

Objektyp: **Issue**

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

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

Heft 15

PDF erstellt am: **11.07.2024**

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

Fachorgan für die Hotellerie und den Fremdenverkehr



Zweundfünfzigster
Jahrgang

Cinquante-deuxième
année

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

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

ABONNEMENTS:
Suisses: 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. 80. 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:
Bâle, Gartenstrasse 112.
Responsable pour la rédaction et l'édition: Dr. Max Riesen.
Compte de chèques postaux No. V 85. Téléphone 27934.
Imprimé par Emilie Birkhäuser & Cie, S. A., Bâle.

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. Ausland: bei direktem Bezug jährlich Fr. 15.—, halbjährlich Fr. 8.50, vierteljährlich Fr. 5.—, monatlich Fr. 1.80. Postabonnemente: Preise bei den ausländischen Postämtern erfragen. Für Adressänderungen ist eine Taxe von 30 Cts. zu entrichten.

REDAKTION UND EXPEDITION:
Basel, Gartenstrasse 112.
Verantwortlich für die Redaktion und Herasgabe: Dr. Max Riesen.
Postcheck- und Girokonto: V 85. Telefon 27934.
Druck von Emil Birkhäuser & Cie., A.G., Basel.

Basel, 15. April 1943

Erscheint jeden Donnerstag

N° 15

Paraît tous les jeudis

Bâle, 15 avril 1943

Anwendung betriebswirtschaftlicher Grundsätze im Gastgewerbe

Nachdem im September 1941 das Forschungsinstitut für Fremdenverkehr an der Universität Bern ins Leben gerufen und eine ihm beigegebene betriebswirtschaftliche Kommission, in der auch Hotelfachleute und Praktiker vertreten sind, bestellt worden war, ist es in der Öffentlichkeit um diese Neugründung stille geworden. Man mag sich gerade in den Kreisen der Hotellerie gefragt haben, was aus dem Institut seither geworden sei und ob es wirklich dazu berufen sein könne, an Hand der betriebswirtschaftlichen Forschung auch der Praxis dienstbar zu sein. Der Leiter der Forschungsstelle, Herr Prof. Walther, hat nun mit seinen Mitarbeitern die akademische Zurückgezogenheit verlassen. Er trat in einem am 8. und 9. April an der Universität Bern durchgeführten Kurs für Praktiker erstmals vor ein kritisches Forum von Betriebsleitern und leitenden Angestellten aus dem Gastgewerbe, um mit ihnen die Anwendung betriebswirtschaftlicher Grundsätze in Kalkulation und Buchführung des Gastgewerbes zu behandeln und auch zu diskutieren.

Ueber die bisherige Tätigkeit des Institutes und seine Zielsetzung wurde die stättliche Versammlung bei der Kursöffnung durch Herrn Prof. Dr. Volmar in einer Begrüssungsansprache aufgeklärt, der wir zur Orientierung eines weiteren Kreises die folgenden Ausführungen entnehmen:

Das Forschungsinstitut hat vorerst drei Aufgaben zu erfüllen:

- Wissenschaftliche Erforschung und Bearbeitung aller den Fremdenverkehr betreffenden volkswirtschaftlichen, betriebswirtschaftlichen und rechtlichen Fragen.
- Behandlung des Fremdenverkehrs in Rahmen akademischer Vorlesungen und Übungen.
- Nach Bedürfnis Veranstaltung von Kursen für die beruflich im Fremdenverkehr tätigen Personen.

Das zu bearbeitende Gebiet ist somit umfangreich. Zuerst musste das Institut aufgebaut und organisiert werden. Hernach, also erst vor kurzer Zeit, konnte es an die Erfüllung seiner eigentlichen Aufgaben treten.

Angesichts der Notlage der Hotellerie war es gegeben, sich zunächst mit deren Problemen zu befassen. Die Hotellerie kann nicht nur mit Sanierungen und Stilllegungen wieder aufgerichtet werden. Es bedarf vielmehr auch bei ihr der Einkehr der Selbsterkenntnis und innerer Reformen. Und damit kommen wir ganz naturgemäss auf die betriebswirtschaftliche Seite der Hotellerie. Solche Überlegungen führten zum heutigen Kurse. Moge aus der Veranstaltung Erspriessliches hervorgehen; möge sie zu weiterem Nachdenken anregen und möge sie dazu beitragen, die Erfahrungen der Praktiker mit den wissenschaftlichen Erkenntnissen derart zu verknüpfen, dass sich daraus ein Hilfsmittel zum Wiederaufstiege unserer Hotellerie ergibt.

Seinerseits umriss das Kursprogramm den Zweck der Veranstaltung wie folgt:

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 einwandfrei Auskunft geben kann.

Eine zuverlässige Kalkulation dient aber dem einzelnen Geschäft selbst am meisten. Sie schützt vor falscher Preisstellung, sie sagt, wo man verdienen kann und wo man draufgeht 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 vertreten 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.

Es war nun bezeichnend im Laufe der Veranstaltung, der übrigens ein voller Erfolg beschieden war (indem gegen 200 Personen den Ausführungen der verschiedenen Referenten mit grösster Aufmerksamkeit von Anfang bis Schluss der Tagung folgten), zu erfahren, dass die Ausschreibung des Kurses beidseitig mit Skepsis aufgenommen wurde. Das Institut hatte etwelche Bedenken, ob die Leute der Praxis genügend Interesse und vor allem auch „Sitzleder“ aufbringen würden, um die Betriebsamkeit eines Hotelunternehmens noch einmal mit der Schulbank zu vertauschen, während andererseits die Hotelfachleute vorerst Befürchtungen hegten, die Vorlesungen möchten allzu theoretisch aufgebaut und die Kurse zu sehr auf akademische Bedürfnisse zugeschnitten sein. Trotzdem haben beide Seiten den Wurf gewagt, und sicherlich haben es weder Teilnehmer noch Veranstalter zu bereuen. Die Tagung war im Gegenteil ein überzeugender Beweis für den Wert einer engen Zusammenarbeit zwischen Wissenschaft und Praxis. In diesem Wechselspiel liefert die Praxis der Forschung das Material zur Gewinnung grundsätzlicher Erkenntnisse, die diese auswertet, um sie dann den Betrieben als betriebswirtschaftliche Grundsätze und Richtlinien wiederum an Hand zu geben. Die Forschung ist hier also keine weltabgeschiedene Beschäftigung für Nur-Wissenschaftler, sondern sie bildet eine unentbehrliche Ergänzung und Bereicherung der praktischen Betriebsführung.

Dieser Ueberzeugung gaben denn auch einige massgebliche Hotelfachleute, vorab Herr Dir. H. Schmid, beredten Ausdruck anlässlich eines intimen Soupers, zu dem der Leiter des Hotel Bellevue in Bern Referenten und Ehrengäste des Kurses gastfreundlich eingeladen hatte. Sie fand aber auch ihren Niederschlag in der nachfolgenden Resolution, die am Ende des Kurses von allen Teilnehmern mit Ueberzeugung gutgeheissen wurde:

Resolution

Die Teilnehmer des vom Forschungsinstitut für Fremdenverkehr der Universität Bern durchgeführten Kurses für Praktiker über „Betriebswirtschaftliche Buchführung im Hotel“ verdanken der Universität die ergriffene Initiative, die geeignet ist, die schweizerische Hotellerie ganz allgemein auf eine betriebswirtschaftlichen Grundsätzen entsprechende Grundlage zu stellen.

Sie sind der Ueberzeugung, dass die Erkenntnisse dieses ersten Kurses zum Wohle des schweizerischen Fremdenverkehrsgewerbes der Hotellerie unseres Landes allgemein zugänglich gemacht werden sollen.

Die 200 Kursteilnehmer sind der Ueberzeugung, dass die Zusammenarbeit der Praxis mit der Wissenschaft auf allen Gebieten des Fremdenverkehrs im Hinblick auf die zukünftige Entwicklung und auf die zu erwartende starke ausländische Konkurrenz ein unbedingtes Erfordernis der Stunde ist. Sie sprechen deshalb den Wunsch aus, dass dieser erste Kurs der Auftakt zu einer intensiven Weiterentwicklung auf dem beschrifteten Wege sein möge. An die Behörden wird der Wunsch gerichtet, das Forschungsinstitut für Fremdenverkehr unter der Leitung des Herrn Prof. Walther nach Kräften zu unterstützen, um ihm die Durchführung seiner Arbeiten im weitesten Sinne zu ermöglichen.

Nun stellt dieser erste Kurs freilich noch einen ganz bescheidenen Anfang der Verflechtung zwischen Wissenschaft und Praxis dar. Er gereicht letzterer nur zum Gewinn, wenn es die Teilnehmer unternehmen, die Buchführung in ihren Betrieben, wenn nicht auf einen Schlag, so doch etappenweise und systematisch auf die neuzeitlichen Erfordernisse umzustellen. Dann ist es ferner wichtig, dass die Kostenrechnung nach dem Prinzip des Betriebsabrechnungsbogens, wie ihn das Institut nun propagiert, in möglichst vielen Unternehmen des Hotelgewerbes Eingang findet. Denn je umfangreicher und breiter angelegt das der Forschung zur Verfügung gestellte Tatsachenmaterial ist, umso akkurater sind die daraus gewonnenen Erkenntnisse für alle Unternehmen eines nennlichen Wirtschaftszweiges. Die einheitlichen Kontenpläne eines Gewerbes oder einer Industrie erleichtern zudem ein gemeinsames Vorgehen und die erfolgversprechendere Vertretung preispolitischer Begehren vor Behörden, Kreditinstituten usw.

Dass in der einmal eingeschlagenen Richtung weitermarschiert werden sollte, erhellt auch der Umstand, dass sich im Ausland Bestrebungen ähnlicher Art Geltung verschaffen. So ist in jüngster Zeit das Institut für Betriebswirtschaft des Fremdenverkehrs an der Universität Heidelberg geschaffen worden, dessen Tätigkeitsprogramm sich

Inhaltsverzeichnis:

Seite 2: Betriebswirtschaftliche Grundsätze der Kalkulation (Fortsetzung) — Kosten und Preise. Seite 3: Kosten und Preise (Fortsetzung) — Aus unserer Fachschule. Seite 4: Neuzeitliche Buchhaltungsmethoden — Umschau — Wirtschaftsnotizen. Seite 5: Einmachzuckerartstellung 1943 — Lebensmittelkalkulationierung im Mai. Seite 6: Aus dem Bundesgericht — Kleine Chronik — Saisonöffnungen.

weitgehend mit demjenigen der Berner Forschungsstelle deckt. Es setzt sich ebenfalls zum Ziele, die Probleme vordringlich zu behandeln, welche die Gegenwart dem Beherbergungsgewerbe auflegt.

Wenn wir dem von allen Seiten geäusserten Wunsche nachkommen und die heutige Nummer fast ausschliesslich und in erweitertem Umfange der Berichterstattung, bzw. der auszugsweisen Wiedergabe der Referate widmen, so sind wir uns bewusst, dass diese weder ein getreues Spiegelbild des Kurses vermitteln kann, noch etwa Nichtteilnehmern den Kurs zu ersetzen vermöchte. Die Berichterstattung gibt die Vorträge auch deshalb eher fragmentarisch wieder, weil sich alle Referenten auf ein sehr instruktives und zum Teil recht umfangreiches Zahlen- und Tabellenmaterial stützten, auf dessen Publikation wir aus praktischen Gründen gänzlich verzichten müssen. Trotzdem wird die heutige Ausgabe, die so etwas aus dem üblichen Rahmen herausrückt, den Teilnehmern als Memento dienen, während sie alle übrigen Leser zum Nachdenken und zum Besuch eines folgenden Kurses veranlassen soll. Dessen besonderer praktischer Wert lag vor allem darin, dass man gemeinsam auf Grund eines Zahlenbeispiels den Betriebsabrechnungsbogen einer Hotelunternehmung und damit dessen Kostenrechnung erstellt. Damit wurde allen Teilnehmern auch sehr eindrücklich der Grundgedanke des neuen Systems vor Augen geführt, der darin besteht, dass streng zwischen Aufwand und Ertrag der Unternehmung und Kosten des Betriebes unterschieden wird.

Betriebswirtschaftliche Grundsätze der Kalkulation und ihre Anwendung im Gastgewerbe

Referat von Prof. A. Walther

Die Betriebswirtschaftslehre beschäftigt sich schon seit Jahren mit der industriellen Kalkulation und hat Grundsätze entwickelt, die ganz allgemeine Geltung haben und es verdienen, von der Praxis beachtet zu werden. Die vielfältige tägliche Erfahrung wird durch die wissenschaftliche Forschung gesiebt und geläutert, und das was allgemeine Geltung hat, in einer Theorie zusammengefasst. Aus der Theorie ergeben sich dann die Regeln für das praktische Verhalten, die doch etwas besser und zuverlässiger sind als die sogenannten „Faustregeln“ des Praktikers, mit denen er nur bis zu einem gewissen Punkte, aber nicht weiter kommt.

