Herzlich willkommen



TITLIS Bergbahnen | Branchentalk Tourismus | 30. Oktober 2026

TITLIS
The Peak To Be

Agenda

Die TITLIS Bergbahnen

Geschäftsmodell / Strategie

Projekt TITLIS

Finanzen Halbjahr 2025/26

Investment Case

Ausblick

TITLIS The Peak To Be

Unternehmen

Unternehmen
Facts & Figures

1912	Gründung
1913	Standseilbahn Engelberg-Gerschnialp
1927	Luftseilbahn Gerschnialp-Trübsee
1967	Luftseilbahn Stand-Titlis
1992	Erste drehbare Luftseilbahn «Rotair»
1998	Übernahme Jochpass AG
2005	Erwerb Hotel Terrace
2013	Realisierung TITLIS Resort
2015	Gondelbahn Engelberg-Stand
2025	Luftseilbahn «Connect» Stand-Titlis
2026	Eröffnung TITLIS Tower









TITLIS
The Peak To Be

Unternehmen
BET auf einen Blick

Ein resilienter Tourismuskonzern mit nachhaltig intaktem Geschäftsmodell und Investition in Zukunft

Kennzahlen
2024/2025

1’162’767
Gäste

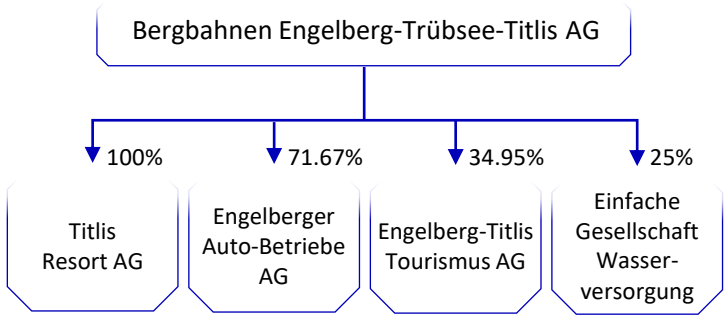
81.29
Umsatz in CHF Mio.

23.63
EBITDA in CHF Mio.

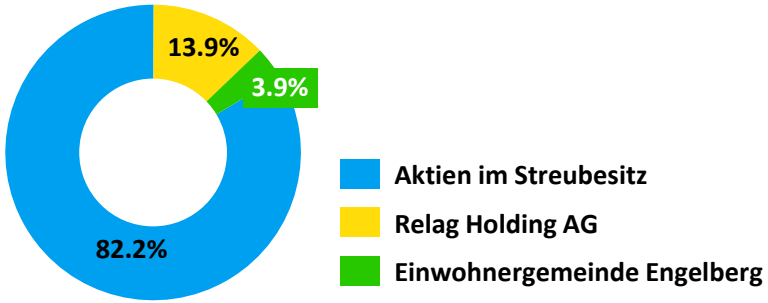
62%
Eigenkapitalquote

186.14
Marktkapitalisierung in CHF Mio.

Konzernstruktur



Aktionärsstruktur



Halbjahres-Vergleich
2024/25 vs. 2025/26

CHF 000	HY24/25	HY25/26
Verkehrsertrag	27‘633	27‘966
Warenertrag Restaurants/Hotel	8‘849	8‘622
Beherbergung	2‘037	2‘065
Kiosk- und Handelswaren	1‘250	1‘135
Ertragsminderungen	-1‘162	-1‘041
Übriger Ertrag	4‘121	4‘450
Betriebsertrag	**42‘727**	**43‘197**
Warenaufwand	-3‘367	-3‘174
Personalaufwand	-17‘154	-17‘227
Übriger betrieblicher Aufwand	-10‘904	-12‘661
EBITDA	**11‘302**	**10‘134**
Abschreibungen	-6‘869	-7‘583
Finanzergebnis	-141	-618
Direkte Steuern	-452	-250
Minderheitsanteile	2	-6
Ergebnis BET	**3‘839**	**1‘678**
EBITDA Marge (%)	*26%*	*23%*
Ersteintritte	*651‘599*	*631‘041*

TITLIS The Peak To Be

Geschäftsmodell / Strategie

Vision, Mission und Ziele

Unsere Vision

The Peak To Be

Unsere Mission

Unsere Passion macht den TITLIS
zum Highlight & Erlebnis

Ziele 2035

- 1.5 Mio. **glückliche** Besucher
- CHF 120 Mio. Umsatz mit
- 50% Gewinnmarge (EBITDA)

