

Objektyp: **Issue**

Zeitschrift: **Schweizer Hotel-Revue = Revue suisse des hotels**

Band (Jahr): **52 (1943)**

Heft 10

PDF erstellt am: **06.08.2024**

### **Nutzungsbedingungen**

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.

Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.

Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

### **Haftungsausschluss**

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

# SCHWEIZER HOTEL-REVUE

INSERATE:  
Die einspaltige Nonpareillezeile oder deren Raum 45 Cts. Reklamen  
Fr. 1.50 per Zeile. Bei Wiederholung entsprechender Rabatt.

ABONNEMENT:  
Schweiz: jährlich Fr. 12.—, halbjährlich Fr. 7.—, vierteljährlich  
Fr. 4.—, monatlich Fr. 1.50. Ausländ.: bei direktem Bezug jährlich  
Fr. 15.—, halbjährlich Fr. 8.50, vierteljährlich Fr. 5.—, monatlich  
Fr. 1.80. Postabonnements: Preise bei den ausländischen Post-  
ämtern erfragen. Für Adressänderungen ist eine Taxe von 20 Cts.  
zu entrichten.

REDAKTION UND EXPEDITION:  
Basel, Gartenstrasse 112.  
Verantwortlich für die Redaktion und Herausgabe: Dr. Max Riesen.  
Postcheck- und Girokonto: N. 85. Telefon 2 79 34.  
Druck von Emil Birkhäuser & Cie., A.G., Basel.

## Fachorgan für die Hotellerie und den Fremdenverkehr

Zweihundfünfzigster  
Jahrgang



Cinquante-deuxième  
année

Eigentum des Schweizer Hotelier-Vereins · Propriété de la Société Suisse des Hôtelières

ANNONCES:  
La ligne de 6 points ou son espace 45 cts., réclames fr. 1.50 par  
ligne. Rabais proportionnel pour annonces répétées.

ABONNEMENTS:  
Suisse: douze mois fr. 12.—, six mois fr. 7.—, trois mois fr. 4.—,  
un mois fr. 1.50. Pour l'étranger abonnement direct: 1 an, 15 fr.;  
6 mois 8 fr. 50; 3 mois 5 fr.; 1 mois 1 fr. 50. Abonnement à la  
poste: demander le prix aux offices de poste étrangers. Pour les  
changements d'adresse il est perçu une taxe de 30 centimes.

REDAKTION ET ADMINISTRATION:  
Basel, Gartenstrasse 112.  
Responsable pour la rédaction et l'édition: Dr. Max Riesen.  
Compte de chèques postaux No. 85. Téléphone 2 79 34.  
Imprimé par Emil Birkhäuser & Cie, S.A., Bâle.

Basel, 11. März 1943

Erscheint jeden Donnerstag

N° 10

Paraît tous les jeudis

Bâle, 11 mars 1943

## Psychotechnik und deren Anwendung in der Hotellerie

Vorbemerkung der Redaktion: Das unter der Leitung von unserem Mitglied, Herrn E. Vogt, stehende „Culinarisch-gastronomische Kollegium“ Basel veranstaltete am 8. März a.c. einen Vortragsabend, an welchem Herr Dr. Hans Biäsch, Leiter des Institutes für angewandte Psychologie in Zürich, über die Psychotechnik und deren Anwendung in der Hotellerie sprach. Das rege Interesse, das die vom Referenten entwickelten Ideen und Probleme bei den Zuhörern fanden, was auch aus der anschließenden Fragebeantwortung und Diskussion hervorging, veranlasst uns, die gemachten Ausführungen auszugsweise unserem Leserkreis wiederzugeben, zumal es sich um die Anwendung neuzeitlicher Grundsätze handelt, mit denen man sich im Gastgewerbe bis heute noch viel zu wenig befasste.

### Aufgaben der Psychotechnik

Die Psychotechnik stellt sich die Aufgabe, die Erkenntnisse der Psychologie, insbesondere der Individual-, Sozial- und Arbeitspsychologie der Wirtschaft und dem Einzelmenschen dienstbar zu machen. Sie versucht, den rechten Mann an den rechten Platz zu stellen, soweit dies praktisch möglich ist, nämlich für jeden Platz den optimal geeigneten Menschen und für jeden Menschen den optimal geeigneten Arbeitsplatz zu finden, wobei selbstverständlich mit den durchschnittlichen vorhandenen Arbeitskräften und den durchschnittlichen Arbeitsanforderungen zu rechnen ist.

Die Grundsätze der Psychotechnik gelten für alle Gebiete des Wirtschaftslebens, aber sie müssen auf jedem Gebiet aus den Anfängen in sehr konsequenter Arbeit vom Praktiker und vom Psychologen gemeinsam entwickelt werden, denn diese Verwirklichung der als richtig eingesehenen psychologischen Grundsätze in der täglichen Arbeitsgestaltung ist gerade das Wesentliche aller psychotechnischen Arbeit. Aus der täglichen Auseinandersetzung mit den Fragen der richtigen Arbeitsgestaltung, der fruchtbareren Zusammenarbeit, der richtigen Instruktion und Auswahl des Personals, der Bemühung um die Schaffung eines fördernden Arbeitsgeistes erwächst erst das, was die Psychotechnik sich als Ziel setzt: sowohl die Arbeit wie die Wirtschaft, sowohl den Menschen wie seinen Verdienst zu fördern.

Für das Hotel- und Gastgewerbe sind u. W. in der Schweiz noch keine speziellen psychotechnischen Instruktionspläne und Kurse durchgeführt worden. Es ist aber ohne weiteres möglich, eine grosse Zahl von Erfahrungen und Grundsätzen, die sich in der psychotechnischen Arbeit in Gewerbe und Industrie bewährt haben, auf die speziellen Verhältnisse im Gastgewerbe zu übertragen. Da sich dieses Gewerbe heute infolge des Krieges und der Rationierung in einer Übergangszeit befindet, ist es angezeigt, sich von den kommenden Ereignissen, die sehr grosse Anforderungen stellen werden, nicht überraschen zu lassen.

Die psychologische Bemühung um die wechselseitige Anpassung des arbeitenden Menschen an die menschliche Arbeit gliedert sich in vier Gebiete, die alle vier weitgehend ineinander übergreifen: Auslese, Menschenführung, Arbeitsgestaltung und Instruktion.

### Personalauslese

Die Psychotechnik hat Methoden entwickelt, um Fähigkeiten und Anlagen des Menschen in bezug auf seine Arbeitseignung festzustellen. Hierfür kommen alle psycho-

diagnostischen Methoden zur Anwendung, die sich in verhältnismässig kurzer Zeit und mit genügender Bewährung durchführen lassen. Die psychotechnischen Prüfungen sind mehr einer ärztlichen Untersuchung als einer Schulprüfung zu vergleichen, denn es handelt sich hier nicht darum, fachliche Aufgaben zu lösen, sie ist keineswegs eine Fachprüfung, sondern eine psychologische Ergänzung zu dieser: also eine Untersuchung auf allgemeine Fähigkeiten: Intelligenz, Gefühlsvorstellung, Wille, Selbstvertrauen, Aufmerksamkeit, Arbeitstempo, Zuverlässigkeit, Gewissenhaftigkeit, Sorgfalt usw. Es versteht sich, dass hierfür entwickelte charakterologische Methoden zur Anwendung kommen müssen und dass die Stellung von Prüfungsaufgaben allein nicht genügen könnte. Die psychotechnischen Auslesemethoden sind im Grunde nichts anderes, als eine Entwicklung und Differenzierung des gesunden Menschenverstandes in bezug auf die Beurteilung der Menschen. Man gibt dem Prüfling einfache Arbeitsproben, befragt ihn nach seinem Lebenslauf, seinem Lebensziel, seiner Einstellung zur Arbeit, über Problem der Verantwortung, der Selbsterziehung usw. Man gibt ihm Gelegenheit, sich ruhig und eingehend über seine Wünsche und Schwierigkeiten zu äussern. Man schaut, wie er sich in Situationen bewährt, die Überlegung, Selbstbeherrschung und Selbstüberwindung, Konzentration, Beweglichkeit und Umstellungsfähigkeit erfordern. Man diskutiert seine Ergebnisse mit ihm und lässt ihn seine Leistungen kritisieren und verbessern. So kommt man in vier Stunden in einen natürlichen Kontakt mit dem betreffenden Menschen und wird, wenn man genügend Erfahrung hat und die Berufsanforderungen kennt, seine Eignung nach der günstigen und un-

günstigen Seite beurteilen können. Man kann seine Entwicklungsmöglichkeiten in gewisser Hinsicht bis zu einem gewissen Grade einschätzen und ihm oder dem Arbeitgeber Anhaltspunkte geben, wie und in welcher Hinsicht er sich verbessern könnte.

Das Prüfungsergebnis wird in einem Bericht oder Gutachten schriftlich niedergelegt. Ausser einer Charakterisierung enthält das Gutachten Anleitungen über die Instruktion und Behandlung zu Händen des Arbeitgebers.

Um die Eignung zu bestimmen, muss der Psychotechniker nicht nur den Menschen, sondern auch die in Frage kommenden Berufsbedingungen kennen. Diese werden durch Arbeitsstudien in den Betrieben, durch Interviews mit Arbeitgebern und Bewährungskontrollen ermittelt. Die Schwierigkeit besteht hier namentlich darin, die optimalen Anforderungen zu bestimmen. Wenn man maximale Anforderungen stellen würde, fände man die gesuchten Leute nicht. Man muss aus den vorhandenen und erreichbaren Bewerbungen diejenigen herausgreifen, die verhältnismässig am meisten Erfolg versprechen. In diesem Punkt ergibt sich schon eine interessante Möglichkeit, das Problem der Eignung mit dem Arbeitgeber zu erörtern. Die für einen Betrieb geeigneten Leute muss man sich im allgemeinen erst heranbilden. Es lässt sich selten ein ganz eindeutiges Urteil über die Eignung einer Person aussprechen: in einigen Punkten wird sie geeignet sein, während in anderer Hinsicht Nachhilfe, Geduld und Umstellung notwendig sein werden, bis sich die betreffende Person eingearbeitet hat.

### Menschenführung

Die Leistungsfähigkeit und das Niveau eines Betriebes hängt zur Hauptsache davon ab, wie der Prinzipal oder das Prinzipalepaar das Personal zu führen versteht. Es gibt wohl verschiedene Grundsätze, die bei der Personalführung zu beachten sind. Im

## Mit Vertrauen in die Zukunft

Verschiedenartig werden die Zukunftsaussichten der Schweizerischen Hotellerie beurteilt. Die einen sehen voll Misstrauen der künftigen Entwicklung gegenüber, die anderen glauben, dass gerade dieser Zweig unserer Wirtschaft nach dem Kriege einer neuen Blüte entgegengehe.

„Bleiben wir in der Mitte dieser Ferneher! Innere und äussere Gründe sprechen dafür, dass die Hotellerie unseres Landes auch in der Zukunft ihre Existenzberechtigung behalten wird. Die Schweiz hat so grosse Vorräte als Reise-, Erholungs- und Feriendland, dass sie immer in einigermassen normalen Zeiten auf Auslandsgäste zählen kann. Von der Möglichkeit, dass nach dem gegenwärtigen Kriege unserem Lande auch in sozialer und politischer Hinsicht neue Aufgaben erwachsen können, wollen wir nicht sprechen. Pflicht der jetzigen verantwortlichen Träger der Hotellerie ist es, nicht nur auszuhalten und durchzukämpfen, sondern auch dafür zu sorgen, dass unsere Gaststätten empfangsbereit sind. Wenn aber dies der Fall sein soll, dann muss in erster Linie dafür gesorgt werden, dass tüchtige junge Männer und Frauen bereitstehen, diese Aufgabe zu übernehmen und durchzuführen. Alles andere wird sich machen lassen, wenn einmal die Mittel da sind. Aber einen tüchtigen Nachwuchs in leitender Stellung heranzubilden, das braucht Zeit und Gelegenheit. Der Erreichung dieses Zieles soll die Fachschule dienen.“

An der Spitze des von der Delegierten-Versammlung angenommenen Reglementes steht: „Die Schule hat den Zweck, junge Leute, welche sich dem Hotelfach widmen wollen . . . diejenigen theoretischen und praktischen Kenntnisse und Fähigkeiten beizubringen, welche zum gedeihlichen Fortkommen im Hotelfach notwendig sind.“

In erzieherischer Hinsicht wird gebracht, die jungen Leute zu selbständigen, gewissenhaften und verantwortungsbewussten Geschäftsleuten heranzubilden.“

Ist es aber möglich, dieses weitgesteckte Ziel zu erreichen? Die Organe unseres Vereins — Schulkommission, Zentralvorstand und Delegiertenversammlung — haben dies einstimmig bejaht. Allerdings unter der Voraussetzung, dass das Schulprogramm den heutigen Erfordernissen angepasst sei und dass die Leitung in tüchtige Hände gelegt werde. Diese zwei Bedingungen sind erfüllt. Das Programm wurde von erfahrenen Fachleuten vorbereitet und wird nun mit dem Eid. Amte für das Berufsbildungswesen endgültig bereinigt. Für die Leitung konnte Herr Fernand Cottier in Genf, Mitglied des Zentralvorstandes, gewonnen werden, dessen praktische und theoretische Vorbildung und dessen integre, vornehmer Charakter, gepaart mit zielbewusster Energie, alle Gewähr dafür bieten, dass die Schule ihren Zweck erreichen wird.

Schon in den letzten 50 Jahren hat unsere Fachschule beigetragen zur Heranbildung ganz hervorragender tüchtiger Fachmänner in der Hotellerie: man lese nur das Verzeichnis der „ehemaligen Schüler“ durch, um sich von dieser Tatsache zu überzeugen. Das ganz ausserordentlich günstige Ergebnis der freiwilligen Beiträge zeigt, wie sehr unsere Mitgliedschaft und die weiteren nahestehenden Kreise von der Notwendigkeit der Schule überzeugt sind. Diese Kundgebung, die bei der heutigen gedrückten Lage unseres Gewerbes ganz besonders bemerkenswert ist, ruft einer neuen tatkräftigen Mitarbeit, und das ist die Werbung für die Schule. Tragen wir nun, ein jeder von uns in seinem Kreise, dazu bei, dass am 3. Mai die Fachschule mit einer schönen Anzahl — fünfzig sollten es wenigstens sein — von tüchtigen berufs-freudigen jungen Leuten eröffnet werden kann.“

Es soll dies gegenüber Behörden und Volk ein neuer Beweis dafür sein, dass wir mit Vertrauen in die Zukunft gehen.

Dr. H. SEILER,  
Zentralpräsident.