Wenn man nun das, was die betriebswirtschaftliche Theorie als richtig betrachtet, mit dem, was in der Praxis noch vielfach gemacht wird, vergleicht, stösst man nicht selten auf Verfahren, die nicht mehr als richtig bezeichnet werden können. Diese Erfahrung kann man auf allen Gebieten machen. Sie ist keine Eigenart des Gastgewerbes; sogar in der Industrie hat sich die Kalkulation langsam entwickelt, und so finden wir überall Gutes und Schlechtes. Wenn wir auf die Kalkulation so grossen Wert legen, so deshalb, weil ja für uns sehr viel von der richtigen Kalkulation der Kosten abhängt. Man komme nicht mit dem Einwand, die Preise, die man erzielen konnte, seien gar nicht von den Kosten abhängig. Dies scheint heute seine Berechtigung zu haben. Der Käufer bestimmt, was er zahlen will, und er kümmert sich nicht darum, was der Lieferant dafür bezahlt hat. Heute sind die Preise stark durch die Kosten bedingt, weil die Preiskontrollstelle auf die Kosten abstellt. Für das einzelne Hotel gilt das cherner Gesetz, dass die Gesamtsumme der Einnahmen gleich sein muss mindestens der Gesamtsumme der Kosten. Das Preisniveau der ganzen

Branche wird durch die Kosten bestimmt, sofern richtig kalkuliert wird. Eine Minderheit kann jedoch schlecht kalkulieren; zu tiefe Preise haben und damit eine ganze Branche zugrunde richten. Man muss die Kosten nicht nur kennen, sondern sie auch überwachen können. Es nützt nichts, am Ende eines Jahres festzustellen, wieviel man verdient oder wieviel man verloren hat. Wir müssen die Kosten überwachen, weil die üblichen Kalkulations- und Buchhaltungsverfahren die Kosten nicht richtig ausweisen. Die Überwachung der Kosten halte ich für das Wichtigste, weil wir sehen müssen, wie wir stehen. Wenn man sparen will, muss man wissen, wieviel man braucht, und dann versuchen, weniger zu brauchen. Wenn man den Erfolg einer Tätigkeit beurteilen will, muss man immer messen. Messen ist Vergleichen zweier Masse: ein wirkliches und ein normales. Massinstrument für uns sind die Kosten, ist die Buchführung. Sie muss nun so ausgestaltet werden, dass sie zum wirklichen Messinstrument wird. Wenn wir die Kosten kennen, können wir auch unsere Preisbildung stützen.

Die Kalkulation in der Hotellerie arbeitet zu viel mit dem Moyennes, die nicht so viel sagen, wie man glaubt. Die Ausgabenmoyenne pro Logiernacht sagt wenig, denn es kommt darauf an, ob die Gäste im Hotel essen, ob sie viel Extras gelobt haben. Das Hotel ist kein Handelsgeschäft. Nur beim Verkauf der Weine usw. besteht eine Ähnlichkeit; sie fehlt aber bei der Beherbergung, denn diese verursacht viel mehr Uebertriebe als der Verkauf bei der Ware. Im Hotel spielt der Warenpreis eigentlich keine ausschlaggebende Rolle, und man darf deshalb das Verfahren des Handels, alles auf den Einstandspreis der Waren zu beziehen, nicht übernehmen.

Wir haben die Buchhaltung einer Saison von einem führenden Kurhotel nach unseren Verfahren durchgearbeitet, um festzustellen, ob es geht, was wir vorschlagen wollen. Der Beweis ist erbracht, aber es braucht noch viel: Es braucht die Einführung in die Praxis.

Unternehmung und Betrieb

Man kann die neuen Vorschläge kaum verstehen, ohne die Grundsätze der Kostenlehre begriffen zu haben. Wir müssen eine Unterscheidung machen zwischen Unternehmung und Betrieb. Das ist eine Unterscheidung, die nötig ist und über die man sich einigen muss. Die Unternehmung ist die finanzielle Einheit. Sie erzeugt und verkauft Leistungen und sucht, durch den Verkaufserlös oder Ertrag ihren Aufwand zu decken und einen Gewinn zu machen. Die Unternehmung muss ihr Vermögen erhalten, sonst geht sie zugrunde. Weil gute und schlechte Zeiten abwechseln, muss sie in guten Zeiten Reserven bilden, sie muss ihr Kapitalgebern auch eine angemessene Verzinsung gewähren, sonst geben sie ihr Geld nicht her. Deshalb muss in der Regel der Ertrag grösser sein als der Aufwand. Man nennt das Rentabilität.

Im Betrieb vollzieht sich die Leistung der Unternehmung. Diese Leistung muss wirtschaftlich erfolgen, d. h. es muss mit möglichst geringen Mitteln eine bestimmte Leistung oder mit bestimmten Mitteln eine möglichst grosse Leistung erzielt werden. Man nennt das Wirtschaftlichkeit.

Wirtschaftlich nennen wir: mit möglichst geringen Mitteln eine bestimmte Leistung zu erzielen, oder mit bestimmten Mitteln eine möglichst grosse Leistung zu erzielen. Wenn die Leistung bestimmt ist, müssen wir möglichst wenig Mittel aufwenden, und wenn die Mittel gegeben sind, damit eine möglichst grosse Leistung erzielt. Die Betriebsführung muss in erster Linie auf diese Wirtschaftlichkeit ausgerichtet sein.

Diese Wirtschaftlichkeit der Betriebsführung kann nicht an der Rentabilität gemessen werden. Die Rentabilität ist kein Beweis für die Wirtschaftlichkeit der Betriebsführung. Wir können uns daher mit dem überkommenen Rechnungswesen, das nur Verlust und Gewinn ausweist, nicht begnügen. Wir müssen die Wirtschaftlichkeit des Betriebes überwachen und verfolgen und brauchen dazu etwas anderes als Aufwand und Ertrag, wir brauchen die Kosten. Ich muss wissen, was z. B. eine Maschine kostet an Kraft, Unterhalt, Schmiermitteln, Zins und Abschreibung, und kann erst dann die Löhne damit vergleichen, um zu wissen, was billiger ist. Die Kosten sind der geldwerte Ausdruck für den Verbrauch, den wir haben, wobei wir Zins und Abschreibung hier einschliessen. Die vollständige Erfassung von Zins und Abschreibung kann nur in der Kostenrechnung, nicht aber in der Aufwandsrechnung der Unternehmung erfolgen. Eine moderne Kostenrechnung ist aber nicht komplizierter als das herkömmliche Rechnungswesen. In der Unternehmung haben wir Aufwand und Ertrag, aus denen sich die Rentabilität ergibt, im Betrieb dagegen haben wir nur Kosten. Es gibt nichts, was wir dagegen aufrechnen können.

Ausgaben und Kosten

Noch eine Unterscheidung ist wichtig, um klar zu sehen: die zwischen Ausgaben und Kosten. Es ist natürlich eine Frage der Bezeichnung. Beim Weinkauf haben wir noch keine Kosten, sondern nur Ausgaben. Erst wenn wir den Wein aus dem Keller nehmen, entstehen Kosten.

Den Geldwert für alles, was bei der Leistungserzeugung verbraucht wird, nennt man Kosten. Aufwand der Unternehmung und Kosten des Betriebes sind nicht immer gleich gross. Ausgaben sind nicht immer gleich Aufwand und nicht immer gleich Kosten.

Der Aufwand und der Ertrag der Unternehmung werden in der Geschäftsbuchführung erfasst. Die Kosten werden in der Kostenrechnung festgestellt.

Die meisten Unternehmungen haben neben ihrer Hauptaufgabe noch Nebenaufgaben, z. B. eine Unternehmung hat noch Wertschriften, die einen Ertrag abwerfen, der uns aber hier nichts angeht, und den wir ausschalten müssen; oder sie besitzt ein Renditenhaus und hat dafür auch einen Aufwand, wenn wir dies alles in die Betriebsrechnung hineinnehen, so erbt sich ein Durcheinander. Diesen „neutralen Aufwand“ für Renditenhäuser usw. müssen wir also ausschalten. Wir müssen deshalb zwei Rechnungen haben: die Kostenrechnung des Betriebes und die Finanzrechnung der Unternehmung. Der Aufwand der Unternehmung ist noch aus einem andern Grund nicht gleich den Kosten, weil wir im Betrieb mit andern Zinsen rechnen müssen als in der Unternehmung, die ja vor allem Zinsen für das Fremdkapital zu zahlen hat. Weiter ist die Abschreibung des Vermögens nicht gleich der Abschreibung, die wir im Betrieb vornehmen müssen. Auch die Festsetzung des Unternehmerlohnes ist in Betrieb und Unternehmung nicht gleich hoch. Für uns ist der Unternehmerlohn ein Bestandteil der Kosten, er soll nicht aus dem Gewinn gedeckt werden. In der AG. ist dies selbstverständlich, da dem Direktor ein bestimmter Gehalt bezahlt wird; es gilt aber für jede Unternehmungsform.

Die Kostenrechnung ist die einzige „ehrliche“ Rechnung. Die Unternehmung schreibt anders ab, als es die tatsächliche Entwertung erfordert. Es gibt drei verschiedene Arten von Kosten:

1. Personalkosten.
2. Fremdkosten.
3. Kapitalkosten.

Personalkosten sind Löhne, Gehälter, auch Unternehmerlohn. Der Unternehmerlohn soll gleich hoch angesetzt werden, wenn jemand zu diesen Kosten engagiert werden müsste. Meines Erachtens sollte seine Höhe nicht vom Umsatz abhängig gemacht werden. Auch die Familienangehörigen des Hoteliers, z. B. die im Sekretariat mitarbeitende Tochter, haben Anspruch auf Lohn; wenn dieser zwar nicht ausbezahlt wird, so soll er doch in die Kostenrechnung eingesetzt werden. Zu den Personalkosten gehören auch gewisse Nebenkosten, so

z. B. bestimmte Versicherungen: die Personalversichererung. Die Buchhalter haben hier andere Gesichtspunkte: sie nehmen alle Versicherungen zusammen. Für uns ist das nicht richtig; wir müssen die Versicherung auf die verschiedenen Gruppen von Kostenarten verteilen.

Unter Fremdkosten verstehen wir alle Kosten, ausser Personal- und Kapitalkosten. z. B. Steuern, andere als Personalversicherungen, die Haftpflichtversicherungen, Frachten für das Material, das Material selbst, Licht und Kraft, evtl. Gas, Lebensmittel und Getränke usw.

Bei den Kapitalkosten handelt es sich um Zinsen und Abschreibungen. Vernachlässigt man diese, so ist der Bestand der Unternehmung nicht mehr gewährleistet. O.R. Art. 665 stellt für die Bewertung und Abschreibung der dauernd dem Betriebe dienenden Anlagen gewisse Regeln auf. Für den Betriebswirtschafter sind diese Bestimmungen etwas dürftig, denn wir müssen uns klar sein, was „angemessene“ Abschreibung ist. Wir müssen gesetzlich vorgeschrieben ist, sagen, dass Amortisation nicht der Abschreibung gleichzusetzen ist. Wir schreiben am Wert der Vermögensgegenstände ab, oder tilgen Schulden. Wir wollen nicht von einem Fonds sprechen, sondern von einem Konto; ein Fonds liegt nur vor, wenn das Geld tatsächlich vorhanden ist.

Abschreiben heisst, von einem Vermögensbestandteil des Betriebes etwas abzziehen. Die Abschreibung berücksichtigt eine Entwertung. Sie ist darin begründet, dass alle Gegenstände, die man braucht, abgenutzt werden. Betriebs-einrichtungen entwerten sich auch, weil eine bessere Einrichtung auf den Markt kommt. Die Unternehmung ist aber auch noch der Konjunktur unterworfen. Sie ist eine weitere Gefahr der Entwertung. Deshalb schreibt die vorsichtige Unternehmung mehr ab, als die rein technische Entwertung beträgt, weil sie weiss, dass in bestimmter Zeit die Konjunktur sich ändern kann, und dann die Unternehmung weniger wert ist. Dies führt zur Reservebildung. Die Abschreibung der Unternehmung ist in der Regel grösser als die Abschreibung im Betrieb, weil wir im Betrieb normal abschreiben. Hier erkennt man wieder die Differenz zwischen dem Aufwand der Unternehmung und den Kosten des Betriebes. Wenn eine Unternehmung dauernd stark abschreibt, dann wird sie eines Tages ihre Anlagen bis auf einen Franken abgeschrieben haben. Trotzdem wird der Betrieb immer noch abschreiben. Es wäre ganz falsch, wenn eine gut abgeschriebene Unternehmung diese Abschreibungen in ihren Kosten nicht berücksichtigen würde, sonst würde sie viel zu billige Preise haben. Deshalb haben wir im Betrieb eine normale, der realen Entwertung entsprechenden Abschreibung, während wir in der Unternehmung abschreiben, wie es gerade geht. Es ist davor zu warnen, einen bestimmten Prozentsatz auf Maschinen oder Gebäuden nur abzuschreiben, wenn es der Erfolg des Geschäftes erlaubt. Wenn man nicht soviel abschreibt, wie der Lebensdauer entspricht, dann täuscht man sich und weist eventuell einen Gewinn aus, der nicht gemacht wurde.

Die Unternehmungsabschreibung kann grösser sein als die des Betriebes, da die Unternehmung Reserven anlegen muss. Wir kommen also quasi zu zwei Vermögen: das Vermögen in der Bilanz der Unternehmung, das aus einer ganz unternehmerischen, „vielleicht“ sehr willkürlichen Abschreibung aus Sanierungen usw. entstanden ist, das dem wirklichen Vermögen gar nicht mehr entspricht, und andererseits das Vermögen des Betriebes, das man berechnet, indem man immer vom Anschaffungspreis eine gewisse Quote anzieht. So entsteht ein zweites, das betriebsnotwendige Vermögen. Das betriebsnotwendige Vermögen braucht nicht übereinstimmen mit dem Vermögen in der Bilanz. Dieses Vermögen des Betriebes brauchen wir für die Kostenrechnung, da wir die Abschreibungsbeträge und die Zinsquoten berechnen müssen. Wir brauchen uns im Betrieb nicht darum zu kümmern, ob es sich beim Kapital um Fremdkapital oder Eigenkapital handelt. Wir rechnen mit einem normalen Zinssatz von ungefähr 4%. Wenn wir die Kosten so berechnen und entsprechende Preise erzielen, dann können wir sowieso unser Fremdkapital und unser Eigenkapital verzinsen. Hier zeigt sich wiederum der Unterschied zwischen Aufwand der Unternehmung und Kosten des Betriebes. Die Zinsen der Unternehmung hängen davon ab, ob wir viel oder wenig Fremdkapital haben. Im Betrieb dagegen verzinsen wir das betriebsnotwendige Kapital zu einem normalen Zinssatz. Dieser gibt dann Zahlen, die von Hotel zu Hotel vergleichbar sind. Wir sind im übrigen der Ansicht, dass man vom Amortisationswert, und nicht vom Buchwert abschreiben soll.

Die Kostenbestimmung

Es gilt nun die Kosten eines Produktes zu bestimmen. Wir wissen, was unser Produkt kostet, auf der einen Seite die Logiernacht, auf der anderen die Verpflegung. Hätten wir nur ein Produkt, wie z. B. das Bier, könnten wir die Gesamtkosten bestimmen, indem wir die drei Kostenartensummen zusammenzählen und durch Division durch die Produktionsmenge die Einheitskosten erhalten (Divisionskalkulation).