Etappenziele bis 2029

Besucher auch während der Bauphase begeistern und Eröffnung Bergstation

Titlis Ausflug



Naherholung Sommer



Schneesport



365 Tage in Betrieb

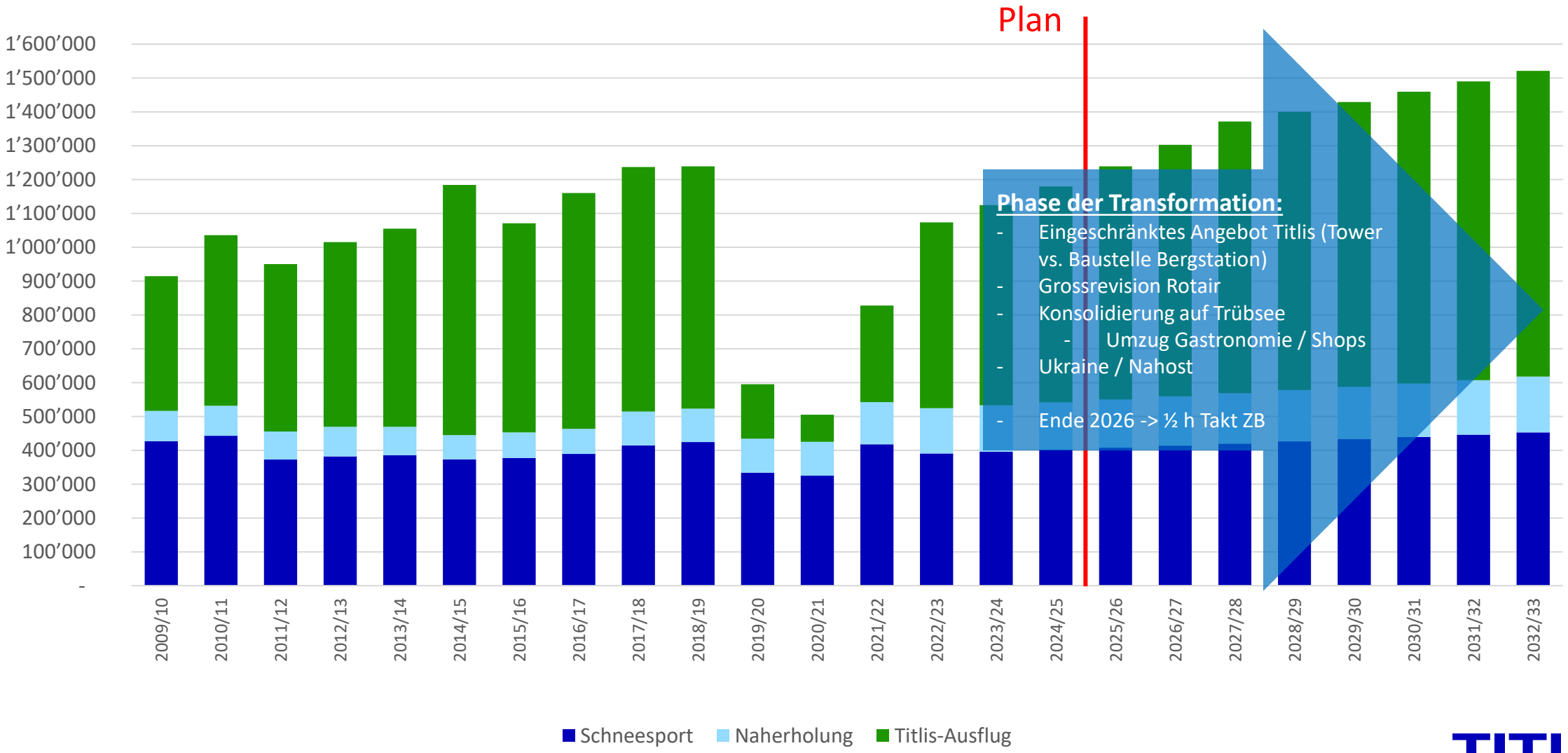
TITLIS
The Peak To Be

Geschäftsmodell / Strategie
Marktbearbeitung



TITLIS
The Peak To Be

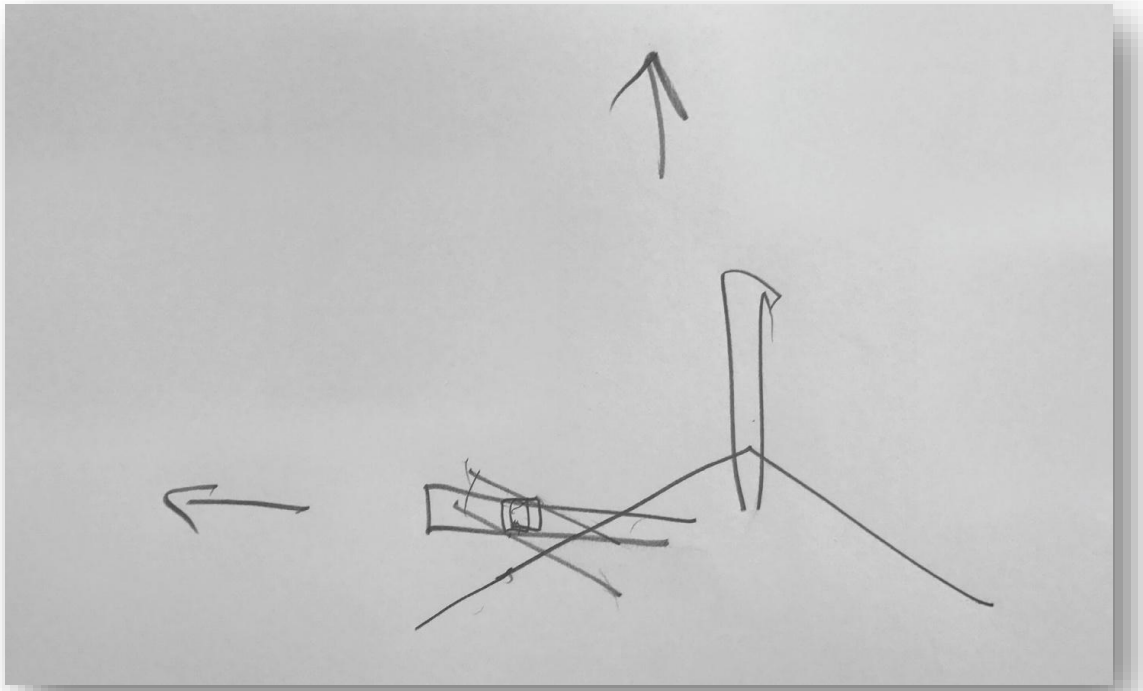
Geschäftsmodell / Strategie
Strategische Ziele 2030 – Entwicklung Besucher