### Inhaltsverzeichnis:

Seite 2: Aus dem Geschäftsbericht der Schweiz. Hotel-Treuhand-Gesellschaft pro 1942 — Fachschulkommission — Betriebswirtschaft. Buchführung im Hotel — Ehrenzettel der Hotelfachschule. Seite 3: Aus dem Ausland — Frage und Antwort — Schweizer Reisekasse — Aus den Sektionen. Seite 4: Forschungsinstitut für Fremdenverkehr — Asco — Paho — Vermischtes — Büchertisch.

## Der Schweizer Hotelführer 1943

ist erschienen und am 1. März an alle Mitglieder des S.H.V. zum Versand gelangt. Die Verteilung an die Vertriebsstellen ist ebenfalls in die Wege geleitet.

wesentlichen besteht jedoch die geschickte Menschenführung darin, dass der Prinzipal zwei in sich gegensätzliche Grundsätze: der Freiheit und der Ordnung in der natürlichen Eingebung des Augenblicks zu handhaben weiss. Ohne Anleitung zur Freiheit im Handeln kann das Personal nicht selbstständig arbeiten, die Arbeitsfreude, die Initiative, das Interesse am Ganzen kann nur durch eine freiheitliche Führung gefördert werden. Wer sich aber dem Prinzip der Freiheit in der Führung grundsätzlich verschreibt, erlebt nur zu oft Enttäuschungen, da das Personal die Erwartungen, die man in es gestellt hat, nicht immer erfüllt und die Zusammenarbeit und gegenseitige Rücksicht und Hilfe nicht genügend funktioniert. Man vermisst die führende und koordinierende Hand. Die Leute werden eigenwillig, verwöhnt und unzufrieden. Andererseits kann man auch auf das Prinzip des Zwanges und der Vorschrift nicht eindeutig abstellen. Ordnung, Vorschrift, Kontrolle und Gebote sind unerlässlich. Ihre Übertreibung beeinträchtigt jedoch weitgehend die natürliche Entfaltungsmöglichkeit des Personals. Der Leiter muss beide Prinzipien, das der Freiheit und der Ordnung als souveräner, in sich gefestigter, wohlwollender und psychologisch verständnisvoller Mensch zu handhaben wissen. Er darf sich keinem verschreiben, nur dann bewahrt er die innere Freiheit, in jedem Augenblick das zu tun, was psychologisch und organisatorisch notwendig ist. Er muss ein Mensch sein, der weiss, was er will und sich frei fühlt in der Wahl der Mittel und auch Distanz zu sich selber hat. Der Menschenführer darf grundsätzlich nicht enttäuscht sein. Er muss die möglichen Fehler der Leute einkalkulieren und sich bewusst sein, dass er nie allen Unrichtigkeiten vorbeugen kann. Er muss die Leute etwas wagen lassen. Vor allen Dingen darf er nicht die Einstellung haben, dass unterlaufene Misserfolge und Irrtümer Blamagen für ihn selber seien. Je mehr er seinen Ärger und seine Gefühle zu beherrschen weiss, desto mehr wird er immer wieder Herr der Situation sein können. Die Mittel des Zwanges und der Ordnung soll er, soweit irgend möglich, nicht als Befehl zur Unterordnung benützen, sondern im Sinne der praktischen Vereinfachung der natürlichen Koordination und der raschen Verständigung verwenden. So erzielt er sich selbständige, willige Mitarbeiter.

Auftretende Fehler sollen soweit irgend möglich als Irrtümer aufgedeckt und korrigiert werden, in dem man dem Personal den guten Willen zubilligt; Unachtsamkeiten, Nachlässigkeiten, Unkorrektheiten müssen ruhig und sachlich als solche bezeichnet werden. Man soll sich aber hüten, einem Angestellten gegenüber ein Urteil zu fällen, in dem er sich als Eigenpersönlichkeit verletzt fühlt. Solange man einen Mitarbeiter behalten will,

muss man ihm grundsätzlich den Weg zur Rehabilitation offen lassen, damit das Vertrauen erhalten bleibt. Nach einer Rüge ist es notwendig, dass der Chef sich anerkennend über eine richtig ausgeführte Arbeit auspricht. Er muss sich in jedem Augenblick über die Wirkung von Lob, Tadel und Strafe im klaren sein und wissen, dass eine falsche Dosierung aus momentaner Gefühlsstimmung den Erfolg in Frage stellen kann.

Einer der wichtigsten Grundsätze der Menschenführung besteht darin, dass der Chef nur diejenige Arbeit ausführt, die ihm niemand abnehmen kann. Je mehr es ihm gelingt, Angestellte für schwierige, qualifizierte Arbeiten heranzuziehen, desto mehr hat er Zeit für freies Disponieren. Wenn er sich mit einem Fehler zu befassen hat, ist es notwendig, bis in die letzten Details zu gehen, um sich über dessen Auswirkung im ganzen Betrieb und die Bedeutung für den betreffenden Mitarbeiter klar zu werden.

Eine weitere Aufgabe des Chefs ist die, für seine Untergebenen je nach der Stellung im Betrieb, Zeit zu haben. Es soll sich jeder Angestellte vertrauensvoll an ihn wenden können; er muss sich ein Urteil bilden können, wie namentlich die höheren Angestellten ihre Arbeit disponieren, was sich am besten in einem täglichen Rapport übersehen lässt, wobei man dem Untergebenen Vorschlagsrecht und -pflicht zuerkennt.

### Arbeitsgestaltung

Die psychologische Arbeitsgestaltung fusst auf Bewegungs- und Arbeitsstudien. Alle Arbeitsoperationen werden auf ihre Arbeitsbewegungen, auf die manuellen Bewegungen und anzustellenden Überlegungen untersucht, um sie auf die optimal zweckmässige Form zu bringen, so dass alles Unnötige eliminiert wird. Es ist erstaunlich, wieviel Vereinfachungsmöglichkeiten in den alltäglichsten Verrichtungen aufgedeckt werden können. Aber es ist oft sehr schwer, die Leute von ihren falschen Gewohnungen abzubringen, denn sie lassen sich in solchen vermeintlichen Kleinigkeiten nicht gern korrigieren, und doch beruht darauf zum wesentlichen die Tatsache, dass die einen Leute viel rascher und zweckmässiger arbeiten als die anderen. Es ist kein Zweifel, dass die Arbeit im Service, am Buffet und in der Küche in dieser Hinsicht interessante und billige Vereinfachungsmöglichkeiten ergibt. Wenn der Chef sich über diese Dinge immer wieder Rechenschaft ablegt und unabhängig nach Verbesserungen sucht und auf strikte Einhaltung der manuellen Zweckmässigkeit drängt, wird dies den Betrieb sehr erleichtern.

Die Arbeitsstudien befassen sich vorwiegend mit dem Arbeitsfluss und der Zusammenarbeit. Man gibt sich Rechenschaft über die zweckmässige Aufbewahrung der Materialien, über die Wege, die diese zurückzulegen haben, über Verlustquellen und Verschleiss. Man untersucht weiter die Anordnung der Arbeitsstellen in bezug auf den Arbeitsfluss, den Materialfluss und die Wege, die das Personal zurückzulegen hat. Unzweckmässige Disponierung der Arbeitsstellen hat zur Folge, dass das Personal täglich mehrere Kilometer unnötigen Weges zurücklegen muss. Häufig ist schon bei dem Bau der Anlagen zu wenig auf diese Dinge geachtet worden. Besondere Beachtung wird im weiteren dem Funktionieren der Zusammenarbeit geschenkt. Hier treten oft Unstimmigkeiten auf, die zu täglichen Missheiligkeiten Anlass geben, die aber mit verhältnismässig einfachen organisatorischen Veränderungen zu beheben wären.

### Instruktion

Die psychotechnischen Instruktionmethoden müssen in jedem Falle der Eigenart der Arbeitsweise angepasst werden. Es wurden für viele manuelle Berufe Lehrpläne und Anlernmethoden für Lehrlinge, Anlernung und Umschulung von Erwachsenen aufgestellt. Es sind einfache pädagogische Grundsätze, die hier befolgt werden, wie z. B.:

Die Arbeit zuerst praktisch oder manuell erleben lassen, bevor man sie erklärt; nur eine Sache aufs Mal instruieren; keine falschen Gewöhnungen aufkommen lassen; günstige Abwechslung, so dass die Arbeit anregend wirkt; Anleitung zur ständigen Selbsterbeurteilung der Arbeit; jeden Fehler zu Instruktionzwecken benützen.

Wenn man diese Grundsätze konsequent durchführt und in praktischen Arbeiten zweckmässig koordiniert, kann die eigent-

liche Anlernzeit verkürzt werden, so dass die übrige Lehrzeit bedeutend produktiver gestaltet werden kann.

Das Gastgewerbe ist in erster Linie ein Verkaufsbetrieb besonderer Art, in dem zwar die rein manuelle Erledigung der Arbeit auch von grosser Wichtigkeit ist; die Hauptrolle spielt jedoch die Befolgung einer richtigen Verkaufspsychologie, namentlich in Service und Küche. Der Betrieb muss sich bemühen, ein richtiges Vertrauensverhältnis zum Gast zu schaffen durch Reellität, Sauberkeit, Aufmerksamkeit, Diskretion, Distanz und Be-

## Aus dem Geschäftsbericht der Schweiz. Hotel-Treuhand-Gesellschaft für das Jahr 1942

Unmittelbar vor Abschluss des Blattes gelangen wir in den Besitz des 10. Geschäftsberichtes der SHTG über ihr Geschäftsjahr 1942. Wir kommen in der nächsten Ausgabe auf die einschläglichen Ausführungen zurück und beschränken uns heute auf die Wiedergabe einiger interessanter Zahlenangaben über die Hilfstätigkeit des Institutes:

### Eingegangene Gesuche und deren Erledigung

Seit der Reaktivierung unseres Instituts (Herbst 1932) sind bis Ende 1942 im ganzen 1973 Hilfstätigkeiten eingegangen, die sich auf die einzelnen Gebiete folgendermassen verteilen:

Graubünden . . . . .	499	Gesuche
Nordostschweiz . . . . .	235	"
Zentralschweiz . . . . .	236	"
Bern . . . . .	346	"
Westschweiz . . . . .	360	"
Wallis . . . . .	121	"
Tessin . . . . .	176	"
<b>Total 1973</b>		<b>Gesuche</b>

#### a) Behandelte Gesuche

Durch Abweisung . . . . .	296
Durch Beratung und Intervention (ohne finanzielle Unterstützung) . . . . .	491
Durch Hilfeleistung unter finanzieller Mitwirkung der SHTG . . . . .	911
Durch Stillelegungsbeiträge à fonds perdu . . . . .	27
Durch Darlehen aus Mitteln der Oberländischen Hilfskasse, Bern (ohne Inanspruchnahme der Bundessubvention) . . . . .	36
	1761

#### b) Pendente Gesuche

Vorläufig zurückgestellt . . . . .	48
In Behandlung begriffen . . . . .	164 212
<b>Total wie oben</b>	<b>1973</b>

Zu dieser Übersicht muss bemerkt werden, dass viele der bereits behandelten Gesuche voraussichtlich einer nochmaligen Bearbeitung bedürfen, da die Voraussetzungen, die den getroffenen Arrangements zugrunde lagen, wegen der durch den Krieg eingetretenen Verschärfung der Krise hinfallig geworden sind. Dies gilt namentlich in bezug auf die erforderliche Anpassung der Zinslast an die verschlechterten Ertragsverhältnisse.

### Ausbezahlte Vorschüsse

Die Finanzierung der Hilfsaktion geschah:

- a) *Durch Übernahme von vorgangsfreien Amortisationspfandtiteln*, die auf unseren Antrag grösstenteils vom Eidgenössischen Finanzdepartement befehlet wurden, gestützt auf Art. 19 des am Ende 1940 ausser Kraft getretenen Bundesbeschlusses vom 21. Juni 1935 über vorübergehende rechtliche Schutzmassnahmen für die Hotel- und die Stickerindustrie. Diese Amortisationspfandtitel dienten in der Regel der gesetzlichen Abfindung gedeckter rückständiger Hypothekarzinsen. Seit der Aufhebung des Pfandnachlassverfahrens wurden keine neuen Titel dieser Art mehr übernommen.
- b) *Mittels der eigentlichen Subventionsgelder des Bundes*, die in Form von Sanierungsdarlehen zur Auszahlung gelangen, wobei die Bedingun-

rufsethos: kurz all das, was der Gaststätte die angenehme und persönliche Atmosphäre zu geben hat. Es würde sich zweifellos lohnen, all diese Dinge praktisch und grundsätzlich in speziellen Instruktionkursen für Servier- und Küchenpersonal, eventuell auch für Buffetpersonal zu behandeln, ähnlich wie man Verkaufskurse für Ladenpersonal durchführt. Das materielle Kursprogramm müsste mit Fachleuten aufgestellt werden, während die pädagogische Kursgestaltung und die Instruktion des Kursführers mehr Sache der Psychotechnik ist.

gen dieser Vorschüsse in bezug auf Verzinsung, Amortisation und Sicherstellung einen ausgesprochenen Hilfscharakter aufweisen.

- c) *Durch Gewährung von Darlehen gegen gesetzliches Vorgangspfandrecht* zwecks Aufrechterhaltung des Betriebes und der Betriebsbereitschaft unterstützungswürdiger Unternehmungen sowie zur Barabfindung ausstehender grundpfändlich gesicherter Kapitalzinsen, Steuern und Abgaben, gestützt auf Art. 51 ff. der Verordnung über vorübergehende rechtliche Schutzmassnahmen für die Hotel- und Stickerindustrie vom 22. Oktober 1940, ersetzt durch Art. 50 ff der Verordnung vom 19. Dezember 1941.

Aus den oben genannten drei Finanzierungsquellen sind seit Beginn der jetzigen Sanierungsaktion bis Ende 1942 folgende Vorschüsse an 911 Hotelbetriebe zur Auszahlung gelangt:

ad a)	Fr.
285 vorgangsfreie Amortisationspfandtitel . . . . .	9333530
ad b)	
640 Hilfsdarlehen . . . . .	10333144
(einschliesslich der von den Schuldnern noch nicht bezogenen Saldi von total Fr. 129515)	
ad c)	
225 Darlehen gegen gesetzliches Vorgangspfandrecht . . . . .	2379896
(einschliesslich der von den Schuldnern noch nicht bezogenen Saldi von total Fr. 147033)	
<b>1150 total ausbezahlte Vorschüsse in Höhe von insgesamt . . . . .</b>	<b>22046570</b>

Die durchschnittliche Gesamtbeteiligung der SHTG, bei diesen 911 Fällen macht Fr. 24200 pro Betrieb bzw. Fr. 907 pro Gastbett (bei total 47182 Gastbetten) aus.