Wenn dem so wäre, wäre die Kalkulation furchtbar einfach. Tatsächlich erzeugt aber der Betrieb ein riesiges Gebilde aus verschiedenen Produkten (Kostenträger). In der Zuschlagskalkulation unterscheidet man Kosten, die man direkt auf ein bestimmtes Produkt verrechnen kann (direkte Kosten), und solche, die allgemein für alle Produkte entstehen und möglichst genau auf die verschiedenen Produkte verteilt werden müssen (indirekte Kosten). Die Verteilung erfolgt durch Zuschläge auf die direkten Kosten.

Weil in jedem Betrieb verschiedene Stufen der Leistungserzeugung vorhanden sind, durchlaufen nicht alle Produkte alle Stufen durchlaufen, muss man den Betrieb in Kostenstellen unterteilen. Wir müssen im Hotel einmal die Kosten der Beherbergung und diejenige der Verpflegung voneinander trennen. Nun ist es aber dasselbe Gebäude, in dem sich Beherbergung und Verpflegung abwickeln. Daraus ergibt sich, dass wir zuerst die Gebäudekosten ermitteln müssen, um sie dann auf die Beherbergung und die Verpflegung zu verteilen, und so auch die Kosten des Personals, das ja zugleich verschiedenen Zwecken dient. Alle Versuche, die Kosten zu ermitteln, müssen bis zu einem gewissen Grad fehlschlagen, wenn man den Betrieb nicht zuerst unterteilt.

Kostenstelleneinteilung für Hotels

I. Allgemeine Kostenstellen

Personal-Verpflegung (Material und Anteil an den Kosten des Küchenbetriebes).
 Personal-Beherbergung (wo immer möglich ausschneiden, nicht nur anteilige Verrechnung aus Kostenstelle Etage).
 Gebäude (eventuell aufteilen).
 Kraft- und Lichtzentrale.
 Werkstatt.
 Heizung.
 Wäscherei/Glätterei (Trennung möglich, aber nicht nötig).
 Gärtnerei/Parkanlage.
 Autobetrieb und/oder Fuhrwerk.
 Orchester/Unterhaltung der Gäste (sofern keine besondere Einnahmequelle darstellend).
 Direktion und Verwaltung (soll nur reine Direktions- und Verwaltungskosten enthalten und nicht zum Sammelkonto aller nicht leicht bestimmbarer Kostenanteile werden).

II. Nebenkostenstellen

Die hier angeführten Kostenstellen werden nur zu Nebenkosten, wenn ihnen Einnahmen gegenüberstehen, sonst aber sind sie allgemeine Kostenstellen.

Gäste-Telephon.
 Gästewäscherei.
 Gästeveranstaltungen.
 Zennisplatte/Eisbahn.
 Zubringerdienst (nur soweit bezahlte Fahrten ausgeführt werden).
 Barbetrieb (bei Verpachtung der Bar).
 Kiosk (nur sofern gesonderte Kosten und gesonderte Einnahmen entstehen; andernfalls aus Betriebsrechnung ausschneiden und Unternehmungs-Ergebnis zurechnen. Umfasst Karten-Verkauf, Rauchwaren usw.).
 Konferenzraum (wenn diese gesondert vermietet werden und gesonderte Kosten errechnet werden können).
 Kegelbahn, Billard, Ping-Pong (sofern eigene Räume beansprucht werden oder sonst eigene Kosten entstehen).

III. Beherbergung

Etage.
 Hauptgebäude (unter Umständen weitere Unterteilung, z. B. wenn ein Alt- oder Neubau besteht).
 Dependence.
 Gesamtkosten der Beherbergung.
 Tages- und Empfangsräume.
 Bäder (bei Bade-Hotels, Badekassen usw. in einer besonderen Gruppe, V. Sammlung der Kosten der Baderbetriebe zusammenfassen).

IV. Verpflegung

Office.
 Restaurationsräume.
 Die Saal.
 Restaurant.
 Gesamtkosten der Verpflegung.
 Küchenbetrieb (inkl. Kosten für Economat, Garde-manger).
 Pâtisserie/Bäckerei.
 Kellerbetrieb.

Wir versuchen vorstehend das Hotel in Kostenstellen einzuteilen. Eine Kostenstelleneinteilung kann nur auf Grund genauer Kenntnisse der konkreten Betriebsverhältnisse vorgenommen werden. Sie dient:

- a) der Kostenüberwachung
- b) der Zurechnung von entstandenen Kosten (an den Orten, wo diese entstehen)
- c) der Abgrenzung der Verantwortlichkeit.

Anhand des vorstehenden Verzeichnisses ist es relativ leicht, für jeden Betrieb, die in Frage kommenden Kostenstellen festzustellen. Jeder betriebsnotwendige Vermögensbestandteil muss einer Kostenstelle zugerechnet sein.

Für die Zuteilung der Kostenstellen zu den Gruppen I bis IV gilt:

I. **Allgemeine Kostenstellen.** Es handelt sich hier um Kostenstellen, die nicht für sich bestehen können, sondern nur im Zusammenhang mit den Hotelleistungen (Beherbergung und Verpflegung) entstehen.

Die Leistungen dieser allgemeinen Kostenstellen werden dem Gäste nicht direkt verkauft, es stehen ihnen daher keine Einnahmen gegenüber. Die hier gesammelten Kosten sind deshalb unter Benützung eines geeigneten Schlüssels auf die nachfolgenden Kostenstellen, für welche sie ganz oder zum Teil entstanden sind, zu übertragen (umzulegen).

II. **Nebenkostenstellen.** Die Nebenkostenstellen sind zuzusagen die Nebenbetriebe des Hotels. Massegebend für die Einteilung einer Kostenstelle in „II. Nebenkostenstelle“ ist:

- a) dass dieser Zweig auch ohne Hotel bestehen könnte;
- b) dass eine ganze oder teilweise Deckung der Kosten durch Einnahmen, die für die daraus hervorgegangenen Leistungen bezahlt wurden, vorhanden ist,

III. **Beherbergung.** Die Beherbergung ist mit der Verpflegung die Hauptkostenstelle des Hotels. Beherbergung und Verpflegung sind die eigentlichen Leistungen, die Produkte des Hotels.

Zur Erzeugung des Produktes Beherbergung dienen:

- a) die Etage, eventuell unterteilt in: Hauptgebäude (Altbau, Neubau etc. getrennt), Dependence.
- b) sonstige Räume: Zur Beherbergung gehören auch der Aufenthalt in besonderen Gasträumen; wir nennen sie Tages- und Empfangsräume, wozu auch Lesesalon, Halle, Bibliothek und Ähnliches mehr gehören.

Auch die Kosten der „Bäder“ können, wo sie nicht einfach der Etage zugeteilt werden, separat erfasst werden.

IV. **Verpflegung.** Unter IV endlich werden die Kostenstellen, die der Verpflegungsabteilung dienen, eingereiht.

Die Verteilung der Kostenarten auf die Kostenstellen geschieht im Betriebsabrechnungsbogen. Die Anteile der Kostenstellen werden jeweils nach einem bestimmten Schlüssel auf die unteren verteilt. Löhne, Gehälter, Abschreibungen usw. werden einmal in einer Gesamtsumme aufgeschrieben, die dann verteilt wird auf allen Kostenstellen. Es ist nicht ein schätzungsweise Verteilen, da wir ja die Kosten genau kennen und wissen, wo sie entstanden sind. Dann wird umgelegt, so dass zum Schluss die Kosten wieder in Beherbergung und Verpflegung gesammelt werden. Diese Abrechnung sollte die Betriebsleistung möglichst monatlich vornehmen. Wenn man die Kosten durch die Einheit dividiert, z. B. durch die Logiernacht, dann ersieht man, was die einzelne Nacht gekostet hat.

Kosten und Preise

Referat von Dr. R. C. Streiff

In der heutigen Zeit ist es gar nicht so einfach, über das Kosten- und Preisproblem in der Hotellerie zu sprechen, denn die Lage, in der sich die Hotellerie heute befindet, ist derart ausserordentlich, dass das ganze kaufmännische Ziel, eine Rentabilität zu erreichen, in den meisten Fällen überhaupt ein Ding der Unmöglichkeit geworden ist. So vor allem kann die Saisonhotellerie ihre Kosten trotz allen Anstrengungen nur noch zum Teil decken. Verluste häufen sich auf Verluste, Sanierungen auf Sanierungen, Kapitalabschreibungen folgen auf Kapitalabschreibungen. Unter solchen Bedingungen muss das Kosten- und Preisproblem ganz anders beurteilt werden als zu normalen Zeiten.

Was sind aber normale Zeiten? Vor einigen Wochen konnte man in einer Tageszeitung der Schweiz lesen, dass es ein Übel sei, die heutige Lage in der Hotellerie immer noch mit dem Jahre 1929 zu vergleichen, weil damals in der Industrie, auf dem Börsenmarkt usw. eine ausgesprochene Scheinkonjunktur herrschte.

Warum vergleichen wir noch heute die Geschäftsergebnisse der Hotellerie mit denen des Jahres 1929? Es ist doch quasi das letzte Jahr gewesen, in welchem die Hotellerie gesamtthaft mehr oder weniger aus dem Betriebsergebnis das investierte Kapital verzinsen und auch sogar noch in gewissem Umfange Abschreibungen auf den Anlagewerten vornehmen konnte. Das Jahr 1929 stellt eigentlich nichts anderes dar, als das letzte Normaljahr in der Hotellerie. Bald nachher hörten die Dividendenzahlungen auf, Rückstände von Zinsen auf dem Fremdkapital stellten sich ein; in einem Wort: Die Sanierungsperiode begann von neuem. Die dem Jahre 1929 nachfolgende, andauernde Krise zieht sich nun schon über 14 Jahre hinweg. Betrachtet man diese lange Zeitperiode, so kann man in gewisser Beziehung beinahe sagen: Das Normale in der Hotellerie sind eigentlich die Krisenjahre und die sogenannten Normaljahre sind zur Ausnahme geworden. Finden wir uns mit diesem Zustand ab und passen wir uns an die heute gegebenen Verhältnisse an, so wird die Hotellerie erst wieder zu einer Rentabilität gelangen, wenn die investierten Kapitalien radikal auf die Höhe des erreichbaren Ertragswertes abgeschrieben sein werden.

Praktisch kann der Hotelier heute die Anlagekosten (Abschreibungen) und die Finanzkosten (Zinsen), so wie sie sich auf die Logiernacht berechnet ergeben, in seiner Preis-

kalkulation gar nicht mehr in vollem Umfang in Rechnung stellen. Betrachten wir also die Krisenjahre als das Normale, so kann in der Preisstellung nicht mehr ohne weiteres mit den Anlage- und Finanzkosten gerechnet werden, weil es meistens einfach unmöglich ist, sie aus dem Betriebe herauszuwirtschaften.

Wie Ihnen allen bekannt ist, liegt die Ursache dieser

ungünstigen Kostenlage

in der starren Kostenstruktur in der Hotellerie, beeinflusst durch die völlig ungenügende Gäste-frequenz.

Die Gäste-frequenz beeinflusst den Kostenverlauf eines Betriebes derart, dass sie zum ausschlaggebenden Faktor für die Rentabilität wird. Immer wird für einen Hotelbetrieb das entscheidend sein, dass er eine genügende Gäste-frequenz erreicht. Jeder Betrieb, der keinen genügenden Beschäftigungsgrad aufweist, wird weder durch Massnahmen auf der Kosten- noch auf der Preisseite die Rentabilität wesentlich verbessern können. Bei ausreichender Frequenz aber lassen sich die Kosten und Preise ohne allzu grosse Schwierigkeiten aufeinander abstimmen.

Die Kosten eines Hotelbetriebes setzen sich ganz allgemein betrachtet, zusammen aus den sogenannten fixen Kosten oder Bereitschaftskosten, das sind Kosten, die unabhängig von der Frequenz sind, die weiterlaufen, gleichgültig ob das Hotel mehr oder weniger besetzt ist. Unter diese fixen Kosten fallen die Kosten des Anlagekapitals, d. h. die Abschreibungen für die gewöhnliche Amortisation und Entwertung, die Finanzkosten, d. h. die Zinsen für das in der Unternehmung investierte Fremd- und Eigenkapital. Unter die fixen Kosten fallen auch gewisse Betriebskosten, wie zum Teil Angestelltenverpflegung, Löhne, Reklame, Versicherungen, Steuern usw.

Diesen fixen Kosten stehen die variablen Kosten gegenüber, die durch die Gäste-frequenz bedingt sind. Eine Ausscheidung zwischen fixen und variablen Kosten ist nicht immer leicht möglich, weil vielfach einzelne Kosten zum Teil fixe und variable Elemente enthalten, doch lassen sich annähernd Werte für jeden Betrieb ermitteln.

Berechnen wir nun die fixen und variablen Kosten auf eine Gästelogiernacht, so ergibt sich für die gesamten Kosten pro Logiernacht

mit zunehmender Gäste- und Degressive Kostenkurve. Wie aus einem schematischen Beispiel zu ersieht, schneidet sich die Kostenkurve pro Logiernacht mit der Einnahmehöhenkurve bei einer Bettenbesetzung, die zwischen 40 und 41% liegt. Hier liegt

der tote Punkt,

bei welchem weder ein Gewinn noch ein Verlust entsteht. Für jeden Betrieb ist der tote Punkt wiederum bei einer anderen prozentualen Bettenbesetzung, doch ergeben sich im allgemeinen für Jahresbetriebe keine wesentlichen Unterschiede, denn auf Grund von Erfahrungsziffern zeigt es sich, dass die Frequenz mindestens 40% betragen muss, um die totalen Kosten herauszuschreiben zu können. Bei Saisonbetrieben liegt der tote Punkt in der Regel etwas tiefer, wenn die Bettenbesetzung auf das ganze Jahr berechnet wird, er liegt aber bedeutend höher — bei 70 und mehr Prozent —, wenn die Bettenbesetzungsziffer nur auf die effektive Öffnungszeit bezogen wird. Je kürzer die Öffnungszeiten, umso höher liegt der tote Punkt in der Regel. Wenn die Bettenbesetzung unter 30 und sogar unter 20% zu liegen kommt, so nehmen wegen dem grossen Anteil der fixen Kosten die Totalkosten — errechnet auf eine Logiernacht, dermassen in Progression zu, dass durch die erreichbaren Preise niemals eine Deckung mehr möglich sein wird.