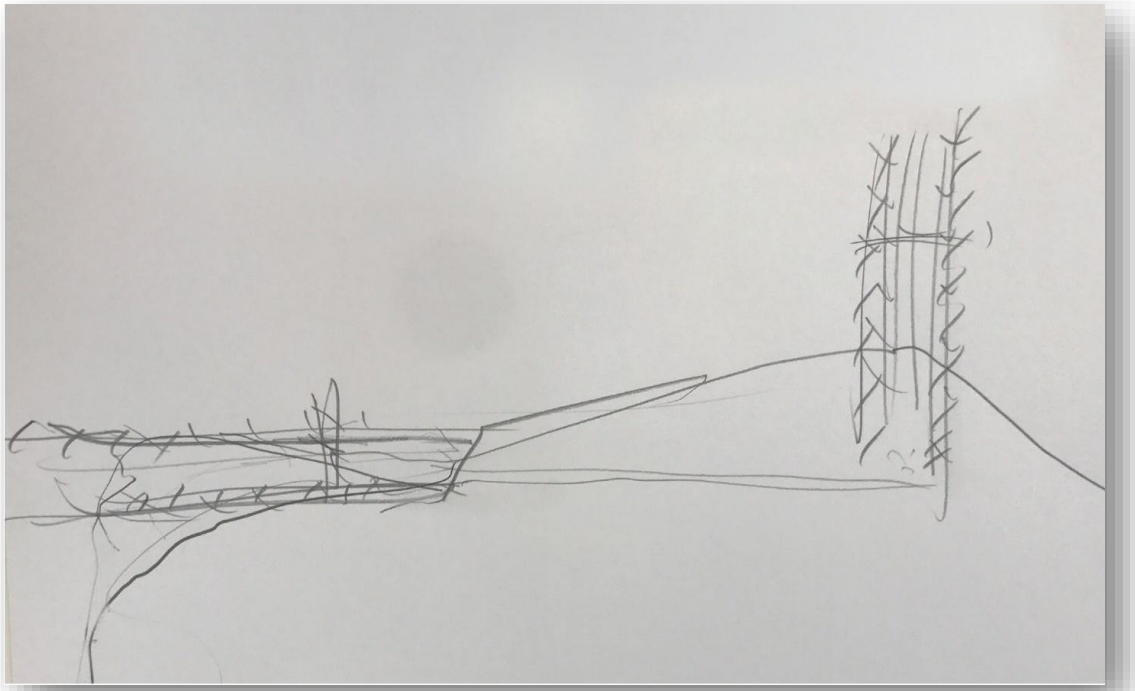


Projekt Titlis.