### Schuldenabbau

Bei den seit Beginn der neuen Hilfsaktion (Herbst 1932) unter Mitwirkung der SHTG sanierten Hotelbetriebe wurde folgender Schuldenabbau erzielt:

Belastung vor Sanierung . . . . .	Fr. 337722906
Belastung nach Sanierung . . . . .	267633401
(inkl. Vorschüsse der SHTG.)	
Schuldenabbau . . . . .	70089505
Durchschnittliche Bettenverschuldung vor Sanierung . . . . .	7158
Durchschnittl. Bettenverschuldung nach Sanierung . . . . .	5672
Schuldenabbau pro Gastbett . . . . .	1486

### Zins erleichterungen

Für die erreichten Zins erleichterungen auf den Hypothekar- und sonstigen Darlehen zeigt sich bei den unterstützten Betrieben folgendes Gesamtbild, einschliesslich der Vorschüsse der SHTG.:

Unveränderter Zinssuss für Kapitalforderungen von . . . . .	Fr. 48630792 = 18,3%
Herabgesetzter Zinssuss für Kapitalforderungen von . . . . .	69662437 = 26,2%
Variabler Zinssuss für Kapitalforderungen von . . . . .	137034273 = 51,5%
Unverzinslichkeit für Kapitalforderungen von . . . . .	10499426 = 4,0%
<b>Total 265826928 = 100 %</b>	

## Ehrentafel der Hotelfachschule

Tableau d'honneur des dons en faveur de notre Ecole

Freiwillige Beitragszeichnungen zur Finanzierung des Schulbetriebes für die nächsten drei Jahre — Souscriptions volontaires pour financer l'exploitation de notre école au cours des trois prochaines années

	Übertrag	Fr. 102 690.—
<b>A. Einmalige Beiträge - Contributions uniques:</b>		
Regierungsrat des Kantons Uri . . . . .	Fr.	300.—
Fabrik von Mageris Nahrungsmitteln, Kemptal . . . . .	"	1500.—
T. Halder, Sporthotel Hof Maran, Arosa . . . . .	"	150.—
Fam. Huggler, Bellevue-Hotel, Mürren . . . . .	"	20.—
<b>B. Jährliche Beiträge für drei Jahre - Contributions annuelles pour 3 ans:</b>		
Fam. Mathys, Hotel des Alpes, Merligen . . . . .	Fr. 20.—	60.—
A. Hugi, Hotel Terminus & Wildenmann, Bern . . . . .	" 20.—	" 60.—
Hotel Montana A.G., Luzern . . . . .	" 100.—	" 300.—
C. Meier, Hotel Steinbock, Chur . . . . .	" 50.—	" 150.—
R. Stucker, Hotel Bellevue, Spiez . . . . .	" 20.—	" 60.—
<b>Vorläufiges Total — Total provisoire . . . . .</b>		<b>Fr. 105 290.—</b>



## Todes-Anzeige

Den verehrten Vereinsmitgliedern machen wir hiermit die Mitteilung, dass unser Mitglied

Herr

**Karl Butz**

Hotel zum Hirschen, St. Gallen

am 4. März nach längerem Leiden, doch unerwartet rasch, im Alter von 63 Jahren verschieden ist.

Wir bitten Sie, dem verstorbenen Mitglied ein ehrendes Andenken zu bewahren.

Namens des Zentralvorstandes

Der Zentralpräsident:

**Dr. H. Seiler.**

### Bewilligte Vorschüsse

- a) Hilfsdarlehen aus der Bundessubvention . . . . . Fr. 12909061 (hievon ausbez. Fr. 10203629)
- b) Darlehen aus Kredit des Bundes für Vorschüsse mit gesetzlichem Pfandrecht . . . . . Fr. 30172725 (hievon ausbez. Fr. 22328862)

### Verwendung der ausbezahlten Hilfsdarlehen aus der Bundessubvention

Die ausbezahlten Hilfsdarlehen aus der Bundessubvention haben folgende Verwendung gefunden:

Für Abfindung von Grundpfanddarlehen sowie anderen Vorschüssen und von privilegierten Steuern . . . . .	Fr. 2848129
Für Abfindung von Lieferanten- und übrigen Kurrentforderungen, einschliesslich nichtprivilegierte Steuern . . . . .	4786847
Für Saisonöffnungskredite . . . . .	1517492
Für den laufenden Betrieb, Diverses, einschliesslich Sanierungsspesen . . . . .	1180676
<b>Total</b>	<b>10333144</b>

### Verwendung der ausbezahlten Darlehen gegen gesetzliches Pfandrecht aus dem entsprechenden Sonderkredit des Bundes

Für die Aufrechterhaltung und die Betriebsbereitschaft der Hotels . . . . .	Fr. 1049910
Für die Barabfindung ausstehender, grundpfändlich gesicherter Kapitalzinsen, Steuern und Abgaben . . . . .	1329986
<b>Total</b>	<b>2379896</b>

## Umschau

### Fachschulkommission

Die Sektion Lausanne S.H.V. hat zu ihrem Delegierten in die Fachschulkommission den Präsidenten der Sektion, Herrn Oberstlt. J. A. Müller, ernannt, der bereits an der letzten Kommissionssitzung sehr aktiv teilgenommen hat, was wir hiermit noch nachtragen.

Der Gemeinderat von Lausanne hat zu seinem Delegierten in die Fachschulkommission Herrn Syndic Addor bestimmt, der indessen wegen Militärdienst der letzten Kommissionssitzung nicht beizuhocken konnte. M. R.

### Betriebswirtschaftliche Buchführung im Hotel

Wie wir bereits an anderer Stelle mitteilen, hält das unter der Leitung von Herrn Prof. A. Walther stehende Forschungsinstitut für Fremdenverkehr an der Universität Bern am 8. und 9. April d. J. in den Räumlichkeiten der Universität Bern einen Kurs für Praktiker über betriebswirtschaftliche Buchführung im Hotel ab.

Der Zweck des Kurses ist, die Leiter und Angestellten des Gastgewerbes, die mit der Kalkulation und Buchführung zu tun haben, mit den neuesten Ereignissen der betriebswirtschaftlichen Forschung und ihrer praktischen Anwendung vertraut zu machen.

Die Kalkulation der Industrie hat sich in den letzten Jahren sehr stark entwickelt. An Stelle der Faustregeln sind zuverlässige Methoden getreten, die in enger Zusammenarbeit mit der Praxis von der Wissenschaft entwickelt worden sind.

Diese neuen Methoden gelten aber nicht nur für die Industrie. Auch das Gewerbe wendet sie immer mehr an, und es ist bekannt, dass gerade im schweizerischen Gewerbe in den letzten Jahren grosse Fortschritte erzielt worden sind. Man hat erkannt, dass in der heutigen Zeit der staatlichen Preiskontrolle der am besten dasteht, der über seine Kosten einwandfreie Auskunft geben kann.

Eine zuverlässige Kalkulation dient aber dem einzelnen Geschäft selbst am meisten. Sie schützt vor falscher Preisstellung, sie sagt, was man verdienen kann und wo man drauflegt und hilft die Preise den wirklichen Kosten anzupassen.

Man will aber heute nicht nur wissen, was die Leistungen kosten, man will auch die Kosten laufend überwachen, um einschreiten zu können, wenn sie zu hoch werden.

Auch hierfür kennen wir heute praktisch brauchbare und leicht anzuwendende Verfahren

Man stellt einen Kostenplan auf und vergleicht mit ihm die wirklich entstandenen Kosten.  
Eine Kalkulation ist aber nur zuverlässig, wenn sie mit den Zahlen der Finanzbuchführung übereinstimmt. Diesen Zusammenhang herzustellen betrachten viele heute noch als eine sehr schwierige Sache. Es ist aber nicht so, denn auch hierfür hat man praktische, leicht anzuwendende Methoden entwickelt.

Wenn eine ganze Branche ihre Preise gegenüber der Öffentlichkeit verteidigen will, muss sie auch den einwandfreien Nachweis ihrer Kosten erbringen können. Hierfür ist eine Einheitsbuchführung nötig. Sie ist die Grundlage für alle gemeinsam zu behandelnden Fragen der Kalkulation und der Preisstellung.

Über all dies soll im Kurs der F.I.F. referiert und diskutiert werden. Es wird gezeigt werden, wie diese neuen Methoden im Hotel und im Restaurant angewendet und dem ganzen Gastgewerbe nützen können.

Wir möchten unserer Mitgliedschaft sehr empfehlen, diesen äusserst interessanten Kurs zu besuchen. Über das nähere Kursprogramm verweisen wir auf publizierte Anzeige an anderer Stelle dieses Blattes.

## Aus dem Ausland

### Das gastronomische Italien

Anlässlich der von der Generaldirektion für den Tourismus für ihr Personal und dasjenige der E.N.I.T. durchgeführten Vortragsreihe über Fragen des Tourismus sprach Dr. Giovanni Mariotti, früherer Chef der Sektion Publizität und Publikationen der E.N.I.T., über „L'Italia gastronomica“. In seiner Causerie führte Mariotti einleitend aus: „Über die italienische Küche haben seit Jahren Fachleute, Köche, Ärzte und Poeten viel geschrieben. Was aber uns interessiert, ist die Kunst der Ernährung und Küche in ihren Beziehungen zum Tourismus, d. h. ein vielseitiger und oft schwer zu unterscheidender und delikater Fragenkomplex, der sowohl die Propagandatätigkeit im allgemeinen, besonders aber das Gastgewerbe berührt.“

Die für die Propagandatätigkeit des italienischen Tourismus verantwortliche Stelle, die ENIT, hat die Gastronomie in ihrer Werbung keineswegs vergessen; hat sie doch als erste Stelle die gastronomische Karte des Landes zum Druck und Verteilung gebracht und ist damit einem wirklichen Bedürfnis zahlreicher Gäste entgegengekommen. Die „Küchenkarte“ folgt dann eine Karte der Weine, nach den eigenen Grundsätzen und mit kurzem, bündigem Text. Mariotti fragt sich in diesem Zusammenhang, ob nicht eine „Karte der Süssigkeiten“ fällig wäre, worin auch Angaben über typische Weine und Liköre aufgenommen werden könnten.

In seinen Ausführungen kommt er auch auf die Frage der internationalen Küche zu sprechen und bemerkt mit frischer Offenheit, es sei ein schlechtes Ding, Andere herunterzumachen, um sich selbst in ein besseres Licht zu stellen. Die internationale Küche sei ein wirklicher Faktor, an den sich auch in Italien die besten Häuser halten müssten. Er selbst sei wirklich betroffen gewesen, als eines Tages eine sehr wichtige Persönlichkeit vor italienischen Hoteliers erklärte: „es sei endlich Zeit, mit den ewigen Fleischbrühen Crèmes und Poulets abzufahren und dem Gaste Minestra, Cotiche mit Bohnen zu servieren.“ Mariotti nennt diese Haltung und Einstellung offen und frei, „demagogia bella e buona“. Die internationale Küche könne nicht abgeschafft werden, wenn ein internationaler Tourismus beibehalten werden solle. „Es denke einer nur, was er auf einer eigenen Reise ins Ausland sagen würde, wenn ihm nur Gulasch und Sauerkraut mit Würsten serviert würde, die seinem Gaumen absolut nicht schmecken oder Bier und Most vorgesetzt erhalte.“

Richtig sei, dem Touristen zu sagen: Wir besitzen eine vorzüglich nationale Küche mit diesen und jenen Spezialitäten, sind aber auch in der Lage, ihnen jedes Gericht der internationalen Küche in bester Qualität anzubieten. Unter dieser Voraussetzung dürfe auch eine vermehrte Propaganda für die einheimischen Spezialitäten in Aussicht genommen werden. In den einzelnen Werbeschriften über Italien im allgemeinen und den Publikationen über Regionen und Städte sollte ein gastronomischer Führer nicht fehlen. Besonders nützlich sei die Publikation gut zusammengestellter Menüs.

Mariotti kommt dann auf die internationale Küche in grösseren Häusern zurück und rügt mit Recht die Unsitte, dass gewisse Gerichte, unter denen man im internationalen Gebrauch von der englischen Küste bis an den Bosphorus die gleiche Platte verstehe, in Italien jeder sich eigenes vorstelle und auch serviere, so dass man unter der gleichen Bezeichnung in Mailand dies, in Florenz das und in Rom wieder was anderes vorgesetzt erhalte. Hier sei dringend nötig, Ordnung zu schaffen und ein Repertoire aufzustellen, das für alle Gaststätten des Landes gelte. Es biete keine besondere Schwierigkeit, dass ein Fachkomitee aus Köchen, Gastronomen und Fachleuten internationalen Suppen und Fleischgerichten italienische Beziehungen gebe und die Gaststätten verpflichte, unter dieser Bezeichnung wirklich das Richtige aufzutischen, damit der fremde Gast auch das erhalte, was er wirklich wünsche.

Für eine wirksamere Propaganda der Spezialitäten der einzelnen Regionen und Orte seien besonders die Restaurants, Trattorien und Osterien heranzuziehen; es sei dringend nötig, besonders die an gut besuchten Autostrassen gelegenen Gaststätten besser auszustatten, heimeliger einzurichten, reicheres Besteck und Wäsche zu beschaffen und für eine freundliche und saubere Bedienung zu sorgen. Ein Führer über diese typischen Lokale, nach dem Vorbilde eines bekannten französischen Automobilführers, sei nötig.

Mariotti führt weiter aus: Wer für die Gastronomie arbeite, bringe Verdienst der Landwirtschaft, dem Handel und Gewerbe. Der fremde Tourist, der mit den gastronomischen Spezialitäten des Landes bekannt wird und diese schätzt, verlangt auch in seiner Heimat in vermehrtem Umfang unsere Produkte und vermehrt unseren Aussenhandel an Gemüse und Früchten, Käse und Teigwaren und Konserven etc. Die gastronomische Propaganda hilft sehr zu einer Ausbelebung der wichtigsten landwirtschaftlichen Produkte, und wirken sich die ausländischen Besucherzahlen auch entsprechend auf den Export aus. A. A.

## Eingeschränkter Betrieb in der italienischen Saisonhotellerie

Die auch in der Schweizer Presse verbreitete Meldung einer generellen Schliessung der italienischen Saisonhotellerie ist in dieser Form unzutreffend. Die Hotels an den Wintersportplätzen bleiben nicht durchwegs geschlossen, doch ist die Aufrechterhaltung des Betriebes nur denjenigen Unternehmen gestattet, die das ganze Jahr über offen halten, während die Hotels der Badekurorte und klimatischen Stationen nur Evakuierten zugänglich sein sollen.

## FRAGE und ANTWORT

Frage 250: Schema der Küchenberechnung. Ich basiere mich bei der Küchenberechnung auf folgendes Schema:

Selbstkosten der Lebensmittel für den Gast	10% Zuschlag für eventl. unberechnetes Material	1/3 der Kosten der Küchenfeuerung	Zusammen	Plus 40% Geschäftskosten u. 20% Gewinn	Total 60% Zuschlag
.....	.....	.....	.....	.....	.....
Totalkosten Gästeverpflegung					
Selbstkosten der Lebensmittel für Personal					
10% Zuschlag für eventl. unberechnetes Material					
1/3 der Kosten der Küchenfeuerung					
Zusammen					
Plus 40% Geschäftskosten					
Totalkosten Personalverpfleg.					
Totalkosten Gäste u. Personal					

Erachten Sie diese Berechnungsgrundlage als richtig und welches Schema wenden Sie in der Regel an?