Man hat auch schon den toten Punkt für die gesamte Hotellerie der Schweiz berechnet und dabei festgestellt, dass zur Deckung der Betriebskosten 19,9 Millionen Logiernächte notwendig seien, für die Abschreibungen 6,7 Millionen, für die Verzinsung 4,2 Millionen und für einen Unternehmerlohn 2,6 Millionen, total 25,4 Millionen Logiernächte. Im vergangenen Jahre hatten wir anstelle der notwendigen 25,4 Millionen Logiernächte nur 11 Millionen Logiernächte, im Jahre 1929 hingegen wurde der tote Punkt beinahe erreicht, denn damals betrug die Frequenz 23 Millionen Logiernächte. Die gesamte Hotellerie müsste heute, um ihre Kosten herauszuschreiben, ihre Frequenz um durchschnittlich 140% steigern können.

Korrektur des Kostenverlaufes

Es stellt sich nun, ausgehend von der heute überhaupt möglichen Frequenz, die Frage, wie dieser ungünstige Kostenverlauf korrigiert werden kann, damit überhaupt wieder eine Rentabilität des Betriebs herauskommt. Der Hoteller selbst hat es wohl nicht in der Hand, trotz seiner besten beruflichen Kenntnisse, den Kostenverlauf wesentlich zu beeinflussen. Er wird an Betriebskosten soweit als möglich Einsparungen vornehmen, was zur Folge hat, dass damit der tote Punkt auf eine etwas niedrigere Bettenbesetzungsziffer fällt, doch wird es ihm nicht mehr gelingen, zu verbessern, wenn die Kostenkurve mit absteigender Frequenz in die grosse Progression hineingerät. Praktisch, wenn die Kosten nicht mehr herausgewirtschaftet werden können, werden die Gläubiger die Leidtragenden sein, die Verzinsung hört auf, vielleicht können nicht einmal alle Lieferanten bezahlt werden, der Hoteller steht machtlos vor dieser Situation, in welche er eigentlich unvermeidlich durch die Krisen- und Kriegszeit hineingeraten ist. Er ist ein Opfer des mathematischen Kostenverlaufes, wie er bei kapitalintensiven Betrieben eintreten kann, wenn der Beschäftigungsgrad allzu sehr sinkt. In diesem Punkt hört jede Weisheit auf, denn vom Betrieb aus selbst gibt es nicht mehr viel zu errechnen, volkswirtschaftliche Erwägungen haben Platz zu treffen und zwar wird sich dabei die Frage stellen, soll man alles dem freien Lauf überlassen und zusehen, wie der Hotelstand verschwindet, oder liegt es im volkswirtschaftlichen Interesse, soweit als möglich durch Stützung von aussen das Hotelgewerbe zu erhalten und durchzuhalten, bis wieder bessere Zeiten kommen.

Spricht man von Kosten und Preisen, so denkt jedermann zuerst an das theoretische Ziel, in seiner Unternehmung einen Ausgleich zwischen Kosten und Preis zu erreichen. Seine ganze Arbeitskraft wendet er dazu auf, doch kommt er bei den heutigen Verhältnissen damit nicht zum Ziel; seine Kalkulation kann er nicht mehr auf den heute gegebenen Verhältnissen aufbauen. Es bleibt ihm nichts anderes übrig, als in dem Masse, in welchem die normalen Verhältnisse auszuweichen und so die Preise und Kosten zu bestimmen, die Verluste aber, die sich aus den effektiv entstehenden Kosten ergeben, wegen der allzu geringen Ausnutzung der Bettenkapazität, der Kapitalrechnung zu belasten, d. h. es muss heute von der Substanz gelebt werden.

Die Kosten- und Preiskalkulation wird, um nicht zu vollständigen zu gelangen, vom theoretischen Normalfall, in welchem Kosten und Preis sich ausgleichen, ausgehen müssen, also vom sogenannten toten Punkt. Würde man nicht auf den Normalfall abstellen, sondern auf die tatsächlichen Kostenverhältnisse, so würden die kalkulierten Preise unter Umständen derart ausfallen, dass jede Konkurrenzfähigkeit ausgeschlossen wäre.

Für die Normalkalkulation ist es ausserordentlich wichtig, genau zum Voraus zu wissen, wie gross die Betriebsaufwendungen pro Gastelognierabend bzw. die Betriebskosten sein dürfen. Durch Aufstellung eines Budgets sind sodann die gesamten Betriebskosten annähernd in ihre einzelnen Bestandteile aufzuteilen, nach einem prozentualen Verteilungsschlüssel, abgestellt auf den Normalfall, wie er sich aus der Praxis ergibt.

Das ist die Berechnung, die jederzeit für die Kalkulation gilt, gleichgültig, ob der Betrieb gut oder schlecht geht, ob er genügend oder zu wenig Frequenz hat. Wie durch die Konkurrenzverhältnisse ein für den Gast tragbarer Preis zu Stande kommt, so sind analog auch die normalen Konkurrenzkosten zu bestimmen. Auf eine Art gebracht, ergibt sich pro Logiernacht: Gesamtsummen minus Betriebsüberschuss = maximal zulässige Betriebskosten.

Fällt nun z. B. für einen Betrieb mit einer Bettenbelastung von Fr. 5000.— die Betriebsdauer von 180 auf 150 Tage und die Bettenbesetzung von 50 auf 40%, so sollte der Betriebsüberschuss pro Logiernacht von Fr. 4.61 auf Fr. 6.92 ansteigen, um die Rentabilität zu erhalten. Die Differenz zwischen Fr. 6.92 und Fr. 4.61 beträgt Fr. 2.31 und stellt den Verlust pro Logiernacht dar. Es wird vielleicht möglich sein, einen Teil dieses Verlustes durch Rationalisierung im Betrieb, durch Senkung der Betriebs-

kosten oder evtl. sogar durch Preiserhöhung zu verhindern. Wie weit das aber vom einzelnen Betrieb durchgeführt und verantwortet werden kann, das muss in jedem Falle genau abgeklärt werden.

Wichtig ist, dass die Kalkulation auf dem Normalfall aufgebaut wird, auf derjenigen Bettenbesetzungsziffer, auf welcher sich der tote Punkt einstellt. Fällt die Bettenbesetzung oder bei Saisonbetrieben die Betriebszeit kürzer aus, so ist der sich eventuell ergebende Verlust der Kapitalrechnung zu belasten und je nach den Möglichkeiten, die sich aus den rechtlichen und finanziellen Schutzmassnahmen für die Hotellerie ergeben, zu tilgen.

Etwas anderes bleibt heute gar nicht übrig. Völlig unbeweglich sind die Kalkulation der Preise und der Kosten einfach auf den effektiv übersteigerten Kosten pro Logiernacht, infolge der zu tief unter das Normale gesunkenen Frequenz oder Betriebsdauer, vorzunehmen, denn damit würde die Konkurrenzfähigkeit völlig über den Haufen geworfen.

Investition und Abschreibung

Die allgemein übliche Berechnung in der Hotellerie, Betriebs-einnahmen abzüglich reine Betriebskosten = Bruttoüberschuss, führt vielfach zu unrichtigen Schlüssen. Kürzlich erklärte ein Hoteller, er hätte nun den Betriebsüberschuss, der bisher 18% der Betriebs-einnahmen betrug, auf 29% erhöhen können. Er glaubte dabei, dass sein ganzes Unternehmen rentabler wäre. Auf die Frage, wie er das erreicht habe, erklärte er, dass er verschiedene Verbesserungen vorgenommen habe. Durch diese Massnahmen ist das Betriebsergebnis tatsächlich verbessert worden, aber die gesamten Kosten für den Umbau und die Neustallationen wurden einfach der Kapitalrechnung belastet, sodass sich auf der Kapitalrechnung das Ergebnis wesentlich verschlechterte, d. h. das bessere Ergebnis auf der Betriebsrechnung wieder kompensiert. Selbstverständlich ist es leicht, die Betriebsrechnung zu verbessern, prozentual höhere Betriebsüberschüsse herauszuschreiben, wenn die Kostenanteile (Zinsen, Abschreibungen) nicht über die Betriebsrechnung, sondern über die Kapitalrechnung gehen. Man muss sich also hüten, einer Täuschung zum Opfer zu fallen. Man mag gerade daraus ersehen, wie wichtig es ist, die gesamten Kosten, Betriebs- und Kapitalkosten, auf die einzelnen Kostenstellen zu verrechnen. Es gab Zeiten und wird auch immer wieder Zeiten geben, in denen die Hotellerie neue Investitionen vornehmen muss. Damit wird vielfach die Betriebsrechnung verbessert, aber die Kapitalbelastung vergrössert. Da aber mit den Kapitalkosten im allgemeinen zu wenig kalkuliert wird, die Preise auch kaum an die durch Neuinvestitionen erhöhten Kosten angepasst werden können, gibt es grosse Fehlschlüsse, die dann zu einer dauernden Überkapitalisation führen.

In welchem Masse der Preis erhöht oder die Betriebskosten gesenkt werden müssen, zeigt ein Beispiel. Nehmen wir einen Betrieb mit einer Bettenbelastung von Fr. 5000.— auf eine Betriebsdauer von 180 Tagen bei einer Bettenbesetzung von 40%, so stellt sich für diesen der notwendige Betriebsüberschuss auf Fr. 5.76 pro Logiernacht. Erhöht man durch Neuinvestitionen die Bettenbelastung auf Fr. 6000.—, so muss der Betriebsüberschuss bei gleicher Betriebsdauer und Bettenbesetzung sich auf Fr. 6.91 stellen, also um Fr. 1.15 höher pro Logiernacht. Um diesen Betrag müssen also die Betriebskosten gegenüber der Preis der (Einnahmehöhenkurve) sich erhöhen, um nur wieder auf das gleiche Geschäftsergebnis zu kommen wie vor der Neuinvestition.

Die Abschreibungen in der Hotellerie sind als ganz wichtiger Kostenbestandteil zu betrachten. Namentlich sind sie wichtig, weil das Hotel ein kapitalintensiver Betrieb ist, in welchem die Kosten für die stehenden Kapitale einen ausserordentlich grossen Anteil einnehmen. Die Anlagen, Immobilien und Mobilien, die dem Gaste zur Benützung zur Verfügung gestellt werden, unterliegen der ordentlichen Abnützung und auch der Veraltung. Wer Abschreibungen nicht in Rechnung setzt, der überlässt sein Haus, die Wäsche, Möbel, Teppiche, Silber, Glas und Porzellan usw. unentgeltlich dem Gaste zum Gebrauchen. Die Ersatzkosten, die einmal entstehen, hat dann der Hoteller in einem solchen Falle aus seiner eigenen Tasche zu bestreiten. Reicht das Betriebsergebnis nicht aus, um die notwendigen Abschreibungen auf den Anlagewerten vorzunehmen, was heute ja meistens der Fall ist, so werden sie in der Regel fälschlicherweise überhaupt nicht verbucht. Die Sanierung wird damit allerdings etwas hinausgeschoben. Wenn auch der Verlust durch Unterlassung der Abschreibung buchhalterisch unterdrückt worden ist, so ist dieser Verlust effektiv doch da, wenn er auch ziffernmässig nicht in der Bilanz zum Vorschein kommt. Die Entwertung der Anlagen lässt sich nicht verschleiern. Eines Tages tritt der Erneuerungsbedarf unweigerlich ein.

Durch die technische Entwicklung, durch die steigenden Ansprüche der Gäste hat ein Hotel eigentlich nur eine kurze Lebensdauer. Innerhalb 50 Jahren sollte das ursprünglich investierte Kapital total abgeschrieben sein. Dieser Abschreibungsprozess in der Hotellerie ist allerdings nicht unterlassen worden, wie man vielfach annimmt; er ist sogar zum grossen Teil mit unerbittlicher Konsequenz durchgeführt worden. Die Abschreibung erfolgt aber nicht in der Art, die im Handel mit dem Wert der Kostenbestandteil, also nicht durch das erzielte Betriebsergebnis, weil dieses im allgemeinen nicht ausreicht, sondern durch die Kapitalsanierungen und Abschreibungen des eigenen und Aktienkapitals, des Obligationenkapitals, der Hypotheken usw., die auf der Aktivseite eine Herabsetzung der Anlagewerte bewirken. Die Abschreibung erfolgte also zur Hauptsache auf Kosten des Kapitalrestes, nicht aber auf Kosten des Gastes, der die Anlagen abnützte.

Die äusseren Verhältnisse, die andauernd ungünstige Konjunkturlage verunmöglichen geradezu, die Abschreibungsfrage betriebswirtschaftlich zu lösen. Sie ist zu einem volkswirtschaftlichen Problem geworden.