TITLIS The Peak To Be

Herzog & de Meuron / Erste Skizze



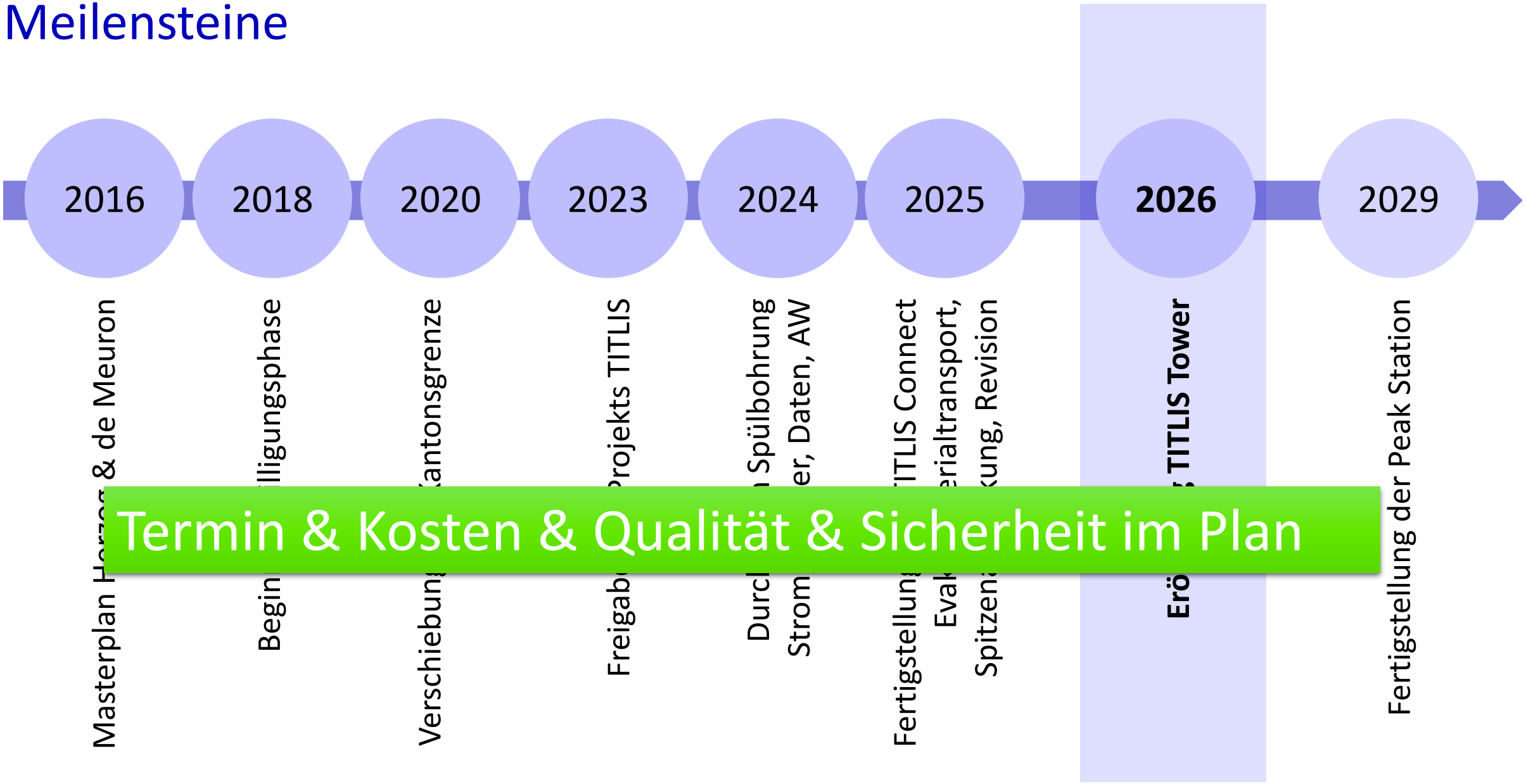


TITLIS The Peak To Be

Projekt TITLIS



Meilensteine

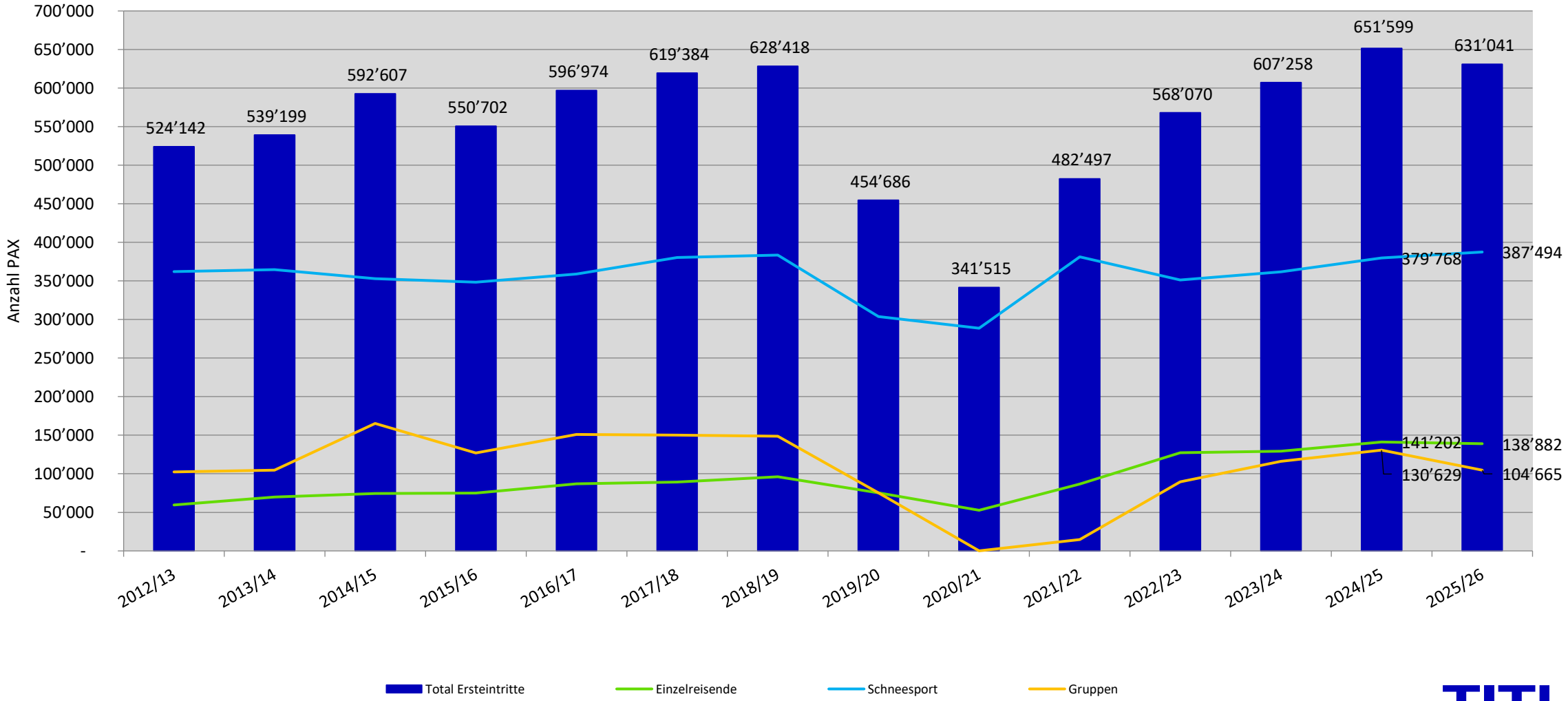


TITLIS The Peak To Be



Finanzen 1. Halbjahr 2025/26

Geschäftsverlauf 2025/26
Entwicklung Ersteintritte 1. Halbjahr



Geschäftsverlauf 2025/26
Konklusion

Ertrag

Verkehrsertrag
- Operativer Umsatz-Rekord 1. HJ trotz tieferen EE
- Nahost-Konflikt
- Steigerung im Schneesport
- Umsatzplus Schneesport und FIT