Antwort: Das Schema als solches, wie Sie es angeben, ist richtig. Abzuklären im einzelnen Falle ist die Frage, ob die Zuschläge im Ausmass von 40 und 20 Prozent genügen. Je geringer die Frequenz ist, umso höher müssen an und für sich diese Zuschläge sein. Allerdings sind diesen Zuschlägen in der Praxis durch die Zahlungswilligkeit des Gastes Grenzen gesetzt. Bei der Preiskalkulation sind folgende drei Gruppen zu unterscheiden:

- A la carte-Gerichte:**

Warenaufwand	80% Unkostenzuschlag	Total Selbstkosten	Plus 10% Gewinnzuschlag	Verkaufspreis
.....	.....	.....	.....	.....
- Menu à prix fixe:**

Menupreis	Abzüglich: 45% Unkosten und Gewinnzuschlag	Höchstzulässiger Warenaufwand
.....	.....	.....

In diesem Fall geht man also umgekehrt vor. Anstatt wie im ersten Beispiel auf den Warenaufwand einen Unkosten- und Gewinnzuschlag zu machen, geht man vom festen Verkaufspreis aus und bringt davon Unkosten- und Gewinnbeträgen in Abzug, um zu ermitteln, wieviel für den Warenaufwand maximal ausgelegt werden kann.

- Tagesverpflegung im Pensionspreis:**

Vom Pensionspreis werden in der Regel 3/4 auf das Küchenkonto und 1/4 auf das Konto Logement verbucht.		
3/4 Pensionspreis (als Kücheneinnahme)	abzüglich: 45% Unkosten und Gewinn	Höchstzulässiger Warenaufwand für Gäste- und Angestelltenverpflegung
.....	.....	.....

Hier ist der Warenaufwand für Gäste- und Personalverpflegung zusammengefasst. Will man aufteilen, so setzt man am besten für die Angestelltenverpflegung einen festen Betrag pro Angestelltenverpflegungstag ein und richtet darnach die Personalverpflegung vom gesamten Warenaufwand unter Berücksichtigung der entsprechenden Gäste- und Angestelltenzahl ergibt sich dann der höchstzulässige Aufwand für die Gästeverpflegung pro Gästelogiernacht.

Die oben angeführten Unkostenzuschläge sind Mittelwerte. Diese gelten daher nicht für jeden Betrieb. Um die Unkosten in jedem einzelnen Falle genau zu ermitteln, empfehlen wir deren Berechnung nach dem Muster des folgenden Beispiels:

	Total	Logement	Küche	Keller
Betriebs-einnahmen	70.000.-	19.200.-	44.800.-	6.000.-
Betriebsausgaben:				
a) Warenaufwand	23.000.-	—	20.000.-	3.000.-
b) Übrige Betriebskosten	30.000.-	10.000.-	17.500.-	2.500.-
Total Betriebsausgaben	53.000.-	10.000.-	37.500.-	5.500.-
Zinsenaufwand	15.000.-	7.500.-	7.000.-	500.-
Abschreibungen auf Immobilien u. Mobilien	p. m.	p. m.	p. m.	p. m.
Total Ausgaben	68.000.-	17.500.-	44.500.-	6.000.-
Gewinn	2.000.-	1.700.-	300.-	—
	70.000.-	19.200.-	44.800.-	6.000.-

NB. Die Abschreibungen auf Immobilien und Mobilien sind pro memoria eingesetzt und müssen von Fall zu Fall berücksichtigt werden, sofern es die allgemeine Konkurrenturlage gestattet.

**Berechnung der Unkostenzuschläge:**

	Küche	Keller
Warenaufwand	20.000.-	3.000.-
Übrige Betriebskosten und Zinsenaufwand	24.500.-	3.000.-
in % des Warenaufwandes	112,5%	100%
Übrige Betriebskosten und Zinsenaufwand	54,6%	100%
in % der Betriebs-einnahmen		

d. h. bei Fr. 9,50 Kücheneinnahmen pro Gast sind 54,6% in Abzug zu bringen, um den höchstzulässigen Warenaufwand (für Gäste- und Angestelltenverpflegung zusammen) zu ermitteln; das ergibt im Beispiel Fr. 4,32 pro 1 Gästelogiernacht berechnet (Gewinn nicht berücksichtigt).

Auf je 100 Gäste-Logiernächte stellt sich der Warenaufwand für Gäste- und Angestelltenverpflegung zusammen auf Fr. 432.—

Angenommen, das Verhältnis der Gästelogiernächte zu den Angestelltenlogiernächten verhalte sich wie 100:30 und der Warenaufwand für die Angestelltenverpflegung werde pro Tag auf Fr. 2,50 festgesetzt, so ergibt sich folgende Rechnung:

abzüglich 30 Angestellten-Logiernächte à Fr. 2,50 (fix) Warenaufwand	= „ 75.—
100 Gästelogiernächte	Fr. —
Warenaufwand	= Fr. 357.—
pro 1 Gästelogiernacht maximal zulässiger Warenaufwand	= „ 3,57

**Verteilung:**

	pro Gast	pro Angestellter
Frühstück	Fr. —,50	Fr. —,35
Mittagessen	„ 1,54	„ 1,15
Abendessen	„ 1,53	„ 1.—
	Fr. 3,57	Fr. 2,50

In diesem Zahlenbeispiel ist absichtlich ein Fall zu Grunde gelegt, in welchem die „übrigen Betriebskosten“ und der Zinsenaufwand im Verhältnis zum Warenaufwand sehr hoch ausfallen, wie das heute infolge geringer Gästefrequenz vielfach festzustellen ist. Der berechnete „maximal zulässige Warenaufwand“ fällt deshalb sehr klein aus. In einem solchen Fall wird man nicht ohne weiteres den Küchenaufwand nach den gegebenen Betriebskosten und Zinsen anpassen, sondern darnach trachten müssen, auch die übrigen „Betriebskosten“ durch Einsparungen usw. zu senken (im schlimmsten Falle sogar z. T. auf Konto Verlust zu nehmen) um so einen etwas erhöhten, den allgemeinen Konkurrenzverhältnissen angepassten Küchenaufwand zu ermöglichen.

\* Eventuell weitere Aufteilung, wenn noch andere spezielle Einnahmeposten (Cigarren, Sportanlagen, Bäder usw.) vorhanden sind.

## Schweizer Reisekasse

Wir machen unsere Mitgliedschaft darauf aufmerksam, dass die Schweizer Reisekasse in diesen Tagen wiederum an die Gastbetriebe ihr Einladungszirkular zur Teilnahme am neuen Sommerferienführer 1943 versendet.

In bezug auf die von der Reisekasse gefragten Preise sind gemäss Vereinbarung zwischen ihr und dem Schweizer Hotelierverein, sowie dem Schweiz. Wirtverein für unsere Mitglieder die im Schweizer Hotelführer 1943 enthaltenen Minimalpreise strikte einzuhalten. Wir ersuchen deshalb unsere Mitglieder dringlich, der Schweizer Reisekasse keine andern Preise mitzuteilen. Das Zentralbureau des S. H. V. ist im übrigen vereinbarungsgemäss befugt, eventuell entstehende Differenzen in den Preisangaben zu korrigieren.

## Aus den Sektionen

### Hotelier-Verein Thun und Umgebung

Am 2. März hielt der Hotelier-Verein Thun und Umgebung eine Vereinsversammlung ab, anlässlich welcher auch Interessenten aus Bank-, Presse- und Verkehrskreisen eingeladen waren, um ein Referat von Herrn Dir. H. Schmid, Bern, über „Die Anpassung der Hotellerie an die Erfordernisse der Gegenwart“ entgegenzunehmen.

Getragen von überzeugendem Optimismus, untermauert von grosser Erfahrung und getragen vom Willen zur Offenheit, sprach der Referent über eine Stunde über die Probleme, die nicht nur für die schweizerischen Verkehrsinteressen, sondern für das ganze Land von Bedeutung sind. Dir. Schmid ist überzeugt, dass der Fremdenverkehr nach dem Krieg wieder anwachsen wird, aber auf anderem Boden. Das beschauliche Pensionsleben wird dem raschlebigen Verkehr und Besuch weichen. Die Hotellerie muss daher Auto- und Luftverkehr immer im Auge behalten und ihnen Rechnung tragen. Überhaupt braucht es eine geistige Umstellung und, das wurde immer wieder betont, Beweglichkeit, Initiative. Vor allem ist kaufmännisches Denken notwendig. Für jede Börse des Gastes ist zu sorgen, aber daneben darf sich der Hotelier nie von gesunder Kalkulation abbringen lassen. Verbesserte Berufsausbildung ist sehr notwendig. Das Personal muss recht bezahlt werden, dann wird die Abwanderung der besten Kräfte aufhören. Dagegen können durch rationaleren Einkauf (evtl. Schaffung einer Einkaufsgenossenschaft), durch vermehrte Beschaffung von neuen Einnahmen, durch Rücksichtnahme auf Sonderwünsche (vegetarische Kost, alkoholfreie Getränke usw.) die Einnahmen verbessert und die Ausgaben reduziert werden. Die Berufsverbände müssen sich nicht in Streiks betätigen, sondern in der Erforschung der Berufsnöwendigkeiten ihre Aufgabe suchen. Es darf das Bestreben zum Abbruch von Hotels nicht zu weit getrieben werden. Besser als Sanierung ist die Beschaffung von Durchhaltekrediten, wenn es noch Zeit ist. Die Küche muss besser werden, sodass der Gast in ihr findet, was er dahem nicht erhält. Mit der Bekräftigung Gläubens an die Zukunft der schweizerischen Hotellerie schloss der Referent sein hochinteressantes, mit Hinweisen aus seiner reichen Erfahrung gewürztes Referat. In der Diskussion sprachen die Herren Hunziker, Thun, Burkhalter, Thun und Lenk, Fürsprecher Berger und Bankdirektor Kammr. Der Präsident des Thuner Hoteliervereins, Herr Büttikofer, verdankte Referat und Diskussion. Mitget.

### Hotelier-Verein Meiringen

Der Hotelierverein Meiringen und Umgebung hat in seiner kürzlich abgehaltenen Generalversammlung die Frage einer Liquidation und des Abbruchs der Trambahn Meiringen-Reichenbach-Aareschlucht eingehend diskutiert. Ein Abbruch könnte nur in Frage kommen, wenn gleichzeitig ein neues Verkehrsmittel geschaffen würde, das mindestens die Kapazität der Trambahn aufweisen müsste. In Frage käme also ein Autobus- oder Trolleybusbetrieb. Dies setzt aber voraus, dass die Trambahn als Garage reserviert wird. Mit der Liquidation ist aber ein Verkauf der Trambahn vorgesehen und der Erlös ist mit ca. Fr. 60.000 eingezahlt. Bleibt die Trambahn für ein anderes Verkehrsmittel reserviert, so sinkt das Liquidationsergebnis auf beinahe Null. Für die Anschaffung der Autos müsste mit mindestens Fr. 100.000 bis Fr. 250.000 gerechnet werden und diese Gelder müssten wieder in unserem Gebiet aufgebracht werden. Private, Handel und Gewerbe würden diese Summen nicht zeichnen und die Gemeinden und Korporationen müssten einspringen. Die Nachkriegszeit wird sicher noch viele Überraschungen bringen und es wäre kurzichtig, die öffentlichen Mittel heute schon zu belasten. Der Hotelierverein hat denn auch einstimmig beschlossen, gegen einen Abbruch und gegen eine Liquidation zu stimmen und bittet alle Aktionäre, in diesem Sinne an der Generalversammlung zu votieren. Die Zukunft für Meiringen und das ganze Oberhasli liegt im Aufbau und nicht im Abbruch. (Korr)

Wie wir hierzu noch erfahren, hat die nachträgliche Generalversammlung der Meiringen-Reichenbach-Aareschlucht-Trambahn beschlossen, die Frage des Abbruchs zurückzustellen bis ein anderes, modernes Traktionsmittel gesichert ist.

## Saisoneröffnungen

Lugano: Hotel Erica-Schweizerhof, 15. März.

## Hotellieferanten!

Von allen Werbemitteln in der Tat Am nützlichsten ist dies Inserat!

50 Jahre

## Hotelliederschule

### des Schweizer Hotelier-Vereins, Lausanne

Prächtige Lage am Genfersee

Jünglinge	Internet
Töchter	Externat

---

**Wieder-Eröffnung 3. Mai 1943**

Buchhaltung	Küche	Sprachen
Betriebslehre	Service	Anstandslehre
	Kontrolle	

Theoretische und praktische Kurse von 5 Monaten  
Bezahlte Stellen zur weiteren Ausbildung in guten Hotels der Schweiz zugesichert

Im Jubiläumsjahr 1943 Pension und Schulgeld inbegriffen von Fr. 150.— an per Monat  
Stipendien für besonders verdiente Schüler

Nähere Auskunft durch die Direktion Ecole Hôtelière de la SSH,  
avenue de Cour, Lausanne

**Kurs für Praktiker**

8. und 9. April 1943 in Bern über

**Betriebswirtschaftl. Buchführung im Hotel**

In diesem Kurs werden die Grundsätze betriebswirtschaftlicher Kalkulation und Buchführung im allgemeinen und ihre praktische Anwendung im Hotel und Restaurant entwickelt. Das Kursprogramm ist in Nr. 9 vom 4. März veröffentlicht worden.

Das detaillierte Programm mit Anmeldechein kann beim Forschungsinstitut für Fremdenverkehr, Bern, Speichergasse 16, Tel. 3 03 73, bezogen werden.

**Schweiz. Konzertlokalinhaberverband  
ASCO**

Die an gleicher Stelle publizierte Mitglieder-versammlung musste infolge zahlreicher Wünsche aus Mitgliederkreisen um eine Woche verschoben werden. Sie findet daher definitiv am Donnerstag, den 18. März 1943, statt. Beginn der Versammlung nachmittags 14.30 Uhr, im Hotel Bellevue-Palace in Bern. Wir bitten sämtliche Mitglieder und weitere Interessenten, von dieser Verschiebung Kenntnis zu nehmen.

Die Traktanden sind wie folgt: 1. Eröffnung der Versammlung und allgemeiner Verbandsbericht durch unsern Präsidenten, Herrn Max Brenzikofer, Biel. — 2. Referat über die bisherige Tätigkeit des SFM und die dahingehenden Erfahrungen, von Herrn R. A. Lüthi, Bern. — 3. Referat über die Einführung von Berufsweisen für Musiker und die hierfür zu schaffenden rechtlichen Grundlagen, von Herrn Mistl vom SFM, Bern. — 4. Allgemeine Aussprache und allfällige Anträge zuhanden unserer Generalversammlung.