Die Preisfrage

Würden wir lediglich von den Kosten ausgehen und nach ihnen die Preise festsetzen, so würden diese unter Umständen bei den heutigen, niedrigen Frequenzfiguren, pro Lo-

Aus unserer Fachschule:

« Weil wir uns im Zentralvorstand seit längerer Zeit schon bewusst sind, dass eine bessere Zukunft der Hotellerie nur mit einer parallelaufenden, sorgfältigeren Berufsbildung Schritt halten wird, wurde die Frage der Wiedereröffnung unserer Fachschule in Lausanne abermals Brennpunkt unserer Verhandlungen. »

« Die schweizerische Hotellerie wird wieder neu entstehen; ob sie mehr oder weniger Chancen finden wird, hängt von dem ab, was wir für sie heute aufwenden. Ohne eine sorgfältige und gründliche Berufsbildung wird es nicht mehr gehen. Wenn wir uns vor Augen halten, was der Kaufmann für eine Lehre zu machen und der Akademiker für jahrelanges Studium mit anschließendem Praktikum zu absolvieren hat, dann wird sich jeder angehende, vernünftige Hoteller, Betriebsinhaber oder -leiter sagen müssen, dass auch wir in der heute kritischen Situation mit mehr Rüstzeug und Wissen ausgestattet sein müssen. »

« Zu dieser Überzeugung sind die Handwerker z. B. auch schon gekommen, nicht zu reden von einer Reihe weiterer Berufe. Eine bessere Schule, gründlichere theoretische Ausbildung wird uns zudem helfen, richtig zu disponieren, einzuteilen und damit bessere Renditen hervorbringen, die wir in Zukunft mehr denn je für die Bestreitung unserer mannigfaltigen Verpflichtungen dringend benötigen, nicht zuletzt im Interesse unseres Nachwuchses. »

« Die Hotellerie wird auch in Zukunft gute technische Kenntnisse voraussetzen, d. h. die Beherrschung von Küche, Keller und Service. Aber zu diesem Können braucht es für die Lösung der täglich an uns neu heran tretenden Probleme noch viel mehr Theorie, d. h. Schule und damit die wissenschaftliche Erschliessung unseres eminent verzweigten, oft harten und doch so schönen Berufes. Ohne sorgfältige theoretische Ausbildung, bessere Schule, wird es in Zukunft zur Erlangung einer führenden Stelle nicht mehr reichen. Das geistige Niveau des Gastgewerbes im allgemeinen muss gehoben werden. »

« Wie ein tüchtiger Kaufmann wird in Zukunft z. B. der Oberkellner, der Küchenchef wie auch der Concierge in seinem Rayon disponieren müssen. Organisation, Kontrolle und der Überblick müssen ihnen geläufig sein. Noch viel grössere Anforderungen werden jedoch nach Kriegsende an einen Betriebsinhaber, einen Direktor gestellt werden. Wenn auch dem Tüchtigen, nach wie vor, Erfolg und Glück beschieden sein wird, können

Eine bessere Berufsbildung tut not!

diese beiden Vorzüge jedoch nur noch in minutiöser, jahrelanger erster Aufarbeitung geholt werden.

« Die schweizerische Hotellerie wird, dank der Talkraft der gegenwärtigen und nächsten Generation wieder neu aufgerichtet, zu frischer, neuer Blüte kommen. »

« Die Wege von 1943 und der folgenden Jahre gestalten sich jedoch schwieriger und länger, bevor sie zum Ziele führen. Schnelllebhafte-Ausbildungen werden auf die Dauer nicht mehr genügen. Erst die Erkenntnis dieser Tatsache führt durch das Tor zum Aufstieg, Glück und Erfolg. Von berufenen und gut ausgewiesenen Lehrkräften, von bekannten Hoteliers, von Wirtschaftspraktikern wird in der wieder zu eröffnenden Fachschule gelehrt und gezeigt werden, wie man dorthin kommt, wo jedermann hin möchte: zum Erfolg. »

« Die schweizerische Hotellerie und ihre Freunde haben trotz der Ungunst der gegenwärtigen Zeit ihre Scherlein in die Kasse der Fachschule gelegt. In einer Selbstheilaktion wurden weit über hunderttausend Franken zusammengelegt, die als Garantiefonds den nächsten drei Schuljahren als Rückhalt dienen werden. »

« Die vom Zentralvorstand bestellte Finanzkommission hat mit Überzeugung ihres Amtes gewaltet, die Geldsammlung organisiert und erfolgreich geleitet. Sie ist noch nicht abgeschlossen! Es liegt nun an der Jugend, mit ebenso viel Ernst und Überzeugung an eine bessere Zeit, an die gründliche Berufsausbildung zu denken und sie zu bestehen. Die Schuldiger sind absichtlich niedrig gehalten, um den Besuch der Fachschule möglichst allen qualifizierten jungen Leuten zu ermöglichen. Der Erfolg wird den jungen Leuten mit Initiative beschieden sein. Den austretenden Schülern winken bezahlte Posten in guten Hotels und Gross-Restaurants. »

« Obschon heute noch der Weltkrieg tobt, muss doch gesagt sein, dass dieses schreckliche Völkerringen auch einmal endet. Es heisst daher für alle, sich heute schon vorzubereiten auf jene neue und wieder aufsteigende Zeit. »

« Deshalb geht im Zeichen der Wiedereröffnung der schweizerischen Fachschule die aufrichtige, erste Mahnung an alle, an ihre berufliche Ausbildung zu denken und diese noch zu verbessern suchen. Hierzu bietet heute die Fachschule des Schweizer Hotelier-Vereins in Lausanne die beste Gelegenheit. Sie ladet zum Besuche ein! »

HERMANN SCHMID,
Präsident des Finanz-Komitees

giernacht verteilt, eine solche Höhe erreichen, dass sie vom Gast überhaupt nicht mehr bezahlt werden könnten. In einer solchen Situation sehen wir deutlich, dass nicht einfach die Kosten den Preis bestimmen können. Der Preis muss übrigens schon zum Voraus angeboten werden, er muss vor der Saison festgelegt sein, also bevor man überhaupt die Kosten genau kennt, die entstehen. Der Preis ist eigentlich heute eine mehr oder weniger fest begrenzte Grösse, zum grössten Teil gebildet durch die Wertschätzung des Gastes für einen Hotelaufenthalt. Die Kosten können deshalb nur innerhalb der durch diese Wertschätzung gezogenen Grenzen die Höhe des Preises bestimmen, sobald aber die Kosten eine Preishöhe hervorrufen, die der Gast nicht mehr gewillt ist zu bezahlen, dann sinkt einfach die Nachfrage. Der Preis, der sich als Marktpreis entwickelt hat, zum Teil sich als Tarifpreis herausgebildet, ist als eine gegebene Grösse anzusehen. Der bereits bekannte Preis, den der Gast zu zahlen gewillt ist, dient nun eigentlich als Ausgangspunkt, und darnach sollten die Kosten, die aufgewendet werden können, bestimmt werden, um so einen Ausgleich zwischen Kosten und Preis zu erzielen. Kurz gesagt, nicht die Kosten bestimmen in der freien Wirtschaft den Preis, sondern

der Preis bestimmt die Kosten

Dabei sind allerdings gewisse Vorbehalte anzubringen.

Gerade bei der Hotellerie, die mit grossen konstanten Kosten rechnen muss infolge des grossen investierten Kapitals, ist bei ungünstigem Frequenzverlauf das Ansteigen der Kosten dermassen, dass sie kaum mehr innerhalb der gegebenen Preisgrenze untergebracht werden können. Der Hoteller ist dann einfach gezwungen, gegen den Verlust den Gast zu beherbigen und zu verpflegen, was ja heute fast allgemein der Fall ist.

Während also bei sinkender Frequenz eine Preiserhöhung, um die steigenden Kosten zu kompensieren, nicht in Frage kommen kann, weil höhere Preise erst recht ein weiteres Absinken der Frequenz mit sich brächten, so stellt sich auch die Frage umgekehrt, ob nicht durch eine Preissenkung eine Frequenzsteigerung erwirkt werden kann, die dann die fixen Kosten pro Einheit wiederum vermindert und so wieder eine Rentabilität ermöglicht.

Ein grosses praktisches Experiment hatten wir vor einigen Jahren, als der Hotelplan auftauchte und mit einer 30prozentigen Preissenkung glaubte, eine 85prozentige Bettenbesetzung garantieren zu können. Obschon diese Garantie bald aufgehoben wurde, hat das Experiment in dieser Hinsicht doch versagt und versagen müssen, weil die Ausgangslage, der damalige Marktpreis, im Verhältnis zu den Leistungen äusserst niedrig war und dann die Senkung der fixen Kosten pro Einheit mit zunehmender Frequenz in ihrem Ausmass immer kleiner wird. Sodann ist für jeden Betrieb das Bettenangebot eine beschränkte Grösse. Bei der Hotellerie kann das Angebot nicht über die fest vorhandene Bettenzahl hinaus erweitert, so dass sich leicht der Fall ergibt, dass bei einer Preissenkung der tote Punkt über einer Bettenbesetzung von 100% zu liegen kommt. Es ist dies namentlich bei der Saisonhotellerie der Fall, bei der die Öffnungszeit auf eine beschränkte Jahreszeit fällt und bei der an und für sich, auf die Öffnungszeit berech-

net, der tote Punkt schon äusserst hoch zu liegen kommt, bei 70, 80 und 90% Bettenbesetzung. Kommt dann noch eine Preissenkung in wesentlichem Ausmass hinzu, so rückt der tote Punkt rasch über eine Bettenbesetzung von 100% hinaus.

Während einer Saison kann bei grösster Nachfrage höchstens eine Bettenbesetzung von 75% erreicht werden, denn die Abreise der Gäste lässt sich zeitlich nicht in jedem Falle mit der Ankunft von neuen Gästen in Übereinstimmung bringen. Häuser mit vielen Zweitbettszimmern können oft das zweite Bett nicht gleichzeitig vermieten, wenn die Nachfrage einseitig nach Einbettzimmern sich einstellt. Sodann ist auch zu berücksichtigen, dass die Nachfrage zeitlich oft beschränkt ist — abhängig von den Saisonverhältnissen, von den Schulfreien, vom Wetter, Schnee usw. So ergeben sich immer wieder Ausfälle. Die Umsatzobjekte der Hotellerie, die Vermietung der Hotelzimmer, sind nicht wie eine Ware lagerfähig. Eine ausgefallene Logiernacht ist nicht wieder einbringlich.

In all diesen Momenten liegt die eigentliche Ursache, warum das ursprüngliche Preissenkungsexperiment des Hotelplanes scheitern musste.

Mit den Preisen zu manipulieren, um so die Frequenz zu steigern, wird für den einzelnen Unternehmer oft zu einem missglückten Unterfangen. Die Versuchung ist aber gross, weil jeder Hoteller bestrebt ist, möglichst sein Haus anzufüllen. Praktisch wird es aber nicht möglich sein, durch eine allgemeine Preissenkung das Gesamtgästevolumen in allen Hotelbetrieben der Schweiz dermassen zu erhöhen, dass der Preisnachlass wettgeschlagen wird.

Um der Gefahr einer willkürlichen Preisgestaltung resp. Preissenkung zu begegnen, die dem gesamten Hotelgewerbe zum Verhältnis werden könnte, haben sich die Hoteliers zusammengeschlossen und durch ihre Organisation

verbindliche Preisvorschriften

geschaffen. Grundlegend hierfür ist das Minimalpreisregulativ des Schweizer Hotelier-Vereins. Ganz allgemein sind die Minimalpreise im Grunde genommen für jeden Betrieb sehr niedrig angesetzt. Der Normalpreis des einzelnen Betriebes, den er haben muss, um in normalen Verhältnissen seine Kosten zu decken, liegt wesentlich höher. Der Minimalpreis ist immer ein Verlustpreis, der Ausgleich muss mit den mittleren und Maximalpreisen gefunden werden.

Die Festlegung solcher Minimalpreise ist und bleibt aber immer eine sehr schematische Angelegenheit, denn die Gestehungskostenbedingungen sind allgemein sehr ungleich, so dass bei gleich vorgeschriebenen Preisen für den einen oder anderen Betrieb theoretisch eine Differenzialrente entstehen kann. Eine Standardisierung der Leistungen in der Hotellerie, sofern sie auch vom Standpunkt einer streng einheitlichen Preispolitik erwünscht wäre, lässt sich aber niemals erreichen.

Für die Erhaltung der Qualität ist es aber vorzuziehen, wenn nicht alles von vorneherein normiert wird und gewisse Leistungen im Sinne eines gesunden Wettbewerbes bestehen bleiben.

Im Gegensatz zur Minimalpreisfestsetzung, die auf Grund eines Einschätzungsverfahrens vollzogen wird, ist es jedem Hoteller selbst über-

lassen, seinen Maximalpreis festzulegen. Heute allerdings steht auch der Hoteller unter den allgemeinen Bestimmungen der Eidg. Preiskontrollstelle, d. h. er kann seine Preise nicht erhöhen, es sei denn, die Eidg. Preiskontrollstelle gebe die Erlaubnis hierzu.

Man mag daraus ersehen, dass der Einzelne ausserhalb seiner Preisermasse zwischen Minimal- und Maximalpreis kaum Möglichkeiten besitzt, Preisänderungen von sich aus vorzunehmen. Der Preisfestsetzung durch die Berufsorganisation kommt deshalb die grösste Bedeutung zu. Es bedarf der Einsicht aller Mitglieder und Hoteliers überhaupt, auf diesem Wege gesunde Verhältnisse anzustreben. Der Erfolg wird aber auch immer von der Haltung der Outsider abhängen. Deshalb geht die Forderung nach einer allgemeinverbindlichen Preisnormierung.

Seit Kriegsbeginn sind bereits verschiedene Preiserhöhungen in der Hotellerie vorgenommen und von der Preiskontrollstelle bewilligt worden. Die bisher seit Kriegsbeginn eingetretenen Preiserhöhungen vermögen aber die Verteuerung auf der Warenseite nicht auszugleichen, trotz allen Einsparungsmöglichkeiten, die sich durch die Rationierung und kriegswirtschaftlichen Vorschriften ergeben.

Die Folge der objektiven Kostenvermehrung, wenn sie nicht durch eine Preiserhöhung zum Ausgleich gebracht werden kann, ist die, dass der tote Punkt noch höher zu liegen kommt, also erst bei einer noch höheren Bettenbesetzung auftritt und praktisch für Saisonbetriebe auch in den allerbesten Fällen nicht mehr erreicht werden kann.

Theoretisch möglich wäre auch ein Ausweichen durch Herabsetzung der Leistungen, der Qualität usw., um so die Kriegsvermehrung zu kompensieren. Praktisch sind aber diesem Wege enge Grenzen gesetzt, da der Gast auf die Dauer eher einen etwas höheren Preis auszuliegen gewillt ist, als auf Leistungen, wegen denen er

gerade das Hotel aufsucht, zu verzichten. Wenn ein Hotel nicht mehr leisten kann als ein privater Haushalt, so verliert es den bedeutendsten Anreiz für den Besucher. Heute sind sowieso die Leistungen auf einem Tiefstand durch die Rationierung und kriegswirtschaftlichen Vorschriften angefallen, sodass es äusserst gefährlich wäre, die noch nicht ausgeglichene objektive Kriegsvermehrung durch weitere Leistungsverminderungen wettzuschlagen. Wir dürfen nie vergessen, dass die Qualitätsleistungen das grosse Plus der schweizerischen Hotellerie waren und in Zukunft auch im internationalen Wettbewerb sein werden.

