

63. Geschäftsbericht für das Jahr 2025



Viele der im Berichtsjahr getroffenen Entscheidungen und angestossenen Projekte entfalten ihre Wirkung nicht sofort – sie bilden jedoch das Fundament für die kommenden Jahre und sind Ausdruck einer bewussten, langfristigen Unternehmensführung. Umso erfreulicher ist es, dass wir im Geschäftsjahr 2025 trotz anspruchsvoller Rahmenbedingungen einen neuen Umsatzrekord erzielen konnten.

Wetter als prägender Faktor

Das Wetter zeigte sich 2025 nicht immer von seiner besten Seite. Besonders der Mai, Teile der Sommerferien sowie die für uns zentrale Wandersaison im Oktober waren von zahlreichen Regentagen geprägt – auch an Wochenenden, die für unseren Betrieb von entscheidender Bedeutung sind. Gerade im Oktober, wenn sämtliche Anlagen, Attraktionen und gastronomischen Angebote im Tal und auf dem Berg auf Hochtouren laufen, hatte dies einen spürbaren Einfluss auf das Jahresergebnis. Vor diesem Hintergrund sind wir mit den erzielten Frequenzen und der Nachfrage sehr zufrieden.

Die Gastronomie entwickelte sich trotz dieser Rahmenbedingungen erfreulich. Dabei gilt es zu berücksichtigen, dass im Vergleich zum Vorjahr keine zusätzlichen Einnahmen aus Jubiläumsaktivitäten anfielen. Umso mehr unterstreicht das Ergebnis die Stabilität unseres Kerngeschäfts sowie die nachhaltige Wirkung der in den vergangenen Jahren getätigten Investitionen. So dürfen wir mit dem Geschäftsbericht 2025 einen neuen Umsatzrekord präsentieren.

Strategische Fokussierung auf Verkauf und Wachstum

Nach mehreren Jahren mit starkem Investitionsfokus stand 2025 im Zeichen des Verkaufs und der gezielten Vermarktung. Unsere Angebote für Individual- und Gruppen-Gäste sind breit, differenziert und marktreif – nun gilt es, diese konsequent und strukturiert an den Markt zu bringen. In diesem Zusammenhang wurde die Reorganisation mit der klaren Zuteilung der Aufgaben von Verkauf und Marketing gestartet. Mit der Rekrutierung einer Verkaufsleitung stärken wir unsere Wachstumsstrategie, insbesondere im Bereich der Gruppen-Aktivitäten.

Diese Ausrichtung steht in engem Zusammenhang mit dem Umbau des Talrestaurants sowie mit den übergeordneten Zielen des Gesamtprojekts «Kronberg 2040». Die laufenden Projekte greifen ineinander und zielen gemeinsam auf eine langfristig stabile und zukunftsfähige Entwicklung des Kronbergs ab.

Digitalisierung und IT als Rückgrat der Organisation

Ein zentraler Meilenstein im Jahr 2025 war der konsequente Ausbau unserer IT-Landschaft. Mit der Einführung und Weiterentwicklung einer neuen ERP-Plattform setzen wir auf ein leistungsfähiges, modulares und zukunftsorientiertes System. Die Plattform basiert auf einer offenen App-Struktur und ist Open Source. Dies erlaubt uns, Entwicklungen aktiv mitzugestalten, flexibel auf neue Anforderungen zu reagieren und unabhängig von grossen Softwareanbietern zu bleiben. Auch in finanzieller Hinsicht überzeugt der Ansatz durch transparente und vergleichsweise tiefe Lizenzkosten.

Die Plattform bildet heute das Herzstück unserer Daten- und Prozesslandschaft. Insbesondere im CRM für Gruppenanfragen sowie bei automatisierten Marketingmassnahmen schafft das System neue Möglichkeiten und eine deutlich verbesserte Datenbasis und –verarbeitung?. Dies ist für die konsequente Orientierung auf den Sales – inkl. Aftersales – zentral. Die Vorarbeiten waren anspruchsvoll und ressourcenintensiv, bilden jedoch die Grundlage für weitere notwendige Digitalisierungsschritte.