Wir hoffen, einen grossen Kollegenkreis beglücken zu können und bitten, den Donnerstag, den 18. März, heute schon für uns vorzumerken. (Mitget.)

**PAHO**

**Die neuen Karenzfristen für Gastwirtschafts-angestellte!**

Die PAHO hat bekanntlich mit Eingabe vom 10. Januar 1941 an das eidgenössische Volkswirtschaftsdepartement um gänzliche Aufhebung der für Gastwirtschaftsangestellte geltenden ausserordentlichen Karenzfristen nachgesucht. Diesem Gesuch waren die Ergebnisse einer Lohnerhebung der Kasse beigefügt, die sehr deutlich die Notwendigkeit erkennen liessen, die Wartefristen aufzuheben. In der Folge und als vorübergehende

Lösung konnte durch Vereinbarung mit den zuständigen Bundesbehörden eine Regelung für die Verkürzung der Karenzfristen im Einzelfall getroffen werden.

Im Zusammenhang mit der Ausföhrung der neuen Bundesbestimmungen ist auch die Neuregelung der Karenzfristen für Hotel- und Restaurantangestellte vorgesehen worden. Die PAHO hat im Auftrage der Bundesbehörden auf Grund der Unterstützungssakten des Jahres 1942 nochmals eine Lohnerhebung durchgeführt und dabei festgestellt, dass von 230 unterstützten Versicherten 91% ein Jahresverdienst unter Fr. 3000.— und 68% sogar ein Einkommen unter Fr. 2000.— ausgewiesen haben. Diese Unterlagen dienen als Grundlage für die Festsetzung der neuen Karenzfristen durch das eidgenössische Volkswirtschaftsdepartement.

**Die Karenzfristen betragen ab 1. März 1943:**

a) im Anschluss an Jahresstelle:  
für Alleinstehende . . . . . 20 Kalendertage für Unterstützungspflichtige . 10 Kalendertage

b) im Anschluss an Saisonstelle:  
bis zu einem Jahres-  
einkommen von  
Fr. 3000.— bei Alleinstehenden . . . . . 30  
Fr. 4000.— bei Versicherten mit Unter-  
halts- oder Unterstützungsp-  
flicht gegenüber einer Person . . . . . 24  
Fr. 5000.— bei Versicherten mit Unter-  
halts- oder Unterstützungsp-  
flicht gegenüber zwei oder  
mehr Personen . . . . . 12

Übersteigt das Jahreseinkommen die vorgenannten Grenzen, so ist für je Fr. 100.— Mehrverdienst je ein Karenztag mehr zu bestehen, bis zu höchstens

- 50 Kalendertagen für Alleinstehende,
- 40 Kalendertagen für Versicherte mit Unterstützungs-  
pflicht gegenüber einer Person,
- 30 Kalendertagen für Versicherte mit Unterstützungs-  
pflicht gegenüber zwei und mehr Personen.

Auf die Karenzfrist angerechnet werden können diejenigen Kalendertage, die nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses auf berufliche und ausserberufliche Zwischenbeschäftigung, auf Militärdienst, Kontrollurlaub und ärztlich ausgewiesene Krankheit entfallen.

Beim Vorliegen besonderer Verhältnisse, wie bei ausserordentlichen Familienlasten oder dauernd ungünstigen Erwerbsbedingungen, können die vorgenannten Karenzfristen von der zuständigen Bundesbehörde herabgesetzt werden.

Die Hotel- und Restaurantangestellten werden mit Befriedigung vom Erfolg der Bemühungen der PAHO Kenntnis nehmen und — sofern nicht schon bei ihr versichert — unverzüglich den Beitritt erklären. (Beitrittserklärungen sind bei der Verwaltung der PAHO, Marktgasse 3, Basel, sowie beim Hotel-Bureau Basel und bei den Bureaux der Union Helvetica erhältlich.)

**Veemischtes**

**Die Kosten der Lebenshaltung**

Der vom Bundesamt für Industrie, Gewerbe und Arbeit berechnete Landesindex der Kosten der Lebenshaltung steht Ende Februar mit 201,2 (Juni 1914 = 100) um 0,2 Prozent über Vormonatsstand und um 46,6 Prozent über dem Vorkriegsstand vom Ende August 1939. Die Indexziffer der Nahrungskosten hat sich im Berichtsmonat um 0,3 Prozent auf 209,5 erhöht, während die Gruppenziffer für Brenn- und Leuchtstoffe (Seife) mit 154,0 annähernd auf Vormonatsstand verblieb. Der Index der Bekleidungskosten wird mit 230,2 und der Mietpreisindex mit 173,6 fortgeschrieben.

**Der Rückgang der Schlachtungen**

Das Bundesamt für Industrie, Gewerbe und Arbeit gibt die Schlachtungsziiffern im Jahre 1942 bekannt, aus denen sich ein Bild über den Fleischverbrauch machen lässt. Die Erhebungen beziehen sich auf 42 Städte. Nach den vorliegenden Ergebnissen ist von 1941 auf 1942 die Zahl der geschlachteten Tiere um 21,5 Prozent und das Schlachtgewicht dieser Tiere um 24,1 Prozent zurückgegangen. Verglichen mit dem zehnjährigen Durchschnitt 1929 bis 1938 ergibt sich für das Jahr 1942 ein Rückgang der Zahl der geschlachteten Tiere um 36,7 Prozent und der Schlachttonnen um 36,8 Prozent.

Total sind im letzten Jahre 443,216 Tiere geschlachtet worden gegen 564,298 im Vorjahre. Darunter waren: 196,000 Kälber, 121,600 Schweine, 48,900 Kühe, 33,800 Schafe, 24,500 Rinder und 4500 Oesen. Das Schlachtgewicht stellte sich auf rund 45,900 Tonnen gegen 60,094 Tonnen im Vorjahre.

**Sie sparen Zucker . . .**

Wenn Sie Obstkonzentrat, Invertzucker, Glucose oder dergleichen verwenden. (Obstkonzentrat nur etwa ein Drittel bis zur Hälfte der üblichen Zuckermenge und den Rest Zucker, das das Konzentrat allein zu feucht bäckt.)

Wenn Sie Ihre Diplomaten usw. mit Schlagcreme aus Bonbons-PEC herstellen. Sie können dabei Süssmost, Obstkonzentrat oder Frucht-sirup mitverwenden und so die Hälfte Zucker einsparen.

Wenn Sie Ihre Marmeladen, Konfitüren usw. mit Confi-PEC strecken und dadurch ebenfalls eine Verbilligung erzielen. Konfitüre kann auf diese Weise bis um 50% gestreckt werden. Diese gestreckte Konfitüre hat aber nur eine Haltbarkeit von 3-4 Wochen.

Wenn Sie für Ihre Glacen das zuckersparende Glacepulver FRIG verwenden.

Die erwähnten zuckersparenden Hilfsstoffe sind Erzeugnisse der Firma Dr. A. Wander A.G. in Bern, welche den Interessenten gerne ihre ausführlichen Rezepte kostenlos zur Verfügung stellt.

**Bücherfisch**

**Kommentar zur eidgenössischen Wehrsteuer.** Von Fürsprecher Dr. Ch. Perret. Chef der Sektion für Krisenabgabe, Wehrpferd und allgemeine Wehrsteuer bei der eidg. Steuerverwaltung und Dr. P. Groscheintz, Chef der Sektion für Stempelabgaben und Quellensteuer bei der eidg. Steuerverwaltung. Nachtrag zur zweiten Auflage. Preis Fr. 1.80. Polygraphischer Verlag A.-G. Zürich.

Die beiden Verfasser des geschätzten Kommentars zur eidgenössischen Wehrsteuer, der bereits in zweiter, erweiterte Auflage vorliegt, haben in einem Nachtrag die Abänderungen erläutert, die zum Grunderlass vom 9. Dezember 1940 durch die Bundesratsbeschlüsse vom 20. November 1942 und vom 18. Januar 1943 getroffen worden sind.

Beigegeben ist dem Nachtrag sodann auch noch die erst am 4. Januar 1943 erlassene Verfügung betr. Anwendung von Art. 18, Abs. 3 des Wehrsteuerbeschlusses über die Pauschalierung der allgemeinen Wehrsteuer für Ausländer, wozu der Nachtrag selbst als Anmerkung 9 zu Art. 18 die notwendigen Aufklärungen gibt.

Die textlichen Abänderungen oder Neuerungen sind typographisch deutlich sichtbar gemacht so dass dem Ratsuchenden sofort erkennbar wird, auf was es ankommt.

**Mit kleinen Anzeigen erfolgreich werben.**

H. Behrman, Fr. 3,50, Verlag Organisator A.G. Zürich 6. — Der bekannte Zürcher Reklameberater berichtet aus mehr als 30jähriger Praxis über das Klein-Insertat. Er zeigt an etwa 60 Beispielen dessen Wert, gibt Anweisungen für das Abfassen solcher Inserate und zeigt deren Wirtschaftlichkeit. Jeder Gewerbetreibende und Kaufmann, der gelegentlich kleine Inserate auf gibt, wird aus dem lebendig und klar geschriebenen Büchlein wertvolle Anregungen ziehen können, die ihm das Vielfache des Preises einbringen. Ein Gutschein zu kostenloser Beratung in diesen Fragen liegt dem Büchlein bei.

**Die Reise der „Tellus“.** Von Ole Eklund.

Phantastischer Roman. Aus dem Schwedischen übersetzt von Dr. Karl Hellwig. (4 Blau A.M.-Reihe). Bd. 5. 202 Seiten 12 x 19 cm. 1943. Zürich, Albert Müller Verlag, A.G. Kart. Fr. 3,50, geb. Fr. 5,40. — Der neue Band der «Blauen A.M.-Reihe» gehört in das Gebiet der technischen Utopien, dessen unbestrübte Meister Jules Verne, H. G. Wells und Hans Dominik sind. Es ist nicht leicht, solche Romane zu schreiben. Ole Eklund aber hat das Zeug dazu, denn er ist Biologe und Chemiker von Beruf und beherrscht infolgedessen die wissenschaftliche Seite seines Themas von Grund auf. Ausserdem kann er schreiben und schildern, und er besitzt auch die nötige Phantasie. Sein Ausgangspunkt ist einfach und die Handlung, die er darauf aufbaut, bei aller Phantastik so logisch, dass die Geheimnisse, die wir miterleben, sich tatsächlich genau so abspielen könnten, wenn die Voraussetzungen gegeben wären. W.

Redaktion — Rédaction:  
Dr. M. Riesen — Dr. A. Büchi (im Militär)



**Es ist immer noch möglich**

feine **CHARLOTTE**  
und **BAVAROIS-CRÈMEN**  
herzustellen

Die Feinheit der mit Bonbons-Pec-Schlagcremen hergestellten Desserts wird Ihren Gästen munden.

Unsere Spezialisten beraten Sie in allen Fachfragen!

Dr. A. WANDER AG, BERN



**COURVOISIER COGNAC**  
THE BRANDY OF NAPOLEON

Generaldepôt für die Schweiz:  
**JEAN HAECKY IMPORT A.-G., BASEL**

Hôtel 1er rang, Alpes vaudoises, cherche pour la saison d'été 1943:

**Chefs de rang portiers  
femmes de chambres  
cuisinière à café  
fille d'office et  
gouvernante de lingerie**

Ecrire sous chiffre A. V. 2695 à la Revue Suisse des Hôtels à Bâle 2.

**Schalotten für Hoteliers**  
einzigartige Gelegenheit Kapitalanlage!

liefert sehr günstig von 10 kg an

**J. MEYER, BIEL**  
Landesprodukte en gros  
Aarbergerstrasse 72, Tel. 54.44

A REMETTRE  
**Hôtel-Café-Restaurant**

Grand jardin, Tea-room, 30 chambres, 3 appartements, établissement de bonne renommée, remise cause de santé. Faire offres écrites sous chiffre Z. 26368 L. à Publicitas, Lausanne.



Infole Abreise einen Posten Spielautomaten

**„Hotelsilber“-Reparaturen**  
nur durch die  
**Bendorfer Werkstätten in Luzern**

**GESUCHT** für lange Sommersaison:

**Obersaaltochter  
Saallehrttochter  
Portier  
Zimmermädchen  
Office- u. Küchenmädchen  
Tournante**

Gute Verpflegung, fixer Lohn und Trinkgeldanteil. Gef. Offerten unter Chiffre S. M. 2701 an die Schweizer Hotel-Revue, Basel 2.

**Buffetttochter**  
jüngere, seriös, tüchtig, selbstständig, wünscht am 1. April Saisonstelle ins Tessin als Alleinbuffetttochter. Gef. Offerten an Hanna Wieser, Aukon-Zürich.

**Waschmaschine**  
Trommel Reinkupfer (35 Leintücher) für Kohlenheizung zu verkaufen. Auskunft durch Chiffre Z. W. 6971 an Mosse-Annoncen, Zürich.

**LEICA**  
oder **CONTAX** als Occasion gesucht.

Angaben über No., Zubehörendes und ausserer Preis an Glig. Maurer, Spiez.

**Gesucht**  
auf 1. April seriöser

**Portier**  
für Bahndienst und Zimmeraushilfe. Gef. Angebote mit Zeugnisabschriften an Hospiz z. Eidg. Kreuz, Bern.

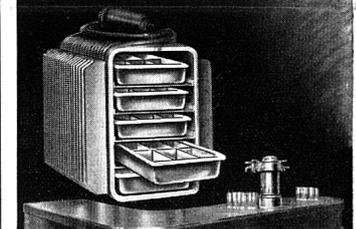
**Junge Tochter sucht Stelle als**

**Bureau-Volontärin**  
evtl. Mithilfe im Service

in Hotel am Vierwaldstättersee

Eintritt: 1. Juni  
1. Juni  
April-Mai  
April-Mai  
11. Juni  
Anf. Juni

Offerten mit Bild und Zeugnisabschriften unter Chiffre H. V. 2670 an die Schweizer Hotel-Revue, Basel 2.



**Mit wenig Geld...**

lässt sich in jedes Buffet eine «Frigomatic»-Kühlanlage einbauen. Lassen Sie sich hierüber ganz unverbindlich durch uns orientieren. Sie werden staunen, wie gering die Kosten sind, im Vergleich zu den vielen und grossen Vortellen, die eine «Frigomatic»-Anlage bietet. Mit «Frigomatic» hat das Bier auch im höchsten Sommer immer die richtige Temperatur. «Frigomatic» erzeugt aber auch Tafelweine in kleinen Würfeln form Frappieren der Apéritifs und der Weine.