Die einseitige Ablehnung der notwendigen Preispassung durch die eidg. Preiskontrollstelle sabotiert natürlich den Willen zur Verbesserung der Betriebsrentabilität. Die entstehenden Ausfälle gehen mit den andern Kosten, die nicht gedeckt werden können, auf Rechnung der Gläubiger, die de facto das Opfer der behördlichen Preispolitik werden.

Abschliessend ist noch darauf hinzuweisen, dass in jedem einzelnen Betrieb das Kosten- und Preisproblem eingehend durcharbeitet werden muss. Wichtig ist es auch, sich allgemein mit Rationalisierungsfragen zu befassen, mit Arbeitsmethoden, mit dem Einkaufsproblem, mit der Normung von Gebrauchsgütern, mit eigentlichen Betriebsfragen der Küche, Heizung, Wäsche usw., mit der Betriebskontrolle, ferner mit Reklame- und Propagandaangelegenheiten, wie sie sich für den einzelnen Betrieb ergeben. Ein organisierter Austausch von Erfahrungen ist von grösster Wichtigkeit. Mit einem Wort: Die Erforschung hat allgemein auf allen Gebieten der Hotellerie in vermehrtem Masse einzusetzen.

Die Verbandsorganisation muss auch erweitert und gestärkt werden, denn für die Preisgestaltung wird ihr immer ein grösserer Einfluss zukommen. Wichtig ist, dass das ganze Preisproblem eine allseitig umfassende Ordnung erfährt.

Neuzeitliche Buchhaltungsmethoden in der Hotellerie

Referat von Herrn Zwanen, Prokurist der SHTG

Das moderne Rechnungswesen zerfällt in folgende Teile:

1. Die Rechnung des Aussenverkehrs, auch Finanzbuchhaltung oder kaufmännische Buchhaltung genannt.
2. Die Rechnung des Innenverkehrs, oder besser gesagt die Betriebsbuchhaltung.
3. Die Rechnung der Kosten und Preise resp. Kostenrechnung oder Kalkulation.
4. Die Planrechnung oder das Budget.
5. Die Vergleichsrechnung oder Statistik.

Die Finanzbuchhaltung bringt zum Ausdruck, dass dieser Teil des Rechnungswesens einen Überblick über die finanzielle Gestaltung des Unternehmens gibt und dazu dient, mit andern Gliedern der Volkswirtschaft abzurechnen. Sie hat daher sämtliche ausserbetrieblichen Geschäftsvorfälle zu erfassen, und zwar von der Gründung an bis zur Liquidation der Unternehmung. In der Hotellerie erfährt diese Finanzbuchhaltung noch eine Zweiteilung, nämlich die „Gästebuchhaltung mit der Main-courante und dem Rekapitulationsbuch, und die sogenannte kaufmännische Buchhaltung. Diese beiden Rechnungsarten sind im Hotelgewerbe am meisten entwickelt, während dem wir die Kalkulation, Budgetierung und Statistik nur selten und, wenn ja, dann nur mangelhaft entwickelt vorfinden.

Bei der main-courante müssen wir feststellen, dass neuzeitliche Buchhaltungsmethoden nur sehr spärlich Eingang gefunden haben. Wir treffen heute noch fast überall das Übertragungssystem vom Bonbuch oder Kellerebuch ins Hoteljournal und vom Hoteljournal auf die Gästerechnungen, sei es, indem in Kleinbetrieben eine Person diese beiden Aufträge verbindet, oder sei es, dass in Grossbetrieben zwei oder mehrere Angestellte gleichzeitig oder in einem gewissen Ablosungsrhythmus damit beschäftigt sind.

Eine Vereinfachung dieses Arbeitsganges hat man dadurch gesucht, dass einzelne Betriebe die Rechnung des Gastes in Kopie erstellen und auf die tägliche Führung des Hoteljournals verzichten. Am Ende der Saison, oder in Perioden ruhigeren Geschäftsganges, werden dann diese Rechnungsdoppel chronologisch oder alphabetisch geordnet in ein Einmahnbuch eingetragen, welches gleichzeitig den Namen, Hoteljournal und Rekapitulationsbuch tragen kann. Dieses System ist für kleine und mittlere Betriebe zweifellos von Vorteil, weil es den Betriebsinhaber oder seine Familienangehörigen, die sich in der Regel mit der Führung des Rechnungswesens befassen, stark entlastet und die Zusammenstellungsarbeit auf eine spätere Zeitperiode verschieben lässt, die hierfür besser geeignet ist. In allen Betrieben jedoch, in denen man Wert darauf legt, täglich über die Einnahmen orientiert zu sein, und zwar nicht nur über die Einnahmen, die bar eingehen, sondern auch über diejenigen, die durch Belastung auf der Rechnung des einzelnen Gastes entstehen, genügt diese Verbuchungsart nicht. Es sei denn, dass man das Einmahnbuch periodisch nachtragen und die übrigen Gemässe an die Gästerechnung jeweils nach Bedarf aufzulegen würde. Für alle einigermassen bedeutenden Betriebe wird sich dies wirtschaftlich nur bei Vorhandensein einer Additionsmaschine machen lassen, weil sonst zu viel wertvolle Zeit verloren ginge.

Man hat in letzter Zeit versucht, das Durchschreibeverfahren zwecks Arbeitersparnis für die Führung der main-courante herbeizuziehen. Ein gewisser Erfolg ist nicht aussehbar. Aber trotzdem kann das Ergebnis heute noch nicht befriedigen. Entweder ist die Durchschrift auf dem Journal nur mangelhaft, oder die Rechnung des Gastes präsentiert sich unvorteilhaft. Oft wird auch der Einwand erhoben, dass die mit der Arbeit betrauten Personen durch das manuelle Durchschreiben allzusehr ermüdet werden.

Im Restaurationsbetrieb ist man allgemein betreffend der Erfassung der Einnahmen weiter voran. Wir treffen in der Regel in jedem bedeutenderen Betrieb heute die übliche Gemässe an, die uns sowohl das Total der täglichen Einnahmen, wie deren Verteilung auf die verschiedenen Arten, ferner auf die einzelnen mit dem Service betrauten Personen, als auch gleichzeitig den Bezugsschein (Bon) für die Warenausgabe liefert. Es existieren heute wohl ähnliche Maschinen für Grossunternehmen der Hotellerie,

doch ist ihre Anschaffung für schweizerische Verhältnisse kostspielig und die Verwendungsmöglichkeit zu gering.

Hinsichtlich der kaufmännischen Buchhaltung kennen wir heute in der Hotellerie sozusagen alle Methoden, die italienische, deutsche, französische und amerikanische Übertragungsbuchhaltung und deren verschiedene Systeme der Durchschreibebuchhaltung. Bei den letzteren wiegen die von Hand geschriebenen Systeme stark vor. Gelegentlich findet man auch einen fortschrittlichen Betriebsinhaber, der seine kaufmännische Buchhaltung auf der Schreibmaschine besorgt, unter Zuhilfenahme von Vorstechrichtungen usw. — Eigentliche Maschinenbuchhaltungen mit automatischen Zahlwerken treffen wir in der Hotellerie aus den bereits genannten Gründen nur selten an.

Grundsätzlich ist zu sagen, dass sich jede Unternehmung diejenige Buchführung zulegen soll, die ihren Bedürfnissen am besten entspricht. Ein Kleinbetrieb kann auch heute noch mit einer Übertragungsbuchhaltung auskommen, wenn diese ordnungsgemäss geführt wird. Überall dort, wo an ein Rechnungswesen höhere Anforderungen gestellt werden, drängt sich heute je länger je mehr die Einführung neuer Methoden auf. Zweifelslos nimmt hier die Durchschreibebuchhaltung eine privilegierte Stellung ein. Leitgedanke für jede Buchhaltung muss sein: „kürzester Weg zum gewünschten Resultat“.

Welches sind nun die hauptsächlichsten Eigenschaften, die die betriebswirtschaftliche Wissenschaft von einer zeitgemässen Buchhaltung fordert? Wir nennen hier:

1. **Einlässlichkeit.** Die Buchhaltung muss über jede einzelne rechnungsmässige Tatsache, die für die Beurteilung der Geschäftslage und Geschäftsführung wesentlich ist, genaue Auskunft geben können.
2. **Übersicht.** Trotz dieser Einlässlichkeit muss die Übersicht, die jederzeitige Orientierung nach grossen Gesichtspunkten, gewahrt werden.
3. **Vergleichbarkeit.** Die Rechnungsergebnisse der Buchhaltung sollen nicht nur über eine bestimmte Betriebsperiode Auskunft geben, sondern sich ohne weiteres mit früheren Rechnungsbuchschritten vergleichen lassen.
4. **Beweglichkeit.** Auch tief einschneidende Änderungen in der Geschäftskonstellation, Änderung der Gesellschaftsform usw., dürfen den Buchhaltungsapparat nicht stören. Die Buchhaltung muss deshalb in ihrem Aufbau (Kontenplan) und ihrer Methode (Gestaltung und Arbeitsablauf) anpassungsfähig sein.
5. **Tagfertigkeit.** Die Buchhaltung muss die Belege so schnell verarbeiten, dass sie wirklich aktuelle Auskünfte liefern kann. Ganz besonders ist für eine möglichst hohe Bilanzbereitschaft zu sorgen. Nur so können Unregelmässigkeiten im Betrieb und aussergewöhnliche äussere Einflüsse innert nützlicher Frist zahlenmässig festgestellt werden.
6. **Ordnungsgemässheit.** Den gesetzlichen Anforderungen bezüglich ordnungsgemässer Buchführung muss Genüge geleistet werden.
7. **Wirtschaftlichkeit.** Trotz den genannten vielseitigen Anforderungen muss sich der Kostenaufwand für das Rechnungswesen in gesunden Grenzen bewegen.

Diesen Anforderungen kann der Buchhalter nachkommen, indem er von den folgenden drei Möglichkeiten Gebrauch macht:

Freie Kontenplanung

Die Festlegung eines Kontensystems für eine bestimmte Unternehmung war früher aus methodischen Gründen geübt. Man konnte es sich nur selten leisten, einen Kontenplan aufzustellen, der in seiner Ausdehnung und seiner inhaltlichen Eindeutigkeit befriedigte. Der Kontenplan kann in genauer Anlehnung an die jeweiligen Betriebsverhältnisse so gestaltet werden, dass durch die normale Buchungsarbeit und Bilanzaufstellung die gesuchten Ergebnisse zwangsläufig entstehen. Die Zweifeltigkeit des Kontenplans (Einzelkonten, Gruppenkonten) gewährleistet Einlässlichkeit und Übersicht. Es ist lediglich Sache gründlicher Überlegung, durch zweckmässige Gruppierung der Einzelkonten auch für Vergleichbarkeit und Beweglichkeit zu sorgen.

Anpassungsfähige Buchhaltungsmethode

Die modernen Buchhaltungsformen haben die Möglichkeiten der Arbeitsanordnung und Arbeitsstellung noch mehr gefördert, wofür der Ausbau der Betriebs-Statistik und eine neue Verbuchungsart der Fremdwährungen besondere Beachtung verdienen.

Arbeitsersparende Buchungstechnik

Arbeitsersparnis hat zweifellos den neuen Buchungsverfahren in erster Linie den Weg in die Praxis gebahnt. Methodische Neuerungen und Vortrefflichkeiten sind gewissermassen von selbst, als natürliche Folge der neuen Arbeitsweise, während die neuzeitlichen Buchungsverfahren wenigstens teilweise in einer qualitativen Leistungssteigerung anlegt (mehr und bessere Ergebnisse!), der macht seine Buchhaltung erst im besten Sinne wirtschaftlich.

Was nun die Anpassung der Buchhaltung an die Erfordernisse des betrieblichen Rechnungswesens anbelangt, so ist unbedingt erforderlich, dass die Buchhaltungen heute restlos nach dem Prinzip der Bruttorechnungen aufgestellt werden. Wir treffen heute in der Hotellerie noch soundsovielde Betriebe an, die von früher her gewohnt sind, die Erfolgsrechnung nach dem Prinzip der Nettoabrechnung zu erstellen, d. h. die Einnahmen periodisch auf die gleichlautenden Aufwandskonten zu übertragen. Mit andern Worten, auf den Küchen- und Kellerkonten erscheinen sowohl die Einnahmen aus Speisen und Getränken wie auch die Aufwendungen für den Ankauf der zum Einsatz gelangenden Waren. Hier ist tatsächlich unerlässlich, dass die sogenannte Aufspaltung der Konten strikte durchgeführt wird. Einige Beispiele sollen Ihnen zeigen, um was es sich hier handelt:

Bessam man früllt ein Konto Zinsen, so müssen nach dem Grundsatz der Kontenaufspaltung unbedingt zwei Konten geführt werden, nämlich Passivzinsen und Aktivzinsen. Bei den Versicherungen gelten bezahlte Prämien als Aufwandskonto und Leistungen der Versicherungsgesellschaft als Ertragskonto. Noch deutlicher dürfte meines Erachtens die Aufspaltung für die Konten des Wareneinsatzes notwendig sein. Hier sollte es sogar eine dreiteilige sein, indem zusätzlich zum Einkontenkonto geschaffen wird, welches lediglich die Beträge auf Grund der letzten Inventur aufnimmt. Alle Ankäufe bei Lieferanten sowie Retoursendungen an sie werden auf dem Wareneinkaufskonto erfasst. Alle Erlöse und Erlösänderungen gehören restlos auf das Warenverkaufskonto.

Ein wesentliches Hilfsmittel zur genauen Erfassung der Kostenart ist die Kontenunterteilung, die wir in verschiedenen Betrieben mehr oder weniger detailliert heute bereits antreffen.

