in den letzten Jahren neue Grosskigebiete im Vorarlberg wie Silvretta Nova – Hochjoch, Mellau - Damüls oder Lech – Warth durch physische Zusammenschlüsse entwickelt. In Osteuropa werden neue Destinationen aufgebaut, respektive von Grund auf erneuert – und dies teilweise mit



erheblichen öffentlichen Mitteln. In der Schweiz investiert die öffentliche Hand, Gemeinden, Kantone und über die NRP der Bund in den Erhalt, respektive die Erneuerung und kapazitätsmässige Vergrösserung von Skigebieten – auch die bekannte Skigebietsverbindung von Arosa nach Lenzerheide wurde mit erheblichen öffentlichen Mitteln finanziert. Einzelne Kantone wie Fribourg oder das Wadtland legen sogar kantonale öffentliche Investitionsprogramme für Seilbahnen auf. Resultat dieser stagnierenden bis in Europa schrumpfenden Nachfrage bei gleichzeitig immer noch kapazitätsmässigem Ausbau des Angebotes ist ein Verdrängungswettbewerb um Preis und Qualität.

Zuwächse, oder mindestens keine Rückgänge, verzeichnen in dieser Situation in der Schweiz vor allem Destinationen, die ihre Skigebiete erweitert haben bzw. verbunden haben. Aber auch Gebiete in der Nähe grosser Quellmärkte, die in raschen Transport in die Skigebiete investiert haben. Denn die Bedürfnisse der Skifahrer haben sich gewandelt – und der Gast kann in einem Verdrängungswettbewerb seine Ansprüche immer durchsetzen. Wichtige Trends sind:

- Der Gast möchte optimale Schneeverhältnisse
- Pistenangebot und Grösse des Skigebietes sind insbesondere für Aufenthaltsgäste entscheidend
- Der Trend zu Multi-Optionalität (neben Skifahren möchte man am gleichen Tag auch noch anderen Aktivitäten nachgehen) führt zu Druck zu Zeiteffizienz und Flexibilität, der Gast möchte deshalb rasch in die Skigebiete ohne Wartezeiten gelangen, um dann später noch weitere Aktivitäten zu machen.



Die Schneequalität konnten wir mit den grossen Investitionen in die Beschneigung sicherstellen – diesen Winter war beispielsweise die Talabfahrt von der Kleinen Scheidegg bis weit nach Ostern noch in Betrieb. Unsere nicht verbundenen Teilskigebiete sind jedoch in einer Zeit, in der internationale Gäste in Cervinia – Zermatt, in einer Sella Ronda oder Les Trois Valles mehrere hundert Pistenkilometer fahren, einfach zu klein. Eine Chance besteht in der besseren Verbindung der Skigebiete, wenn man beispielsweise rasch vom Lauberhorn auf das Oberjoch wechseln kann. Dies soll über den neuen Terminal des V-Projektes in Grindelwald Grund ermöglicht werden. Raschere und bequemere Transporte ins Skigebiet können mit dem Projekt V-Bahn ermöglicht werden – und gleichzeitig unser Haupttrumpf im Skigebiet Männlichen – Kleine Scheidegg, die drei beschneiten Talabfahrten, optimal erschlossen werden. Auch die wichtigen Tagesskimärkte im Unterland können mit dem V-Projekt dank der neuen Station Rotenegg bequem und 47 Minuten rascher mit dem neuen Terminal in Grindelwald Grund angebunden werden. So wird es möglich, im Frühling am Morgen an der Eigernordwand noch Schwünge zu ziehen, am Nachmittag in Bern wieder im Garten zu sein.

Bei der heutigen Wettbewerbssituation im Wintersport nützen kleine Verbesserungen, sogar der Bau einer neuen Sesselbahn, nichts. Bestenfalls kann man Rückgänge verlangsamen. Das zeigt sich auch darin, dass wir trotz grosser Investitionen wie die Eröffnung der neuen Sesselbahn Wixi und neuer Teile der Beschneigung in den letzten sechs Jahren im Wintersport markante Rückgänge zu verzeichnen hatten. Lediglich Quantensprünge in der Verbesserung der Qualität haben das Potential, echten Mehrwert für den Gast zu schaffen und eine



Trendumkehr einzuleiten. Eine Erkenntnis, die auch die Studie von Ecoplan zur volkswirtschaftlichen Bedeutung des V-Bahn-Projektes gezeigt hat. Beispielsweise bringt nach dieser Studie der alleinige Ersatz der Männlichenbahn, so er finanzierbar wäre, kein zusätzliches Wachstum. Einen Quantensprung bringt und finanzierbar ist das V-Bahn Projekt als Ganzes, weil es nicht nur für den rentabilitätsschwachen Wintersport, sondern auch für den rentablen internationalen Gruppentourismus, das Geschäftsfeld Jungfrauoch-Top of Europe, Nutzen entfaltet.