**AUTOFRIGOR AG**  
ZÜRICH HARDTURMSTRASSE 20 TEL. 58660

Vertretungen und Servicesstellen in:  
Basel, Bern, Biel, Fribourg, Chur, Gen. Interlaken, Lausanne, Lugano, St. Gallen

**Gesucht tüchtige**  
**Hoteliers-Tochter**  
perfekt Französisch in Wort und Schrift  
für Empfang u. Journal

in führendes Hotel der Westschweiz. Jahresstelle für seriöse, gut präsentierende, gewandte und energische Person. Offerten mit Photo, Referenzen und Ansprüchen unter Chiffre H. T. 2644 an die Hotel-Revue, Basel 2.

**CHAMPAGNES**  
GEORGE GOULET LANSON Père et Fils J. BOLLINGER  
REIMS REIMS AY  
DE NOUVEAU DISPONIBLES  
Agents généraux pour la Suisse  
**RENAUD S.A. BALE**

**Four électrique**  
pour pâtisserie est demandé d'occasion.

Offres sous chiffre M. L. 2682 à la Revue Suisse des Hôtels, Bâle 2.

**OMNIBUS** fertig gemixt. Immer gleiche Qualität. — Starkes Aroma, markentrei

**SCHIWA** (Himbeersirup und Saft von gut ausgereiften Zitronen, alkoholfrei), markentrei, sehr durststillend

**WERNER LANDTWING, WEINE UND SPIRITUOSEN, SIRUPE, TEL. 216 SCÄWYZ**

## Le calcul des frais de cuisine dans les hôtels

Ce chapitre du calcul des frais d'exploitation d'une entreprise hôtelière prend, par suite du prolongement de la guerre et du renchérissement continu des denrées, une importance chaque jour accrue. Ceci, non seulement au point de vue arithmétique pur, mais aussi au point de vue la conscience professionnelle, car le chef d'entreprise doit en effet veiller que l'hôte reçoive vraiment la contre-valeur de ce qu'il paie, mais il doit d'autre part s'efforcer d'obtenir des prix qui lui assurent un bénéfice brut, permettant de faire face à ses obligations courantes et de renter le capital, tout en effectuant les amortissements nécessaires.

L'hôtelier sérieux, calculateur et commerçant doit hélas! toujours constater qu'il y a encore de nombreuses lacunes dans les exploitations hôtelières en ce qui concerne le calcul des frais de cuisine. Si pour l'établissement des prix, on tenait compte consciencieusement et soigneusement des prix de revient, notre commission des prix aurait beaucoup moins à faire; le nombre des infractions à notre règlement des prix minima et l'abaissement des prix en général diminuerait rapidement. Combien de fois n'a-t-on pas vu calculer les frais de cuisine sans tenir compte, dans les dépenses, des frais de combustible, de lumière, d'eau, de l'entretien des installations et de l'inventaire d'exploitation, de l'argenterie, des salaires, etc., donc sans qu'une cote part de ces frais ne soit ajoutée au prix des marchandises? Comment peut-on espérer d'un chef de cuisine ou d'un chef de partie un calcul de prix exact, si le directeur de l'entreprise n'a pas de méthode précise à ce sujet? Il est donc absolument indispensable que ceux qui sont responsables de toute l'exploitation aient bien que leurs principaux collaborateurs soient exactement au courant des principes du calcul des prix de revient.

Qu'en est-il à l'heure actuelle des prix de pension? Dans maints hôtels, on applique les prix d'avant-guerre, si ce n'est pas des prix qui sont encore inférieurs à ceux demandés en 1939, et l'on ne tient nullement compte de l'augmentation des frais d'exploitation qui est en moyenne d'environ 50%. Il est vrai que la simplification de la cuisine et les rationsnements ont permis de décharger de façon sensible le compte de cuisine, mais ces économies ne compensent pas de loin le renchérissement continu qui se manifeste depuis le début de la guerre. Si tous nos collègues effectuaient constamment et minutieusement leur calcul des frais de cuisine, les « chiffres rouges » auraient été fait de disparaître des comptes d'exploitation et le préjudice qui est ainsi causé, parfois involontairement, aux entreprises qui travaillaient sur des bases vraiment commerciales cesserait bientôt.

L'on entend toujours des hôtes raconter que dans tel ou tel endroit on mange admirablement bien et à très bon marché. S'il faut accueillir parfois avec prudence des informations de ce genre, il n'en reste pas moins qu'il y a en effet des entreprises qui, par suite de l'excédent des lits disponibles que l'on constate dans notre pays et de la demande réduite de la clientèle suisse, essaient de faire de la propagande auprès des hôtes, par ne pas dire de racoler des hôtes, par des prix de

pension ou de repas les plus bas possibles. Ce palliatif peut donner lieu provisoirement à une augmentation du chiffre d'affaires, mais il a inévitablement pour conséquence un résultat ruineux pour le compte de cuisine. Or, ce résultat déficitaire a une importance d'autant plus grande que de nos jours, la cuisine doit plus que jamais être considérée comme un des principaux éléments d'exploitation compensateur des frais et qu'elle doit être appelée à supporter une plus large part des frais généraux.

Avant d'ouvrir les portes de son hôtel, le directeur d'une exploitation saisonnière devrait prendre la peine et le temps d'examiner à fond le compte de rentabilité de la cuisine et de calculer encore s'il y a un juste rapport entre les frais et les prix. Ce n'est que par d'incessants calculs et contrôles que l'on peut se protéger contre de regrettables illusions auxquelles on ne peut plus s'abandonner aujourd'hui, car elles ont de trop graves conséquences pour chaque entreprise.

Le calcul des frais de cuisine dépend de si nombreux facteurs qu'il doit se faire pour chaque entreprise de façon différente et qu'on ne peut donner de recette générale. Toutefois, on doit partir du principe que l'entreprise qui veut trouver son compte doit, en tous cas, obtenir un rendement de cuisine brut d'au moins 30 à 40%. Les calculs peuvent se faire de diverses manières. La plus simple et la plus facile est de comparer les dépenses concernant exclusivement la cuisine aux recettes de cuisine: elles doivent être dans le rapport de 60 ou 70 à 100. Ainsi pour fr. 100 de recettes de cuisine, il faut que toutes les dépenses, y compris l'entretien du personnel, ne dépassent pas 40 à 70 fr., et qu'il reste donc un excédent de 30 à 40 fr.

Un continu contrôle des calculs des frais de cuisine est d'autant plus nécessaire que l'on ne peut encore prévoir la fin des conditions défavorables qui règnent actuellement sur le marché et que la crise et la paralysie du tourisme international peuvent encore durer une ou quelques années. Mais, jusqu'à ce que l'hôtellerie ait pris ce nouvel essor que nous attendons tous impatientement, nous devons quand même faire face à nos obligations et notre industrie, dans son ensemble, doit veiller que son crédit moral et financier demeure intact. Or ceci n'est possible que si l'on sait exactement pour chaque entreprise quels sont les frais généraux journaliers de chaque département et quel est le rendement brut de la cuisine, de la cave, des logements, etc., etc., et même du téléphone. De nos jours et à l'avenir, sans ces connaissances arithmétiques et comptables nous ne nous en sortirions pas.

C'est pour tenir compte de ce facteur que la commission du service de renseignements économiques de la SSH, qui a été récemment renouvelée, a décidé d'accorder une attention particulière au problème des frais généraux et des prix de revient dans l'hôtellerie. On prévoit également que cette question sera traitée à fond dans le cours supérieur pour directeurs d'hôtels, qui sera donné dans notre école. L'on espère ainsi contribuer, par l'avenir, à mettre en évidence ce problème capital d'exploitation, afin que les futurs chefs d'entreprise y attachent l'importance qu'il mérite.

H. Schmiel.

## Hôtels et agences de voyages

Depuis qu'elles existent, les agences de voyages ont toujours joué le rôle de service auxiliaire du tourisme. Elles se sont révélées dans ce domaine comme un facteur déterminant et ont énormément contribué au développement du tourisme international. Elles se sont immédiatement imposées comme intermédiaires entre un public avide de conseils pour ses voyages et ses vacanciers et toutes les institutions dont l'activité touche au tourisme. Elles sont devenues non seulement utiles, mais indispensables.

Le développement des voyages populaires fut spécialement favorable à cette évolution. Plus ce mouvement s'intensifia et plus les bureaux de tourisme (les grandes agences de voyages surtout) purent intervenir dans ce trafic. Grâce à une propagande appropriée et grâce à l'avantage qu'offre le contact permanent qu'elles ont avec le public, elles ont pu montrer ce non elles étaient capables et leur influence sur le mouvement touristique s'affirma de plus en plus.

Les conséquences de cette évolution furent que leurs services prirent une importance toujours plus grande pour notre industrie et que les hôteliers avides furent obligés de reconnaître l'intérêt que présentaient des relations étroites avec les grandes agences de voyages. Celles-ci sont pour les hôtels non seulement des centres publicitaires remarquables qui mettent les entreprises en valeur et qui complètent efficacement la propagande normale de celles-ci, mais les hôteliers qui travaillent avec les bureaux de tourisme s'adjointent ainsi une organisation de vente telle que l'hôtellerie n'aurait jamais pu en créer d'elle-même. Si les hôteliers, au début, eurent de la peine à s'écarter de leurs anciennes méthodes, ils finirent, à la longue, par reconnaître les mérites de cette innovation.

En temps normal, l'hôtellerie suisse cherche surtout à augmenter le nombre des hôtes qui alimentent le trafic international. C'est pourquoi elle recherche d'abord la collaboration des organisations étrangères et elle put, au début, se passer de ces auxiliaires pour attirer la clientèle indigène parce que, dans ce domaine, le problème se posait sous une forme assez simple. C'est la raison pour laquelle les relations entre les hôtels suisses et les agences de tourisme furent demeurées longtemps d'une manière générale assez superficielles, mais peut-être faire exception pour quelques

grandes agences de voyages qui, avant la guerre s'efforcèrent avec succès d'attirer en Suisse des hôtes étrangers.

Mais la régression du trafic international que l'on enregistra quelques années avant la guerre déjà pour le plus grand dam de nos industries touristiques accentua le désir de voir l'absence des hôtes étrangers compensée, dans une certaine mesure du moins, par la présence d'hôtes suisses. La propagande faite dans ce but par les institutions nationales destinées à développer le tourisme trouva toute la compréhension et l'appui nécessaires auprès des agences de voyages qui, de leur côté, édifièrent leur propre publicité presque uniquement sur le thème: « Passez vos vacances en Suisse », mais qui exercèrent dans ce sens directement une heureuse influence sur le public qui accourait à leurs guichets. Le but envisagé put être d'autant plus facilement atteint que notre population s'était habituée, entretemps, à consulter les bureaux de voyages pour les voyages qu'elle voulait faire et les vacances qu'elle voulait passer à l'intérieur de nos frontières. De ce fait la collaboration entre les agences de voyages et notre hôtellerie devint de plus en plus étroite.

Maintenant que les expériences que l'on a derrière soi permettent d'avoir une certaine vue d'ensemble sur les relations réciproques, il est utile de les soumettre à un nouvel examen pour constater les lacunes éventuelles afin, dans l'intérêt des deux parties, de pouvoir les combler.

Si l'hôtelier ne profite pas immédiatement de la propagande touristique faite par les agences de voyages, il en profite quand même directement, comme le prouve surtout mes expositions faites dans les vitrines des agences, expositions qui constituent un excellent moyen de propagande confirmé par l'expérience, grâce surtout à la situation géographique des dites agences. Cette publicité à laquelle les bureaux de tourisme consacrent tout leur soin est très appréciée par les associations touristiques régionales et locales. Autrefois cette publicité était mise gracieusement à la disposition des institutions intéressées et, par conséquent, de l'hôtellerie également, mais aujourd'hui, étant donné la situation critique dans laquelle elles se trouvent, par suite de la guerre, les agences sont obligées de tirer quelques revenus de cette propagande.

En outre à côté de la propagande collective, l'hôtelier a encore l'occasion de faire sa publicité individuelle puisque les agences de voyages se chargent de distribuer gratuitement leurs prospectus aux intéressés. Cette remise de prospectus aux guichets ne constitue pas simplement une distribution automatique, mais grâce au contact personnel qui s'établit entre le bureau et le client, cette opération prend la valeur d'une recommandation expresse de la maison en question par un connaisseur qualifié. Cela représente un travail dont les gens qui ne sont pas du métier ne se font aucune idée. Chaque hôtelier apprendrait une foule de choses s'il pouvait passer quelques heures à titre d'observateur tacite derrière les guichets d'une agence de voyages. Il serait étonné de la multiplicité et souvent de l'étrangeté des questions qui sont posées aux fonctionnaires de l'agence sur les stations et sur chaque hôtel, et de l'étendue des connaissances hôtelières que le public suppose à l'employé qui lui répond. Le spectateur en question comprendrait alors mieux pourquoi les agences de voyages avec lesquelles il travaille lui adressent toujours des questionnaires détaillés à remplir, opération qui est souvent bien ennuyeuse pour l'hôtelier. Mais ces questionnaires constituent pour les agences un élément indispensable pour parvenir à convaincre les hôtes.

Il n'est pas besoin d'insister sur le fait que les agences répondent toujours avec loyauté et objectivité aux questions qui leur sont posées sur les hôtels. Mais les bureaux de tourisme et les hôteliers jouent naturellement leur rôle aux guichets des agences comme ailleurs. Parfois l'hôtelier n'est pas satisfait du nombre de clients qui lui est envoyé. Mais il devrait se rendre compte que le nombre des commandes n'est nullement proportionnel aux efforts que les agences font en sa faveur. En effet, souvent la plus grande partie des gens qui viennent demander des renseignements et des conseils aux bureaux de tourisme s'adressent directement à l'hôtel qu'ils ont choisi pour commander des chambres. Par rapport à sa mise à contribution l'agence de voyages n'enregistre que peu de gains. Cela s'explique par diverses caractéristiques du trafic interne, dont l'une des plus marquées est bien certainement la force de l'habitude. Dans la plupart des cas, l'hôtelier profite sans le savoir des travaux préliminaires effectués par les agences de voyages, alors que ces dernières demeurent les mains vides puisqu'elles ne peuvent prélever de commission. Une grande partie de leur activité demeure donc improductive pour elles, du moins au point de vue purement commercial.

Les hôtels qui parfois indiquent aux agences de voyages des prix plus élevés que leurs prix originaux, dans le but de compenser ainsi la commission qu'il devront verser, ignorent probablement que de cette façon les deux parties intéressées risquent de perdre un client, puisque l'agence est obligée de publier le prix majoré dans ses prospectus et de l'indiquer lorsqu'on lui demande des renseignements. Il n'est pas non plus de bonne guerre que des hôtels fassent des conditions plus favorables pour de futurs commandes de chambres, faites directement par des clients qui leur ont été adressés par des agences.