Als Beispiel erwähne ich: Altes Konto Immobilien. Neues Konto gemäss Unterteilung: Grundstücke, Hotelgebäude, Nebengebäude des Betriebes, wie Dependenzen, Wäscherei, Garage etc., betriebsfremde Gebäulichkeiten, Installationen (Maschinen). Eine ähnliche Unterteilung kennen wir in vielen Betrieben auch für Mobilienkonten, indem dort Möbel, Wäsche, Silber, Porzellan und Glaswaren etc. ausgeschieden werden. Die Unterteilung ist jedoch von ganz besonderer Bedeutung bei den Kostenarten. Hier sollte grundsätzlich für jeden Betrieb entsprechende seiner Wichtigkeit mehr oder weniger zugegliedert werden. Allen ist das schädliche Ungleichgewicht Grund und allzu möglich, nicht anders anrechenbaren Kosten belastet werden, ja bekannt.

Umschau

Waadtländer Gesamtarbeitsvertrag

Wir können berichten, dass am 7. April im Bahnhofbuffet Lausanne die Verhandlungen über diesen wichtigen Gegenstand unter dem Vorsitz von Herrn Tissot, Präsident des Waadtländischen Hotel-Vereins, fortgesetzt worden sind. An der Tagung nahmen, angesichts ihrer Bedeutung, auch die schweizerischen Organisationen des Gastgewerbes teil, ohne sich allerdings damit für verbindlich zu erklären. Einmalig wurde ein Gebot irgendwie zu binden. Für den Schweizerischen Wirtverein waren anwesend die Herren Präsident Herzog, Vizepräsident Meng und Dr. V. Egger; für die Union Helvética die Herren R. Baumann und Salzmann, sowie eine weitere Delegation; für den Schweizer Hotelier-Verein Direktor Dr. M. Riessen. Der Waadtländische Wirtverein war durch die Herren Amacker, Hotel Ferninus, Monstreaux, und Netvok Pfeiffer, Vevey, vertreten. Von unserer waadtländischen Mitgliedschaft waren ausserdem die Herren Auberson, St. Cergue, Lenz jun., Lausanne, L. Niess, Vevey, anwesend.

In fünfstündiger Verhandlung wurde der Entwurf des Gesamtarbeitsvertrages, den die waadtländischen Arbeitgeberorganisationen vorbereitet hatten, in seiner ersten Lesung durchbesprochen. Die Union Helvética machte dazu in sehr eingehender Weise ihre Gegenvorschläge, die nun schriftlich formuliert und der Arbeitgebererschaft übermietet werden sollen. In einer zweiten Aussprache sollen die Differenzpunkte möglichst bereinigt werden. Nach der Genehmigung durch die zuständigen Organe der Verbände wäre dann der Allgemeinverbindlicherklärung anzuführen.

In zahlreichen Einzelpunkten stehen sich naturgemäss die Ansichten noch gegenüber. Die pièce de résistance bestand in der Hauptfrage einer Regelung der Arbeitszeit. Der Entwurf der Arbeitgebererschaft lehnt an den Zürcher Gesamtarbeitsvertrag an, der allgemein 66 Stunden für die Küche, 72 Stunden für das Hilfspersonal der Küche, 75 Stunden für das Servicepersonal und nur 78 Stunden für das übrige Personal vorsieht. Die Union Helvética verlangt für die Küche 66 Stunden, für das Hilfspersonal der Küche 66 Stunden und für das übrige Personal 72 Stunden Arbeitszeit pro Woche. Bei der eingehenden Diskussion stellte sich immer deutlicher heraus, dass die Regelung der Arbeitszeit gemäss den Wünschen der Arbeitgebererschaft als ein Hauptbeide gegenüber einem Gesamtarbeitsvertrag überhaupt zu betrachten ist. Von Arbeitgeberseite wurde darauf aufmerksam gemacht, dass, abgesehen von einzelnen Ständen, die verlangte reduzierte Arbeitszeit unmöglich in den Betrieben durchgeführt werden könne. Einig war man sich darüber, dass den Saisonbetrieben während der Saisonzeit eine Ver-

Bei der Einführung oder Neuorganisation einer Buchhaltung ist die Aufstellung des Kontenplanes ein wichtiges Erfordernis. Sie muss mit aller denkbaren Sorgfalt erfolgen, damit sie auf Jahre hinaus Gültigkeit besitzen kann. Nur so ist die Vergleichbarkeit der einzelnen Jahres- und Zwischenbilanzen sowie Erfolgsrechnungen mit den entsprechenden Perioden der Vorjahre unter besondere Arbeit gewährleistet. Die Kontinuität ist gleichzeitig auch ein erstes Erfordernis für die Statistik. Bei entsprechender Anordnung des Kontenplanes kann nämlich in vielen Fällen auf die separate Anlegung einer Betriebsstatistik verzichtet werden, weil die detailliert geführte Buchhaltung uns schon alle Unterlagen für den internen und externen Betriebsvergleich liefert. Für den Grossbetrieb der naturgemäss mit einer grösseren Anzahl von Konten-Unterteilungen operieren muss, wird sich die Notwendigkeit der Aufstellung des Kontenplanes in sog. Gruppen ergeben. Hier nennen wir bei den statischen Konten z. B.: Gruppe Anlagen, Gruppe Betriebsmittel, Gruppe Hypotheken, Gruppe eigene Mittel, mit den nötigen Unterkonten, die ich hier nicht besonders zu erwähnen habe, weil sie allgemein geläufig sein dürften.

Bei den Konten der Erfolgsrechnung wären zu gruppieren:

1. Warenkosten: z. B. Ekonomat und Küchen-vorräte, die nur in verarbeitetem Zustand an den Gast verabreicht werden, dann Keller- und Zigarrenvorräte, die als fertige Produkte zum Verkauf gelangen.
2. Materialkosten: z. B. Brennmaterial für Heizung, Küche, Beleuchtungsmaterial, Wäsche- und Putzartikel usw.
3. Personalkosten: wovon die Löhne weitaus den grössten Teil beanspruchen. Es hat seine Richtigkeit, diesen Posten je nach Grösse des Unternehmens noch zu unterteilen. Auf alle Fälle sollten immer die Gehälter für die Betriebsleitung und die Löhne für die Küche von den übrigen Salären getrennt werden.
4. Anlagekosten: wie Unterhalt der Immobilien und Mobilien, Hypothekenzinsen, Abschreibungen auf Anlagen usw.

Damit kommen wir zum sog. zweistufigen Durchschreibeverfahren. Es lässt sich nämlich mit einer Anzahl von Durchschreibesystemen die Verbuchung auf den einzelnen Konten, auf dem Gruppenkonto und die Durchschrift im Journal in einem Arbeitsgang bewerkstelligen. Dadurch wird bei starker Aufteilung des Kontenplanes in viele Unterkonti die Übersicht sehr gefördert, indem die Betriebsleitung nur die einzelnen Gruppenkonten überwachen muss, um in grossen Zügen über den Geschäftsgang jederzeit orientiert zu sein.

Diese Ausführungen beziehen sich hauptsächlich auf die Organisation der Finanzbuchhaltung. Diese soll uns ja die Grundlage liefern für die Kalkulation, für das Budget und für die Statistik. Es ist daher eminent wichtig, dass dieser Teil des Rechnungswesens vor allem neuzeitig organisiert, um mit Vorbedacht für mehrere Jahre geplant wird. Je detaillierter und umfangreicher die Finanzbuchhaltung ist, umso eher lassen sich ihr die Angaben entnehmen, die zur Aufstellung der Kostenrechnung und des Betriebsabrechnungsbogens dienen.

Redaktionelle Mitteilung

Der Bericht über das Referat: „Der Betriebsvergleich“ muss leider auf eine folgende Nummer verschoben werden. Dagegen sind wir dann in der Lage, dem Text ein interessantes Zahlenmaterial beizugeben.

längerung von täglich einer Stunde Arbeitszeit gewährt werden müsse. Weniger Schwierigkeiten bietet wahrscheinlich auch die Regelung in Kleinbetrieben, wo die Union Helvética an Stelle einer Regelung der Arbeitszeit 9 Stunden nächtliche Ruhezeit und 2 Stunden Arbeitspause zwischen der Tätigkeit vorschlägt.

Schwierig gestaltet sich auch eine Einigung über die Salärfrage, speziell für nichtqualifiziertes Personal und für Anfänger. Eine Herabnahme der gesamten Salärfälle in den Gesamtarbeitsvertrag scheint eine gewagte Sache zu sein und zwar für beide Vertragsteile. Abgesehen von den Kochlöhnen und den Grundlöhnen des Trinkgeldpersonals sind bisher in der Tat in den Gesamtarbeitsverträgen die Salärfragen nicht geordnet worden.

Im Interesse des Arbeitsfriedens, aber namentlich auch der Vereinheitlichung lokaler Wünsche, ist die Verständigung zwischen Arbeitgebererschaft und Arbeitnehmererschaft auf regionalem Boden zu wünschen. Dass sie allerdings ihre Rückwirkungen auch auf andere Kantonsgebiete haben kann, dessen müssen wir uns bewusst sein. M. R.

Neuer Präsident der SHTG

Der Bundesrat hat unter Verdankung der geleisteten Dienste vom Rücktritt Ständerats Dr. G. Keller als langjährigem Präsidenten und Mitglied des Verwaltungsrates der SHTG Kenntnis genommen und als neuen Präsidenten Herrn Nationalrat Dr. A. Müller (Amriswil) ernannt.

Die Hotellerie nimmt mit regem Interesse von dieser Wahl Kenntnis, denn es kann ihr nicht gleichgültig sein, wenn die Präsidenschaft der Hoteltreuhänder anvertraut wird. Nachdem mit einem Ausbau der Hilfstätigkeit dieses Institutes zu rechnen ist und noch eine Reihe grundlegender Probleme, so vor allem die endgültige Entschuldung des Hotelgewerbes, nur gemeinsam mit der Hoteltreuhänder einer Lösung entgegengeführt werden können, so kommt der Persönlichkeit des Verwaltungsratsvorsitzenden und seiner künftigen Stellungnahme zu den brennenden Fragen der Hotelianerie eine besondere Bedeutung zu.

Wirtschaftsnutzen

Maloja Palace und Golfhotel AG., Maloja
In der ausserordentlichen Generalversammlung von Ende Februar wurde die Herabsetzung des Aktienkapitals um 90% auf Fr. 131000 oder Fr. 50.— pro Aktie beschlossen. Infolge von Verrechnungen mit Kapitalforderungen erfuhr es eine Wiedererhöhung auf Fr. 50000.

Kriegswirtschaftl. Massnahmen und Marktmeldungen

Einnachzucker-Zuteilung 1943

I. Bezugsberechtigung für Private, sowie für Betriebsangehörige (Angestellte usw.) in kollektiven Haushaltungen

Aus dem Kreisschreiben Nr. 216 des Eidg. Kriegsernährungsamtes entnehmen wir folgendes:

1. **Einnachzucker-Karte 1943.** Trotz den immer wachsenden Schwierigkeiten in der Zucker-versorgung kann auch dieses Jahr für das Selbsteinmachen von Früchten Einnachzucker an die Bevölkerung verteilt werden. Die Ration beträgt gleich wie letztes Jahr 4 kg für Bezüger von LK und ist mit der für diese Sonderzuteilung zur Ausgabe gelangenden Einnachzucker-Karte 1943 (schwarzer Druck auf blauem Papier) beziehbar.

Die Einnachzucker-Karte (fortan EZ-Karte genannt) ist eingeteilt in 20 Coupons mit Aufdruck der Monate Mai 1943 bis und mit April 1944. Diese Coupons sind Wechselcoupons und berechtigen nach freier Wahl zum Bezüge von Einnachzucker oder von eingemachten Früchten bzw. Honig (FH-Waren) gemäss der für FH-Waren festgesetzten Bewertung (125 g Zucker = 250 g Konfitüre/Honig oder 1000 g Kompott/Früchtebroutaufstrich).

Die Einlösung der Coupons in Zucker bzw. FH-Waren darf nur innerhalb der nachgenannten Fristen erfolgen:

Einslösbar in Zucker gesamt oder in Teilbezügen vom	Coupons der EZ-Karte 1943		Einslösbar in FH-Waren gesamt oder in Teilbezügen vom
	Gramm Zucker	Monat	
1. Mai bis 31. Okt. 1943	Mai	250	1. Mai bis 31. Oktober 1943
	Juni	250	
	Juli	375	
	Aug.	375	
	Sept.	375	
1. August bis 31. Okt. 1943	Oktober	2000	1. Nov. - 6. Dez. 1943
	Nov.	375	
	Dez.	375	
	Jan.	250	
	Febr.	250	
1. August bis 31. Okt. 1943	März	375	1. Jan. - 5. Febr. 1944
	April	375	
	1. April - 5. Mai 1944	2000	
	1. April - 5. Mai 1944	375	
	1. April - 5. Mai 1944	375	

Einnachzucker ist somit nur wie folgt beziehbar:

2 kg ab 1. Mai bis und mit spätestens 31. Oktober 1943 mit den Coupons der Monate Mai, Juni, Juli, August, September und Oktober 1943.

2 kg ab 1. August bis und mit spätestens 31. Oktober 1943 mit den Coupons der Monate November/Dezember 1943, Januar, Februar, März und April 1944.

FH-Waren sind wie folgt beziehbar: Mit den Coupons der Monate Mai, Juni, Juli, August, September, Oktober in der Zeit vom

1. Mai-31. Oktober 1943, also unabhängig vom aufgedruckten Monat.

Mit den Coupons der Monate November, Dezember, Januar, Februar, März, April nur im aufgedruckten Monat gemäss obenstehenden Gültigkeitsfristen für FH-Waren.

Alle bis und mit 31. Oktober 1943 nicht gegen Einnachzucker bzw. gegen FH-Waren eingelösten Coupons der Monate Mai, Juni, Juli, August, September und Oktober sind ab 1. November 1943 ungültig. Coupons der Monate November, Dezember, Januar, Februar, März und April, welche bis und mit 31. Oktober nicht gegen EZ eingelöst worden sind, berechnen in der Folge ausschliesslich und nur im aufgedruckten Monat zum Bezüge von FH-Waren. Die Gültigkeitsdauer der FH-Coupons erstreckt sich jeweils bis zum 5. des dem aufgedruckten Monat folgenden Monats.