4. Zukunft First

Der Verwaltungsrat befasste sich letztes Jahr in einer Klausurtagung auch intensiv mit dem Gebiet First. Während man hier für den Sommer noch Potentiale sieht, ein aktuelles Projekt wird hier unser CEO Urs Kessler noch vorstellen, sind Investitionen im Winter nur verantwortbar, wenn eine zusätzliche Nachfrage erwartet werden kann – dank einer Attraktivitätssteigerung im Wintersport durch die Grossinvestition V-Bahn und dank einer direkten Anbindung mit einem Shuttle an den Terminal Grindelwald Grund der V Bahn, respektive die Pisten aus dem Gebiet Männlichen – Kleine Scheidegg.

5. Projekt V-Bahn

Aufgrund dieser grossen Bedeutung des V-Bahn-Projektes sind wir froh, dass die Stimmberechtigten von Grindelwald am 24. Oktober 2014 mit 71% den notwendigen Zonenplanänderungen und damit dem Projekt an einer denkwürdigen, national beachteten Gemeindeversammlung zugestimmt haben. An der Sitzung der Bergschaft vom 15. Oktober 2014 wurde mit 62,5 % Zustimmung die notwendige Zweidrittelmehrheit nicht



erreicht. Nach dem positiven Ausgang der Gemeindeabstimmung wird die Bergschaft in einer neuen Einungsversammlung nochmals abstimmen. Ich möchte an dieser Stelle den Gemeindebehörden und dem Vorstand der Bergschaft Wärgistal bestens für die intensive Arbeit an diesem Projekt und die letztlich zielführenden Verhandlungen danken. Der Bevölkerung von Grindelwald danken wir für das positive Abstimmungsergebnis und das grosse Vertrauen.

Gerne hoffen wir, dass das V-Bahn-Projekt als Generationenprojekt für die ganze Region auch die Zustimmung der Bergteiler der Bergschaft Wärgistal erhält. Unsere Region braucht eine starke zweite Saison mit einem wettbewerbsfähigen Wintersport. Sie hat in diesem Markt auch intakte Chancen dank ihrer Nähe zu den grossen bevölkerungsreichen Zentren und ihrer Ausstrahlung in die Zukunftsmärkte in Asien. Der Ausflugsgast auf dem Jungfraujoch ist vielleicht – und hoffentlich – in einigen Jahren auch ein Wintersportgast. Unser CEO Urs Kessler wird nochmals auf das V-Bahn-Projekt zurückkommen.

6. Finanzielle Ergebnisse und Anträge an die GV

Neben der Arbeit an dem Grossprojekt V-Bahn wurde entsprechend unserer Grundstrategie zielgerichtet das Jungfraujoch-Top of Europe in seiner Attraktivität durch Investitionen und Events gestärkt. Mehr dazu wie auch zu den vielen Entwicklungen in Betrieb und Technik von unserem CEO.

Entsprechend unserer Strategie als Value Stock konnte im letzten Jahr dank des ausgezeichneten Resultats unsere finanzielle Basis weiter gestärkt werden. Die vom Verwaltungsrat vor einem Jahr definierten Finanzziele konnten übertroffen werden. Die Jahresrechnung im Detail



sowie die Investitionen werden Ihnen nachfolgend auch durch den CEO vorgestellt.

Im Moment konzentriert sich das gesamte Unternehmen auf die Umsetzung der V-Bahn, die der ganzen Region, aber auch unserem Unternehmen in allen Geschäftsfeldern über das ganze Jahr Nutzen stiften wird. Diese grossen Investitionen sollen der Philosophie eines Value Stocks und unseren Finanzziele folgend mit selbst erwirtschafteten Mitteln, bzw. in begrenztem Umfang – der VR hat eine Obergrenze von Fr. 120 Mio. gesetzt – mit Fremdkapital, das rasch wieder zurückgeführt wird, finanziert werden. Entsprechend beantragt der Verwaltungsrat eine gleichbleibende Dividende von Fr. 1.80, die am unteren Rand unserer Ausschüttungsziele von 35 – 50% liegt.