Pendant la haute-saison, le mouvement touristique est intense, aussi bien dans les hôtels que dans les agences de voyages et, pour les deux parties, les conditions sont favorables. Aussi les bureaux de tourisme considèrent-ils comme un témoignage de reconnaissance pour les services qu'ils rendent pendant toute l'année si les hôtels ne se réservent pas de donner leurs meilleurs chambres en premier lieu à leur propre clientèle. Dans les périodes d'affluence, on ne peut toujours éviter, même avec la meilleure volonté, certaines complications dans l'attribution des chambres. Dans les cas de double location qui se produisent parfois involontairement, l'hôtelier devrait sauvegarder les intérêts des bureaux de voyages et ceux-ci verraient dans de tels actes un signe de bienveillance et de solidarité professionnelle.

Les clients des agences de voyages paient, dans la règle, avec des bons qui devraient être présentés au règlement sitôt qu'ils arrivent à échéance. Les bureaux de tourisme ont évidemment l'obligation d'effectuer ces paiements

## Vers l'ouverture de l'Ecole professionnelle à Lausanne

La décision que vient de prendre la SSH de rouvrir les portes de notre école professionnelle le 3 mai prochain témoigne d'un beau courage de la part des hôteliers suisses. Elle reflète également la confiance que chacun d'eux garde en l'avenir du tourisme en général, ce facteur si essentiel de notre économie nationale.

La section des hôteliers de Lausanne-Ouchy est particulièrement sensible à cet acte de volonté que vient d'accomplir la SSH, puisque l'école qui va renaitre est située dans les murs de sa cité. Ce privilège, elle le mesure à sa juste valeur; c'est pourquoi, doublement responsable, elle s'efforcera de collaborer activement avec les organes directeurs de l'école pour son essor et sa prospérité.

En portant son choix sur M. Fernand Cottier, comme directeur de l'Ecole, le Comité central a eu la main des plus heureuses. Tout ensemble professeur et hôtelier, M. Cottier a toutes les qualités requises pour mener à bien sa lourde tâche. Fidèle et intelligent disciple de M. Tschumi, le fondateur de notre école professionnelle, M. Cottier saura sans nul doute en suivre les traces et en perfectionner l'œuvre. Nous lui souhaitons une cordiale bienvenue à Lausanne et l'accompagnons de tous nos vœux dans ses nouvelles fonctions.

L'esprit d'initiative courageuse que représente la rouverture de notre école professionnelle s'accompagne d'une manifestation symbolique. Malgré la sévérité des temps, l'hôtelier suisse reste confiant. Il est optimiste. Il regarde en avant.

Il sait qu'il doit préparer l'avenir, songer à ses enfants, former une équipe nouvelle, prête à lui succéder, une équipe de jeunes, entreprenants et volontaires, mais inspirés surtout des nobles traditions qui ont fait jusqu'ici la prospérité et la réputation de notre hôtellerie nationale.

En invitant la jeunesse dans son hospitalière maison, l'Ecole professionnelle de la SSH rend service à son pays.

J. A. MULLER  
président de la Société des Hôteliers de Lausanne-Ouchy

dans le plus bref délai. La Fédération suisse des agences de voyages ne néglige aucune occasion d'attirer là-dessus l'attention de ses membres.

Les hôtels et les bureaux de tourisme sont également et directement intéressés à la solution des problèmes touristiques futurs. Les deux institutions ont donc tout avantage à se soutenir et se compléter efficacement puisqu'elles ont des intérêts communs. C'est pourquoi il est particulièrement désirable que leurs relations soient les meilleures possibles et que tout fonctionne sans accroc. L'on comprend souvent mieux son partenaire quand on le connaît mieux et c'est pourquoi les bureaux de voyages sont heureux de recevoir la visite régulière des hôteliers avec lesquels ils travaillent. D'autre part certains hôtels invitent les fonctionnaires des agences de voyages pour une courte visite, donnant à ceux-ci l'occasion d'apprendre à connaître « de visu » l'entreprise qu'ils auront à recommander. Or rien ne facilite le travail des employés des agences autant que ce genre de leçon visuelle. Il faut espérer que cet exemple sera suivi par d'autres cercles hôteliers.

## Nouvelle réglementation de l'attribution des coupons de textile aux hôtels

Depuis le 1er octobre 1942, l'attribution des coupons de textile aux hôtels ne se faisait plus par l'intermédiaire des centrales cantonales de l'économie de guerre, mais directement par la section de textile de l'office de guerre pour l'industrie et le travail à St-Gall. Le système d'attribution en vigueur jusque-là fut remplacé par l'introduction d'un barème social d'attribution, basé sur le nombre des nuitées et sur la durée moyenne de séjour des hôtes, ainsi que sur le nombre des nuitées d'employés. Mais l'on constata, par la suite, que ce barème n'était pas suffisant car la quantité de linge utilisée dans chaque exploitation hôtelière dépend encore de nombreux autres facteurs importants. Avec cette méthode de calcul la plupart des hôtels ne recevaient que des attributions trop faibles qui ne leur permettaient que de couvrir une petite partie de leurs besoins en textiles.

Le service de renseignements économiques de la SSH s'est donc efforcé d'obtenir de la section de textile un autre système d'attribution. La proposition d'adapter les attributions aux achats véritablement effectués pendant les années d'avant-guerre fut repoussée par la dite section, ceci surtout parce que, dans de très nombreux cas, il n'aurait pas été possible d'obtenir la preuve nécessaire des acquisitions antérieures et de classer les textiles en question dans les catégories correspondantes du barème de conversion en vigueur.

Toutefois, pour tenir compte dans une certaine

mesure de nos revendications, la section de textile élabora un nouveau barème d'attribution basé sur la qualité des diverses exploitations, d'après le rang auquel elles appartiennent ainsi que sur d'autres facteurs encore, et qui prévoit en outre des cotes légèrement plus élevées pour chaque groupe d'attribution.

Mais comme cette nouvelle proposition ne peut également être que partiellement satisfaisante, spécialement en ce qui concerne le niveau des cotes prévues et les attributions pour les restaurants annexés aux hôtels, notre service de renseignements économiques proposa encore une fois certaines améliorations qui furent hélas! aussi repoussées par la section, sous prétexte que les cotes d'attribution qu'elle-même avait fixées représentaient le maximum de ce qui pouvait être accordé, étant donné la situation actuelle de notre approvisionnement. La section a maintenant l'intention d'appliquer le nouveau barème pendant six mois, soit de janvier à juin 1943 et, sur la base des expériences faites jusque-là, d'examiner encore son opportunité.

Afin que nous puissions aussi nous faire une juste image des répercussions de ce nouveau système d'attribution, nous prions nos membres de communiquer de nouveau à notre service de renseignements économiques, toutes les observations qu'ils auront faites, en les accompagnant si possible de documents précis.

### Le nouveau barème d'attribution

Le nouveau barème d'attribution se présente sous la forme suivante: les hôtels sont répartis en 4 groupes d'attribution suivant le montant de leurs prix minima. On se base sur le prix de pension minima de l'été 1942. Pour les maisons sans pension (hôtels garnis, etc.), ce sont les prix minima de chambre d'été qui seront pris en considération. Pour les hôtels qui ne sont ouverts qu'en hiver, on se base sur les prix minima de pension ou de chambre d'hiver. Pour les membres de SSH, ce sont les prix publiés dans le Guide suisse des hôtels qui sont déterminants. Toutes les autres entreprises hôtelières qui ne figurent pas dans le Guide des hôtels doivent apporter une preuve spéciale de leurs prix minima.

### Répartition des hôtels en groupes d'attribution

Groupes d'attribution	Prix minima de pension pour l'été 1942	Prix minima de chambre* pour l'été 1942
I	inférieurs à fr. 7.50	inférieurs à fr. 2.80
II	fr. 7.50 à 11.50	fr. 2.80 à 3.80
III	fr. 11.75 à 15.50	fr. 4.— à 5.30
IV	fr. 16.— à 20.—	fr. 5.50 à 8.50

\*) Valable seulement pour maisons sans pension (hôtels garnis, etc.).

### Groupes d'attribution

Durée moyenne de séjour des hôtes (nombre de jours)	Nombre de coupons pour 100 nuitées d'hôtes			
	I	II	III	IV
1 à 1,9 . . . . .	6	7	9	12
2 à 2,9 . . . . .	5	6	8	11
3 à 3,9 . . . . .	4,5	5,5	7,5	10
4 à 5,9 . . . . .	4	5	7	9
6 à 9,9 . . . . .	3,5	4,5	6,5	8,5
10 et plus . . . . .	3	4	6	8

Nombre de coupons pour 100 nuitées d'employés

cote personnelle	1,5	1,5	2	2
------------------	-----	-----	---	---

Nombre de coupons pour 100 nuitées de militaires

cantonnements militaires	3	3	4	6
--------------------------	---	---	---	---

Attributions supplémentaires pour: hôtels exploitant un restaurant

	1	1	1	1
--	---	---	---	---

Nombre de coupons pour 100 nuitées d'hôtels de bains

	0,5	0,5	0,5	0,5
--	-----	-----	-----	-----

### Demande pour l'attribution des coupons

Pour l'attribution des coupons aux entreprises hôtelières (avec ou sans restaurant), seule la section de textile, Teufnerstrasse 26, St-Gall, est compétente. Pour les attributions aux restaurants et aux cafés, au contraire, les demandes doivent continuer à être adressées aux offices cantonaux de l'économie de guerre.

Chaque hôtel qui veut se procurer des textiles rationnés doit d'abord demander à la section de textile à St-Gall une *formule de requête*. Il doit répondre avec précision à toutes les questions posées sur la dite formule (conformément à l'arrêté fédéral du 29 décembre 1941 sur le renforcement des prescriptions pénales de l'économie de guerre, les indications contraires à la vérité seront punies). Ainsi c'est sur la base du nouveau barème d'attribution que la section calculera les coupons de textile qui reviennent à une entreprise et les mettra à sa disposition.

## Nouvelles de la Société

### Commission scolaire

La Société des hôteliers de Lausanne-Ouchy a nommé son délégué à la commission scolaire en la personne de son président, M. le colonel J. A. Müller qui a déjà pris une part active à la dernière séance de la commission.

De son côté, la commune de Lausanne a désigné M. le syndic Ador pour la représenter au sein de notre commission scolaire. M. Ador qui était au service militaire n'a pu, de ce fait, prendre part à la dernière séance de la dite commission.

## Nouvelles étrangères

### Modifications apportées par la guerre dans la clientèle et la gestion des hôtels

Nos lecteurs connaissent parfaitement les modifications que la guerre a apportées dans l'exploitation de nos hôtels et les répercussions qu'ont eues pour notre tourisme la suppression quasi totale du trafic international. Mais il est intéressant de voir les conséquences des événements sur l'hôtellerie des autres pays d'Europe, belligérants ou non. Nous trouvons à ce sujet une intéressante étude dans la revue allemande «Hôtel» qui rappelle que sur notre continent, la clientèle s'est modifiée du fait des circonstances et de la fermeture des frontières.

La cause prépondérante de ce changement est le fait que dans de très nombreux cas, les hôtels ont une clientèle qui leur est imposée par certaines prescriptions ou ont fait l'objet de réquisition, d'occupation, etc. Pour la période allant du 1er juillet 1941 au milieu de l'année 1942, on constate que cette main-mise affecte le 38% environ des lits disponibles dans les hôtels allemands, le 44% dans les hôtels italiens, le 47% dans les hôtels français, etc., etc. Dans les hôtels belges et suédois, la proportion serait de 19 et 12%. Parmi ces entreprises, il faut considérer trois catégories distinctes, celles qui sont demeurées entièrement libres d'héberger la clientèle qu'elles désirent, celles qui sont mixtes, c'est-à-dire dont une partie de la maison abrite une clientèle imposée, mais qui reçoit encore des clients habituels,

et enfin celles qui sont totalement réquisitionnées. Toutefois leur proportion ne dépasse pas le 30% (sauf pour la Hongrie) du nombre total des hôtels de chaque pays respectifs. En Italie, la proportion des entreprises mixtes est la plus forte et atteint environ 48%, alors que dans les autres Etats elle varie entre 11 et 28%. A part l'Italie, la France et la Hongrie qui ont une majorité d'entreprises réquisitionnées ou mixtes plus du 50% des hôtels est demeuré libre dans le reste de l'Europe.

La tâche des directeurs d'entreprises réquisitionnées est relativement aisée du fait qu'ils n'ont qu'à se familiariser avec une cuisine unifiée et simplifiée et à observer les prescriptions qui leur sont données. Dans ces conditions l'augmentation de clientèle qu'ils enregistrent n'apporte guère de complications. Par contre, les chefs d'entreprises mixtes ont des problèmes beaucoup plus difficiles à résoudre puisqu'ils doivent satisfaire leur clientèle habituelle tout en respectant les instructions qui leur sont données pour la clientèle imposée. Cet état de choses a eu pour conséquence naturelle des changements et des simplifications dans la composition des repas servis aux hôtes privés. Une enquête faite au cours de ces 18 derniers mois, auprès de plus de 300 grands hôtels européens réputés, a révélé que le nombre des personnes qui mangent dans ces hôtels a considérablement augmenté et que le 62% des clients exigent des repas et des mets uniformes. Ainsi s'il y a surcroît de besogne, les difficultés relatives à la composition des repas diminuent. Donc, même dans les entreprises mixtes, il y a tendance à l'uniformisation, non seulement des prestations, mais de la clientèle. De ce fait l'hôtelier connaît de plus en plus d'avance les possibilités financières de ses hôtes et il sait toujours ce qu'il peut leur offrir. De nombreux hôteliers de la vieille école ont eu passablement de peine à s'habituer à ce nouvel état de choses, mais ils y sont parvenus à la fin, le sentiment de sécurité l'ayant emporté sur la tendance à rechercher des résultats meilleurs au prix de plus grands risques.

On peut estimer qu'en 18 pays européens de l'Europe centrale et de l'Ouest, 2,2 millions de personnes de plus qu'en 1938 prennent au moins un repas par jour à l'hôtel. On constate aussi une intéressante augmentation de la durée de séjour des hôtes.

En France, le nombre des personnes ayant une occupation lucrative (employés, industriels ou commerçants) résidant dans les hôtels a presque triplé depuis la guerre. En Hongrie, la population indigène voyage bien plus qu'auparavant. On remarque une nouvelle catégorie de clientèle qui se compose de militaires, de fonctionnaires, de magistrats, ainsi que de cultivateurs et de vigneronnons dont les affaires exigent, sous l'influence des nouvelles ordonnances des déplacements de plus longue durée. Comme les Suisses en 1941, les Suédois obéissent au slogan « apprenez à connaître et à aimer votre propre patrie » et on assiste en ce pays à une organisation systématique du tourisme national. En Suède également un tarif dégressif a été institué pour les voyages du sud au nord. Les voyages dans la direction de Stockholm sont les plus onéreux. Ceci a amené à introduire également un tarif hôtelier dégressif pour les chambres et consommations. Le tarif hôtelier devient toujours plus avantageux pour

le client à mesure que l'on s'éloigne des grandes lignes de chemins de fer et des grandes autoroutes. En Espagne et au Portugal on remarque dans les hôtels une forte augmentation de la clientèle féminine et des personnes ayant des occupations lucratives, alors qu'avant la guerre les femmes espagnoles et portugaises ne voyageaient que rarement seules.