Gastronomie / Hotellerie
- Neue Konzepte
- Projekt TITLIS – Veränderungen Angebote
- Logiernächte positiv
- Nahost-Konflikt spürbar

Aufwand

Personalaufwand
- Leistungsfähigkeit
- Lohnanpassungen
- Angebote / Events (Moving Mountains Festival / Funpark)
- Winter-Logistik Projekt TITLIS

Übriger Betriebsaufwand
- Unterhalt & Reparaturen
- Strom / Energie
- Cybercrime / ICT

Warenaufwand
- Höhere Einkaufskosten
- Teurere Produkte

Projekt TITLIS
- Schnittstellenkosten
- Winter-Logistik
- Schneeräumung
- Marketing- und Sales-Aufwendungen

Geschäftsverlauf 2025/26
Erfolgsrechnung 1. Halbjahr

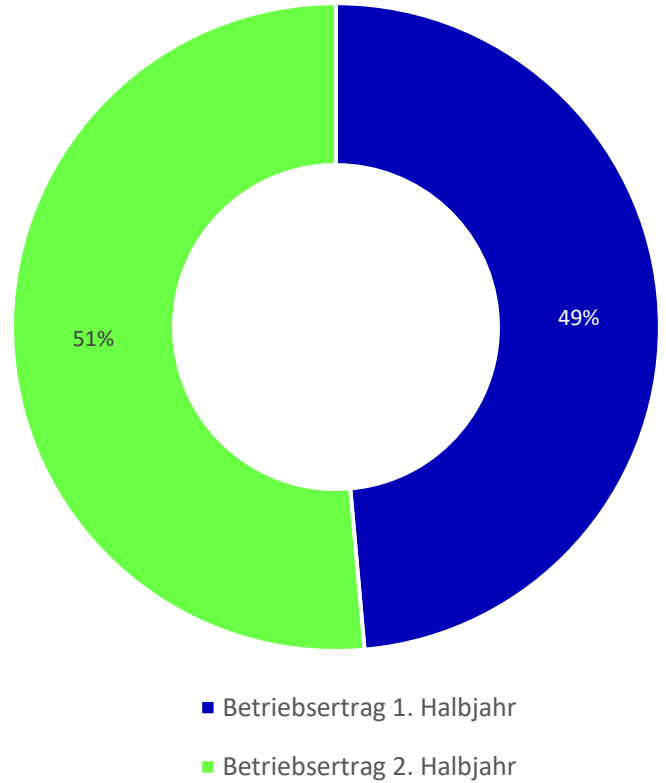
(in tausend CHF)	2025/26	%	2024/25		2023/24	%	2022/23	%	2018/19	%
Verkehrsertrag	27’966		27’633		24’942		22’678		23’750	
Warenertrag Restaurants/Hotels	8’622		8’849		8’340		7’938		8’276	
Beherbergung	2’065		2’037		1’974		2’043		1’686	
Übriger Ertrag/Ertragsminderungen	4’544		4’208		11’875		2’861		2’309	
Betriebsertrag	**43’197**	100	**42’727**	100	**47’131**	100	**35’520**	100	**36’020**	100
Personalaufwand	-17’227		-17’154		-15’300		-13’214		-13’545	
Übriger betrieblicher Aufwand	-15’835		-14’271		-13’692		-12’219		-12’345	
Betriebsaufwand	**-33’063**	-76	**-31’425**	-74	**-28’992**	-62	**-25’433**	-72	**-25’890**	-72
EBITDA	**10’134**	23	**11’302**	26	**18’139**	38	**10’087**	28	**10’130**	28
Abschreibungen	-7’583		-6’869		-6’824		-6’404		-7’224	
Gruppenergebnis	**1’678**	5	**3’839**	9	**10’506**	22	**3’871**	11	**2’426**	7