Die Einführung neuer Systeme bedeutet immer auch Veränderung. Unsere Mitarbeitenden haben diesen Weg mit grosser Offenheit, Lernbereitschaft und Engagement mitgetragen. Schulungen, neue Abläufe und angepasste Prozesse waren insbesondere im IT-Bereich herausfordernd, stärken jedoch langfristig Effizienz, Transparenz, Verkaufsorientierung und die bereichsübergreifende Zusammenarbeit.

Talrestaurant und Gruppen-Angebote als Wachstumstreiber

Im Talrestaurant liefen 2025 intensive Vorbereitungen in den Bereichen Gastronomie, Verkauf und Technik. Dank grossem Engagement und hoher Eigenleistung konnten zahlreiche Arbeiten intern umgesetzt werden, auch bei den baulichen Vorbereitungen. Diese Investitionen sind ein zentraler Baustein für die Weiterentwicklung der Wintersaison und für ein attraktives Angebot in schneeärmeren Monaten.

Parallel dazu wurden die neuen Gruppen-Aktivitäten weiterentwickelt und erfolgreich im Markt positioniert. Ein engagiertes Team hat die Angebote konzipiert und umgesetzt. Erste Buchungen bestätigen, dass die Nachfrage vorhanden ist. Besonders die sogenannte Challenge stösst bei Firmen und Vereinen auf sehr positive Resonanz und stärkt den Kronberg als attraktiven Ort für gemeinsame Erlebnisse.

Marketing mit messbarer Wirkung und hoher Reichweite

Unsere Präsenz an Messen und Veranstaltungen ist weiterhin sehr gefragt. Die Nachfrage seitens der Organisatoren bestätigt den eingeschlagenen Weg. Die Wirkung ist klar messbar: Viele neue Gäste finden über diesen Kanal erstmals den Weg zum Kronberg. Die Marketingaktivitäten wurden gezielt auf zusätzliche, für uns wichtige Regionen wie Winterthur und Vorarlberg ausgeweitet.

Ein besonderes Highlight war erneut die Drohnen-show. Mit rund 7'000 Besucherinnen und Besuchern, zahlreichen Verbesserungen gegenüber den Vorjahren und einem stimmungsvollen Rahmenprogramm entwickelte sich der Anlass zu einem echten Volksfest. Das Verkehrskonzept bewährte sich, und die Rückmeldungen von Gästen, Partnern und Behörden waren durchwegs positiv.



Oben v.l.n.r.: Romina Rausch (ab 1.10.2025), Emil Signer, Marc Bodenmann
Unten v.l.n.r.: Michael Bieri, Felix Merz, Simeon Herb

Technische Stabilität und Investitionen mit Weitblick

Die Technik leistete auch 2025 hervorragende Arbeit. Es gab keine besonderen Vorkommnisse – was sinnbildlich für Professionalität, Sorgfalt und hohe Sicherheitsstandards steht. Die kostenintensive Revision des zweiten Laufwerks, analog zum Vorjahr, stellte einen weiteren wichtigen Schritt dar. Beide Laufwerke befinden sich nun auf dem neuesten Stand und konnten über das gesamte Jahr hinweg zuverlässig und ohne Zwischenfälle betrieben werden.

Die Vorleistungen in den Bereichen IT, Talrestaurant, Gruppen-Angebote sowie die technischen Revisionen belasteten das EBITDA im Berichtsjahr. Es handelt sich dabei um bewusst getätigte Vorleistungen, die notwendig sind, um den Kronberg strategisch weiterzuentwickeln. Wir sind überzeugt, dass sich diese Anwendungen in den kommenden zwei Jahren nachhaltig auszahlen werden.

Unsere Mitarbeitenden haben die zahlreichen Veränderungen mitgetragen, mitgestaltet und mit Leben gefüllt. Freundlich, hilfsbereit, authentisch und motiviert ermöglichen sie tagtäglich besondere Erlebnisse für unsere Gäste und tragen die Werte des Kronbergs im Alltag sichtbar nach aussen. Dafür danke ich ihnen herzlich. Ebenso danke ich unseren Gästen, Partnerinnen und Partnern, Lieferanten sowie dem Verwaltungsrat für das Vertrauen und die konstruktive Zusammenarbeit.



Herzliche Grüsse und bis bald am Kronberg
Felix Merz