Comme on le voit, des modifications profondes sont en train de se produire ou se sont déjà produites, et l'hôtellerie, comme toujours, cherche à s'adapter de son mieux. Il semble de plus que le monde hôtelier européen a surmonté cette période pourtant extrêmement critique et que les hôteliers sont parvenus à créer d'emblée une nouvelle forme économique de gestion.

## Nouvelles financières

### Hôtel d'Angleterre S.A., Vevey

Le bénéfice brut d'exploitation pour 1941 est de fr. 6585.— et le produit de location a rapporté de fr. 2653.—. Les intérêts ont coûté fr. 2653.— et il a été prélevé fr. 6107.— pour amortissement de immeubles et du mobilier. Il reste un solde débiteur de fr. 26.594.— y compris le report antérieur. Les immeubles et le mobilier sont inscrits pour fr. 830.000.—; ils sont grevés d'hypothèques pour fr. 693.867.—. Le capital est de fr. 75.845.—.

## Petites Nouvelles

### Mariage

Nous apprenons avec plaisir le prochain mariage de Mademoiselle Lucienne Oyex avec Monsieur Louis Delachaux. Mlle Oyex est la fille de M. André Oyex, du Buffet de la gare à Lausanne, personnalité en vue de la capitale vaudoise et bien connue dans tout notre pays. Nous présentons à M. et Mme Oyex nos très vives félicitations et nous adressons aux futurs époux nos vœux les plus chaleureux de bonheur et de prospérité.

## Divers

### Un nouvel hôtel disparaît à Lausanne

Nous apprenons que l'Hôtel Montfleuri à Lausanne vient d'être racheté par une importante maison de commerce pour y installer ses bureaux. Ainsi, après les Hôtels Savoy, Beau-Séjour, Balmoral, Britannia, voici un nouvel hôtel de Lausanne qui disparaît.

Le sympathique propriétaire de cet hôtel, M. Masserey, qui a toujours témoigné d'un intérêt extrême à la cause de la section de Lausanne et de la S.S.H., n'abandonnera pas entièrement ses relations avec ses anciens amis puisqu'il a exprimé le désir de rester membre personnel de la section de Lausanne-Ouchy.

# A vendre Agencement de cuisine de grand hôtel

Grand potager à 2 foyers

Tables chaudes

Machines de cuisine

Grill

Réservoirs à eau chaude

Ventilation

Bassins à laver

Plonge

Batterie de cuisine en cuivre  
avec tous les accessoires

Le tout en parfait état.

Pour tous renseignements ou visite s'adresser à

**HOTEL SAVOY - LAUSANNE**



Feinste Haselnüssli  
couponsfrei, sehr beliebt, nahrhaft und gesund. Per Döte Anzahl 23 Cts. franko, Verkauf 20 Cts. im C. & A. Graf, St. Gallen Biscuits Tel. 21088

Wenn Forellen blau,  
dann Blausee Forellen



Forellenzucht Blausee Blausee  
Berner Oberland  
Tel. 8 0092 u. 8 0094

Automatische Wangen mit Garantie ab Fr. 270.—  
Aufschnittmaschinen auch Berkel rev.  
Nationalkassen Kaffeemöbel  
elektrisch mit u. ohne Käsereibh.  
Frau Sigg, Zähringerstr. 5, Zürich 1.



„Jetzt Chef, müssen wir alles daran setzen, den guten Ruf unserer Küche hochzuhalten. Versuchen Sie, mit dieser Würze nachzuhelfen, wo es gilt, den Geschmack zu verbessern, Saucen zu strecken, die Suppe schmackhafter zu gestalten.“  
„Ja, mit

## TEX-TON-WÜRZE

bin ich von je her gut gefahren und heute ist sie einfach unentbehrlich. Fein und natürlich im Geschmack ist sie ausgiebig, aber nicht aufdringlich.“  
Tex-Ton-Würze ist sehr preiswert, am vorteilhaftesten in Korbfaschen direkt von der Fabrik

Haco-Gesellschaft AG., Gümliigen-Bern

## SARDINEN UND THON

Preisliste verlangen.  
L. Ciparisso, Zürich, Hofwiesenstrasse 89, Tel. 60094



UNIVERSUELLEMENT CÉLÈBRE PAR LA PERFECTION DE SA FABRICATION ET DE SON ARGENTURE  
Se recommande également pour réparations et réargenture  
de toute orfèvrerie détériorée, quelle que soit la provenance.  
Garantie formelle et prix modérés.  
**S.A. D'ORFÈVRERIE CHRISTOFFLE**  
PESEUX (Neuchâtel)

On se souvient plus longtemps de la qualité que du prix. Achetez vos bons vins rouges chez

## BLANK & Co. Vevey

la maison des vins rouges fins.

## „Die Trinkgeldordnung im schweiz. Hotelgewerbe“

mit ausführlichen, leicht verständlichen Kommentaren  
von R. Baumann, Generalsekretär der Union Helvetia.

Ein Stichwortregister ermöglicht das sofortige Auffinden der Erklärung zu irgend einem vorliegenden Fall. Berücksichtigt ist dabei auch die Entscheidungspraxis der paritätischen Aufsichtskommission für die TO in den Jahren 1936/42, soweit sie auch für die revidierte Ordnung Geltung besitzt.

Die Broschüre wird in jedem gastgewerblichen Betrieb wertvollste Dienste leisten und deren Handhabung wird gegenseitiges Vertrauen schaffen.  
Es liegt in Ihrem Interesse, wenn Sie die Broschüre sofort bestellen. Preis Fr. 4.— plus Porto durch den Fachbuchverlag der Union Helvetia, Luzern.

## Hotel-Restaurant

mit 60 Betten, Jahresgeschäft in bester Verkehrslage  
im Berner Oberland  
zu verkaufen od. zu verpachten  
Anfragen unter Chiffre B. O. 2676 an die Schweizer Hotel-Revue, Basel 2.

Etablissement médical de 1er rang,  
en Suisse romande, cherche une

## Secrétaire-Comptable

très qualifiée, devant collaborer en outre à la RÉCEPTION. La connaissance des langues et de la sténo-dactylographie est désirée. Adresser offres avec prétentions sous chiffre D. 26375 L. à Publicitas, Lausanne.



# Schuster in Teppichen Linoleum Vorhang- und Möbelstoffen maßgebend!

## Vorteilhafte Putzmittel (COUPONFREI)

**Händereinigungs- und Putzpaste**  
**KESTA- und BLITZ-Scheuerpulver**  
In Dosen und offen  
**BEKO-Spül- und Entfettungsmittel**  
**KELLER & CIE, KONOLFINGEN**  
Chemische und Seifenfabrik Stalden

## Zu kaufen gesucht

### PLONGE

in gutem, einwandfreiem Zustande, elektrisch od. mit Gas heizbar. Offerten mit Preisangabe etc. sind erb. unter Chiffre P. 1. 2715 an die Schweizer Hotel-Revue, Basel 2.

GESUCHT für Saisonbetrieb (Anfang April bis Ende Oktober) tüchtige, selbständige

### Sekretärin

Deutsch, Franz. in Wort und Schrift, etwas Italienisch erwünscht. Ausführliche Offerten mit Bild unter Chiffre F. H. 2712 an die Schweizer Hotel-Revue, Basel 2.

GESUCHT in Kurhaus im Kt. Waadt.

### Hausbeamlin mit Erfahrung im Hotel oder Economat-Officegouvernante

Offerten mit Gehaltsansprüchen und unter Beilage von Lichtbild und Zeugniskopien unter Chiffre A. A. 2711 an die Schweizer Hotel-Revue, Basel 2.

Gesucht für die Saison 1943 in Badhotel im Aargau

**Köchin oder Chef**  
tüchtig, selbständig, entmenskundig  
**I. Saaltochter**  
**Bureauvolontärin**  
**Buffetvolontärin**  
**Badhilfe-Lingere**  
**Portier für allein**  
**Gärtner** für grossen Obst- u. Gemüsegarten  
**div. Küchenmädchen**

Sich melden unter Beilage von Photo, Zeugniskopien und Angabe der Gehaltsansprüche unter Chiffre B. H. 2703 an die Schweizer Hotel-Revue, Basel 2.

Tüchtige, selbständige

### KÖCHIN gesucht

in Kurhaus Blausee. Offerten mit Zeugnissen und Angabe der Gehaltsansprüche sind zu richten an Karl Gfeller, vormals Gfeller-Rindlibacher, Bärenplatz, Bern.

### Lehrstelle gesucht für Jungling (Hotelliersohn) als Hotelpraktikant

zur gründlichen Erlernung des Hotelierberufes (Küche, Bureau etc.). Bevorzugt werden grössere Betriebe in der Westschweiz. Offerten sind zu richten unter Chiffre H. E. 2692 an die Schweizer Hotel-Revue, Basel 2.

### LACTALBA

das neue Schlag- und backfähige

### Schweizer Milch-Eiweiss

Hilfsprodukt zur Herstellung von

Japonaiböden - Caprirollen  
Schaffhauserzungen - Rehrücken  
Praliné-Schnitten - Mandelmasse  
Edelweiss-Schnitten - Makronenböden  
Vogelnester - Früchtecakes  
Mohrenkopfmasse - Dressiertes Konfekt  
Schaumkonfekt - Diverse Torten usw.

Verlangen Sie unverbindlich den Lactalba-Prospekt mit Backrezepten von Ihrem Eierlieferanten

Bezugsquellennachweis vom Hersteller:

**Jacob Tobler, St. Gallen**

Grosse Brennstoffersparnis  
Sauberer, hygienischer Betrieb in der Küche

durch

## Brandis Spargebläse

Das Brandis-Spargebläse ermöglicht die Verfeuerung von Koks an Stelle von Flammkohle. Es bewirkt eine Verminderung des Brennstoffbedarfs um

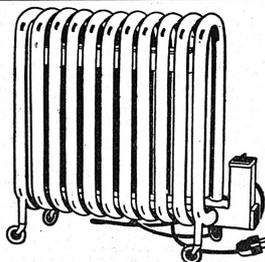
**30-50%**

Der Küchenbetrieb wird sauberer (saubere Herdplatte), keine Staub- und Russplage, bei gleicher oder besserer Leistung des Herdes.



**ZENT AG. BERN** - Ostermundigen

Zahlreiche erstklassige Referenzen



„Die ölgefüllten

### FORSTER Elektro - Stahlradiatoren

stehen in hygienischer Beziehung - milde Strahlung, glatte, reinigungsfähige Heizfläche, mässige Oberflächentemperatur - an erster Stelle.“

So schreibt Dipl.-Ing. ETH Hermann Meier in der „Schweizer Hotel-Revue“ No. 44 vom 30. Okt. 1941.

Verkauf durch konzessionierte Elektro-Installationsfirmen oder durch den Fabrikanten

Aktiengesellschaft Hermann Forster, Arbon, Telefon 183

## Mit grösserem Appetit gegessen

werden Suppen, Saucen, Gemüsegerichte und Salate, wenn Sie sie mit Maggi's Würze im Geschmack verfeinern.

Maggi's Würze ist das anerkannt gute Geschmacksverbesserungsmittel, das sich seit über 50 Jahren hervorragend bewährt hat.

Gesucht für die Sommersaison in grösseren Hotelbetrieb in Zermatt: 1 tüchtiger

**Sekretär-Chef de réception**  
**1 Chef de rang**  
**2 Commis de cuisine**  
**1 Buffetdame**  
**1 Restaurationstochter**  
**1 Conducateur**

Gefl. Offerten unter Chiffre Z. E. 2708 an die Schweizer Hotel-Revue, Basel 2.

Gesucht in Grossrestaurant:

**II. Buffetochter**  
**Buffetlehtochter**  
**4 Restaurationstöchter**  
**Barmaid**

Offerten unter Chiffre G. R. 2696 an die Schweizer Hotel-Revue, Basel 2.

Eintritt:  
1. April  
1. April  
Mai  
April

### GESUCHT KÖCHIN ODER KOCH ZIMMERMÄDCHEN

EVTL. KINDERLOSES EHEPAAR

für Landhaus Nähe Zürich auf 1. April. Offerten unter Chiffre A. K. 2693 an die Schweizer Hotel-Revue, Basel 2.

GESUCHT

### Gouvernante

mit Bureau- und Servicekenntnissen,  
**Alleinzimmermädchen**  
**Alleinportier**  
**3 Saal- und Serviertöchter**

in Hotel (Berner Oberland). Saison April-Oktober. Offerten mit Zeugn., Altersangabe u. Photo, unter Chiffre B. O. 2695 an die Schweizer Hotel-Revue, Basel.

Gesucht per sofort eine erfahrene

### Lingerie-Gouvernante

und eine gelernte

### Glätferin

ahrsstelle, Grosshotel Westschweiz. — Offerten unter Chiffre L. G. 2699 an die Schweizer Hotel-Revue, Basel 2.

HOTEL - PENSION IN BERN SUCHT

### Stütze der Inhaberin

Kenntnisse in Bureauarbeiten, Réception und Service. Vertrauensposten. Kost und Logis, Lohn nach Ueberkunft. Geeignet für Bewerberin gesetlichen Alters, die ein Heim und ruhige Arbeit wünscht. Offerten unter Chiffre H. P. 2694 an die Hotel-Revue, Basel 2.



## BODEN WICHSE

fest und flüssig, in bester Vorkriegs-Qualität, liefert vorteilhaft

**BRUN G.m.b.H., D'NIKEN b. Olten**

Telephon 71139



GEBR. SCHLITTLER  
TEL. 44180 NÄFELS



## Gerant(in)

EVTL. KÄUFER OD. MIETER GESUCHT

für modernen

**Tea-Room, Café-Restaurant**

mit Gross-Patent (ohne Küche). — Bewerber mit bern. Fähigkeitsausweis erhalten den Vorzug. Offerten unter Chiffre O. F. 2359 B. an Orell Füssli-Annoncen, Bern.

Gesucht per sofort

### Barlehtochter

in Dancing-Bar grösserer Stadt. Ausführliche Offerten mit Zeugniskopien und Photo unter Chiffre D. B. 2706 an die Schweizer Hotel-Revue, Basel 2.

GESUCHT

### Küchenbursche

in Jahresstelle.

Offerten an Hotel Bahnhof, Baden (Aargau).

### BESTECKE

Meisterliche  
Formen



Schönheit und  
Harmonie

### TAFELGERÄTE

Musterverlag ZÜRICH 1 / Schweizergasse 14 / Tel. 38823