TITLIS The Peak To Be

Investment Case

Investment Case
TIBN

- TITLIS ist ein starker internationaler Brand / No.1 für Indien
- Ganzjährige Auslastung
- Diversifizierte Gästesegmente
- Diversifizierte Märkte
- Investition in die langfristige Zukunftssicherung / Projekt TITLIS
- Wertschöpfungskette
  > Bahn (Tickets) – Gastronomie (Tables) – Hotels (Pillows)
- Solide Eigenkapitalbasis
- Verankerte Anker-Aktionäre mit langfristigem Commitment
- Strategische Reserven (Bauland)
- Ø EBITDA 10-Jahre
  - 1. Halbjahr Winter 40%
  - 2. Halbjahr Sommer 60%



Investment Case TIBN

- **Umsatz** CHF 100 bis 120 Mio.
- **EBITDA** CHF 45 bis 55 Mio.
  (Marge 50%)
- **Nettoverschuldung** CHF 120 Mio.
- sukzessiver Abbau ab 2028/29
- **NetDebt / EBIDTA*** < 5x
- Keine Aktienkapital-Erhöhung geplant
- Dividendenzahlungen während Bauphase



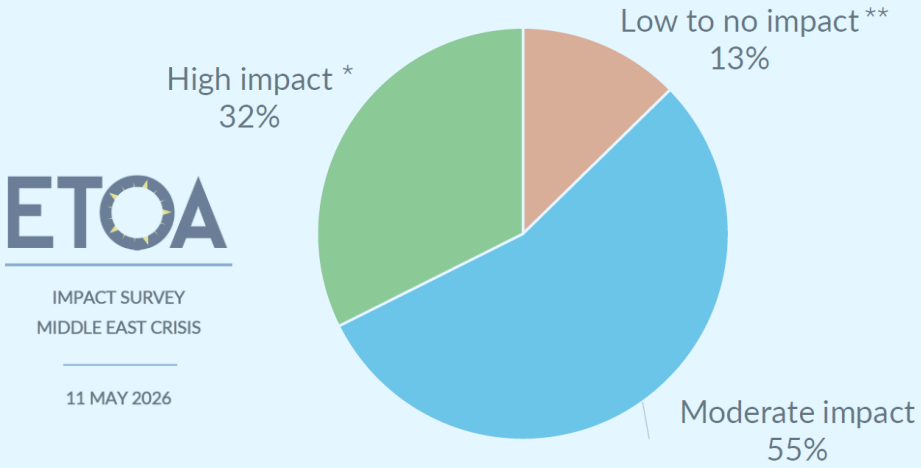
* Nettoverschuldungsgrad

TITLIS The Peak To Be

Ausblick

Ausblick
Marktausblick

- Indien / Golfstaaten
  Nachfrage aufgrund der Lage im Nahen Osten weiterhin volatil; leichte Erholung in Indien erwartet, rückläufig im GCC-Raum.
- APAC-Raum
  Wachstumspotenzial vorhanden, jedoch stark von der geopolitischen Situation abhängig.
- USA
  Inflation und Unsicherheiten führen zu kurzfristigeren Buchungen und Reiseverschiebungen auf 2028. Vorjahresniveau erwartet.
- Südamerika
  Positive Entwicklung mit weiterem Wachstum erwartet. Investition in Aufbau Partnerschaften
- Europa
  Leichtes Wachstum erwartet.
- Impact Eröffnung TITLIS Tower Juni 2026 (USP)
  Weltweite Awareness-Kampagne, erstmalig B2C
- Ausbau Kooperationen Victorinox / Rolex / Volvo



Die meisten Unternehmen (55 %) sind von moderaten Auswirk-ungen betroffen, während fast ein Drittel (32 %) von erheblichen Auswirkungen berichtet, die umfassende betriebliche Anpassungen erfordern.

Definition „erhebliche Auswirkungen“: Starke und anhaltende Auswirkungen, die wesentliche betriebliche Anpassungen erfordern, wie z. B. Umbuchungen/Umleitungen, Kostensenkungsmaßnahmen und/oder strategische Neuausrichtungen, z. B. eine Neuausrichtung auf andere Märkte und/oder Produkte.
** Definition „geringe bis keine Auswirkungen“: Bislang keine nennenswerten Auswirkungen auf Nachfrage, Betrieb, Kosten oder Umsatz

TITLIS

The Peak To Be

WORLD FEDERATION OF GREAT TOWERS

TITLIS Tower

Member of the World Federation of Great Towers