Die Zusammensetzung des Verwaltungsrates orientiert sich an einem Pflichtenheft, das regelmässig überprüft wird. Lokale Verankerung soll kombiniert werden mit nationaler und internationaler unternehmerischer Erfahrung. Ebenfalls sollen wichtige funktionale Kompetenzen vertreten sein. Dies ist mit dem amtierenden Verwaltungsrat gegeben. Der Verwaltungsrat stellt sich deshalb unverändert zur Wiederwahl in den bestehenden Funktionen. Bei dieser Gelegenheit möchte ich meinen Kollegen im Verwaltungsrat, Dr. Jürg Rieben als Vizepräsident, Ueli Winzenried, Peter Baumann, Nils Graf und Bruno Hofweber herzlich für die gute Zusammenarbeit im vergangenen Jahr danken.

Bereits an der letztjährigen Generalversammlung konnten die für die Umsetzung der Verordnung gegen übermässige Vergütungen bei börsenkotierten Unternehmen (VegüV) notwendigen Statutenanpassungen vorgenommen werden. In diesem Jahr stimmt die



Generalversammlung zum ersten Mal über die Kompensation von Verwaltungsrat und Geschäftsleitung ab. Die Statuten der JBH sehen eine prospektive Genehmigung der gesamten Entschädigung für das nächste Amtsjahr beim VR, respektive das nächste Geschäftsjahr für die Geschäftsleitung vor. Dies erfolgt auf dem Hintergrund, dass alle Entschädigungskomponenten, auch die variablen, sich an klaren, transparenten, an den unternehmerischen Zielen orientierten Kriterien orientieren. Der der Generalversammlung zur Genehmigung beantragte maximale Finanzrahmen wird nur so weit ausgeschöpft werden, wie es für die Umsetzung des Vergütungssystems notwendig ist. Die Parameter des Vergütungssystems, dh. die Grundgehälter, die Aktienzuteilung und die Faktoren der Bemessung der variablen Entschädigung werden dabei gegenüber dem abgelaufenen bzw. dem laufenden Jahr nicht verändert. Konkret besteht das System aus folgenden Elementen:

1. Fixe Entschädigung

2. Variable Entschädigung

Sie wird am Ergebnis vor Steuern (EBT) bemessen, wird langfristig festgelegt und gilt über einen längeren Zeitraum. Der Anteil berechnet sich nach der Formel $(EBT - CHF 15 \text{ Mio.}) \times \text{Faktor}$, wobei als Faktor Folgendes eingesetzt wird: 0,125% für die Mitglieder des Verwaltungsrates, 0,5% für den Vorsitzenden der Geschäftsleitung, 0,3% für die übrigen Mitglieder der Geschäftsleitung. Die Erfolgsbeteiligung ist statutengemäss auf maximal zwei Drittel der Grundvergütung beschränkt. Für den Verwaltungsrat ist sie auf Fr. 20'000.- plafoniert.



3. Aktienbeteiligungsprogramm

Verwaltungsrat und Geschäftsleitung können sich gemäss den ihnen zugeteilten Quoten freiwillig am Programm für verbilligte Mitarbeiteraktien beteiligen. Die Ausübung des Bezugsrechtes erfolgt zu einem stark verbilligten Preis, der jährlich überprüft und neu festgelegt wird. Die Aktien können während einer Sperrfrist von 5 Jahren nicht veräussert und verpfändet werden.

Ich komme zum Schluss und möchte es nicht unterlassen zu danken. Danken möchte ich nochmals unseren bewährten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Besonders danken möchte ich an dieser Stelle auch unserer Geschäftsleitung unter CEO Urs Kessler, CFO Christoph Seiler, Christoph Schläppi und Jürg Lauper für die umsichtige Führung unseres Unternehmens und den grossen Einsatz zu Gunsten unserer strategischen Projekte. Auch danken möchte ich den Mitgliedern unserer erweiterten GL, zu denen dieses Jahr Patrizia Bickel und Markus Balmer gestossen sind. Bereits seit Oktober 2014 dabei ist Matthias Bütler als Leiter Marketing.

Im Namen des Verwaltungsrates danke ich allen Partnern unserer Unternehmung, vor allem den Gemeinden und den Bergschaften. Allen voran danken wir Ihnen, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, für die Unterstützung unserer Gesellschaft und Ihre Loyalität zu den Jungfraubahnen.