2. **Ausgabe der Einnachzucker-Karte.** Die Ausgabe der EZ-Karte 1943 hat zusammen mit der LK des Monats Mai zu erfolgen.

3. **Zuteilung der Einnachzucker-Karte.**

a) Jeder Bezugsberechtigte für eine ganze oder eine Kinder-LK hat grundsätzlich Anspruch auf die Einnachzucker-Karte für 1943. Somit erhalten auch Kinder, Inhaber und Angestellte von KH eine EZ-Karte. Die EZ-Karte ist persönliches Eigentum jedes Bezugsberechtigten.

b) Im Militärdienst befindliche Wehrmänner erhalten, trotzdem sie nur Anspruch auf eine 1/2 LK besitzen, die ganze EZ-Karte zugeteilt.

Die Ausgabe der EZ-Karte an Personen, die sich im Militärdienst befinden, hat durch die LK-Ausgabestelle des zivilen Wohnortes der betreffenden Militärperson zu erfolgen und ist dieser zur Verfügung zu halten. Alle Militärpersonen haben Anspruch auf die volle Einnachzuckerzuteilung.

c) Bezüger von Mc. Im Gegensatz zur letztjährigen Regelung (Rückerstattung von EZ-Coupons beim Bezüge von Mc bis 31. Oktober 1942) behalten Mc-Bezüger ihr volles Anrecht auf die EZ-Karte. Beim Umtausch von LK in Mc sind deshalb keine EZ-Coupons bzw. Zuckercoupons, zurückzufordern.

d) Dauerinsassen von kollektiven Haushaltungen sind wie Mc-Bezüger zum Bezüge der ganzen EZ-Karte berechtigt.

e) **Angestellte von kollektiven Haushaltungen, Hausangestellte und alle anderen im Haushalt des Arbeitgebers regelmässig verköstigten Personen haben einen persönlichen, unantastbaren Anspruch auf die EZ-Karte.** Beim gesamt-haften Bezüge der EZ-Karte durch den Arbeitgeber ist dieser verpflichtet, je-

dem Angestellten die ihm zustehende EZ-Karte auszuhandigen. Andererseits sind bei regelmässiger voller Verpflegung im Haushalt des Arbeitgebers alle Angestellten verpflichtet, dem Betriebsleiter die entsprechenden Monatscoupons der EZ-Karte abzugeben.

Falls der Angestellte dem Arbeitgeber die ganze EZ-Karte ausgehändigt hat, sind ihm bei Auflösung des Dienstverhältnisses die entsprechenden Coupons der EZ-Karte zurückzugeben. Wurde die EZ-Karte im ausdrücklichen Einverständnis des Angestellten jedoch schon vollständig eingelöst, so sind vom Arbeitgeber im entsprechenden Umfang Zuckercoupons zurückzuerstatten. Bei Neuaustritt einer Stelle hat der Angestellte nach denselben Grundsätzen Rationierungsaussweise abzugeben.

f) Für Wehrmänner und Internierte, die in Privathaushaltungen verpflegt werden, erhält der Kostgeber (entsprechend Kr. Nr. 190, Ziff. IV/4) von der zuständigen Kommandostelle eine Bescheinigung über die Anzahl der im vergangenen Monat verpflegten Wehrmänner bzw. Internierten und die Verpflegungstage. Diese Bescheinigung berechtigt zum Bezüge der entsprechenden Anzahl Ra für Lebensmittel.

Sofern der betreffende Haushalt für die verpflegten Wehrmänner bzw. Internierten keine Zuteilung auf Grund der Bezugsquoten für kH erhält, hat er pro 30 Verpflegungstage Anrecht auf Gc der Bezugsgruppe 51 (FH-Waren) im Umfang von 300 g Basisgewicht Zucker pro ganze LK.

g) **Besitzer von Beerenkulturen.** Die Schwierigkeiten der Versorgung mit Zucker erlauben es leider nicht, an Besitzer von Beerenkulturen zusätzliche Einnachzuckerzuteilungen zu gewähren. Besitzer von Beerenkulturen sind daher darauf aufmerksam zu machen, dass sie mit der Ration der EZ-Karte unter allen Umständen auszukommen haben und Sonderzuteilungen ausgeschlossen sind.

II. Kollektive Haushaltungen

1. **Verbezug von Zucker für kH.** Nachdem die Zuteilung von FH-Waren in den monatlichen Quoten der Warengruppe A eingeschlossen ist, erhalten kH grundsätzlich keine besonderen Einnachzuckerzuteilungen. Um den kH jedoch auch dieses Jahr das Selbsteinmachen von Früchten in beschränktem Ausmass zu ermöglichen, können sie in der Zeit vom 1. Mai bis und mit 30. September 1943 der zuständigen Stelle auf Bezugsantragsformular F 3 einmaltig einen Vorbezug von Zucker-Gc (Bezugsgruppe 1) beantragen.

Das Ausmass dieses Vorschusses darf höchstens 150 g Zucker pro 100 Mc der in der Zeit vom 1. Mai 1942 bis 30. April 1943 abgelieferten Mc (alte und neue Mc zusammengerechnet) betragen, wobei ab 1. September 1942 nur die Gäste-Mc zu berücksichtigen sind.

2. **kH, die nachweisbar eigene Obst- und Beerenkulturen besitzen und die früher**

immer selbst eingemacht haben, können der zuständigen KZK ein begründetes Gesuch um Erhöhung der Vorschussquote für Einnachzucker unterbreiten. In begründeten Fällen kann die KZK Vorbezüge zu einer Höchstmenge von 250 g pro 100 abgelieferte Mc (siehe oben) bewilligen.

3. Abtragung des Vorbezuges von Zucker.

Der Vorschuss ist von der zuständigen Stelle auf Kontrollformular F 4 b der betreffenden kH einzutragen, wobei für erhöhte Vorbezüge ein besonderer Hinweis zu machen ist. Er ist zu Lasten der auf Grund der ab Ende Mai/Anfang Juni 1943 abgelieferten Gäste-Mc der kH zustehenden monatlichen Bezugsberechtigung für FH-Waren abzutragen. Das Ausmass der Vorschussabtragung soll sich nach der Höhe des Vorschusses richten und monatlich mindestens die Hälfte der Bezugsberechtigung für FH-Waren betragen. Bei Saisonbetrieben haben die Ausgabestellen darauf zu achten, dass monatlich ein der Saisondauer und den besonderen Frequenzverhältnissen angemessener Teil des Vorschusses von Zucker-Gc in Abzug gebracht wird. Es ist der kH freigestellt, ausser der Bezugsberechtigung für Zucker sowie allfällig nicht verwendete und zurückgegebene gültige Gc der Bezugsgruppe 1 (Zucker) und 51 (FH-Waren) zur Vorschussabtragung zu verwenden. Der Vorschuss muss für Jahresbetriebe bis spätestens 31. Dezember 1943, für Saisonbetriebe bis zum Saisonabschluss abgetragen sein.

An kH, welche ihre im Jahre 1942 gemachten Vorbezüge an Einnachzucker noch nicht restlos abgetragen haben oder seither noch nicht abgedeckte Vorbezüge an Zucker- oder FH-Waren-Gc gemacht haben, dürfen bis zur vollständigen Abtragung dieser Vorbezüge keine neuen Gc-Vorschüsse für Einnachzucker abgegeben werden.

Lebensmittelrationierung im Mai 1943

Nach dem Kreisschreiben Nr. 215 des Eidg. Kriegsernährungsamtes gelangen für die Ende April/Anfang Mai 1943 von kollektiven Haushaltungen zum Umtausch in Grossbezügercoupons vorgewiesenen Mc Bezugsquoten gemäss einer neuen Quotentabelle EO 73 zur Anwendung. Es dürfen nur noch neue Mc zum Umtausch in Grossbezügercoupons entgegenommen werden.

Die Quoten weisen in Anpassung an die Rationen der persönlichen Lebensmittelkarte folgende Veränderungen gegenüber der vorhergehenden Quotentabelle EO 66 auf:

1. **Erhöhung der Bezugsquote der Warengruppe B für die Bezugsklasse I** (Betriebsangehörige) von 1000 g auf 1100 g pro 100 Mc.

2. **Erhöhung der Bezugsquote der Warengruppe D (Eier)**

a) Für die Bezugsklasse 1 (Betriebsangehörige) von 4,5 Stück auf 7 Stück pro 100 Mc.

DELAFORCE



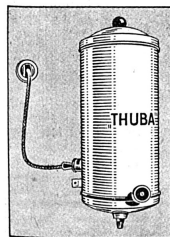
Generaldepôt für die Schweiz: JEAN HAECKY IMPORT A.-G., BASEL

BERNDORF

Bestecke und Tafelgeräte schwer versilbert

Berndorfer Krupp Metall-Werk A.G., Luzern

UEBERALL HEISSWASSER



mit dem elektrischen

Warmwasserspender THUBA

Dieser Apparat gestattet überall ohne Wasserleitungen - Anschluss Heisswasser zu verwenden, kann an jede Lichtleitung angeschlossen werden. Anschlusswert 60 Watt. Inhalt 5 Liter. Der einseitige Apparat mit so geringem Stromverbrauch, wird nie wegen Strommangel verboten. Kann täglich 3-4 mal neu gefüllt werden. Aufheizzeit 6 Stunden. Unentbehrlich für jeden Hotel- und Restaurationsbetrieb.

Prospekte und Referenzen durch

A. VON ROTZ - BASEL 21 TECHNISCHES BUREAU

Kleinere Klinik (15 Min. von Zürich) sucht

PERSONALKÖCHIN

Verlangt werden: gute Kochkenntnisse, exakter Arbeit, guter Charakter. Gelegenheit, sich neben Chefköchin weiter auszubilden. Jahresstelle bei gutem Lohn und angenehmer Arbeitszeit. Eintritt 15. Mai oder nach Übereinkunft. Offert mit Zeugniskopien unt. Chiffre P. K. 2802 an die Schweizer Hotel-Revue, Basel 2.

Büchsen bitte zurück

Vor dem Krieg dachten wir nicht daran, von unserer gerüsteten Kundschaft die gebrauchten, leeren Büchsen zurückzuerlangen. Aber jetzt, da man kein Weissblech mehr erhält, sind hygienisch aufbereitete Büchsen noch besser als gar keine; sie helfen die Conservenproduktion aufrecht erhalten und Vorräte schaffen. Keine Büchse darf deshalb verloren gehen! Also nach dem Leeren die Büchse bitte sofort reinigen und zurückgeben. Jeder Conservenlieferant vergütet für 1/2 Büchsen 3 Rp., für 1/4 Büchsen 3 Rp.

Conservenfabrik **Wenzburg**

Für Karfreitag- und Ostermenüs empfehlen wir unsere Spezialität die garantiert schön blau werdende, küchenfertige

Portions - Forelle

sehr vorteilhaft, zeisparend, dabei nicht viel teurer als andere Edelische. Jedes gewünschte Quantum und Grösse von 140-250 g exakt sortiert. Prompter Versand in Eispackung. Ferner

lebende Portionsforellen aus unseren herrlichen Quellwassern. - Zum Bezüge halten wir uns bestens empfohlen.

ADOLF GROPP & CO A.-G. BRUNNEN Forellenzucht - Telephon 80

Hotel- u. Wirrfachschule Neuchâtel (Staatlich subventionierte Lehranstalt)

Beginn des nächsten Kurses am 3. Mai 1943 mit praktischem theoretischem Lehrplan für Küche, Service, Keller, Buchhaltung und französische Sprache. Pensionspreis, alles inbegr. Fr. 170.- bis 180.- monatlich. Prospekte durch die Schulleitung.

Campanerie Waschmittel

Ersatzwaschmittel „K 11“ Bleichsoda offen oder in Paketen BEKO-Spülmittel offen oder in Paketen Seifen- u. Waschmittel nach Coupons

KELLER & CO, KONOLFFINGEN Chemische und Seifenfabrik Stalden

Lugano

An bester Lage, 50 m von Schiffstation-Centrale, moderner

TEA-ROOM zu vermieten

Ca. 180 Sitzplätze innen u. ca. 100 Sitzplätze im Freien setzen den See. Anträge von tüchtigen, seriösen Interessenten unter Chiffre S. O. 2789 an die Schweizer Hotel-Revue, Basel 2.

Gesucht tüchtige, selbständige

Restaurations-tochter

wenn möglich Italienisch sprechend, für Bahnhof-Restaurant II. Klasse. Eintritt sofort. Gebl. Offerten an Bahnhofbuffet SBB, Göschenen.

GESUCHT

für ein mittelgrosses Berghotel im Tessin mit starkem Passanten-Verkehr (Sommerzeit) einen seriösen, tüchtigen und fachkundigen

PÄCHTER

Sehr günstige Bedingungen. Ausführliche Offerten mit Zeugniskopien und Bild unter Chiffre P. B. 2804 an die Schweizer Hotel-Revue, Basel 2.

Gesucht tüchtige, fach- und sprachenkundige

Barmaid oder Barman

Eintritt ca. Mitte Mai. Gebl. Offerten mit Photo, Zeugnisausschnitten und Altersangabe an Hotel Fürigen, Fürigen (Nidw.).

Revue-Inserate halten Kontakt mit der Hotellerie!

NEUCHÂTEL

COMPAGNIE VITICOLE CORTAILLOD

- b) Für die Bezugsklasse 10 (FMA) von von 5,5 Stück auf 8 Stück pro 100 Mc.
 c) Für die Bezugsklassen 11 und 12 (MA und MA veg.) von 8 Stück auf 9 Stück pro 100 Mc.

3. Herabsetzung der Bezugsquote der Warengruppe F (Fleisch) für die Bezugsklasse I (Betriebsangehörige) von 700 Punkten auf 600 Punkte pro 100 Mc.

Im übrigen bleiben die Zuteilungen gleich, ebenso die Umtauschmöglichkeiten und Umtauschverhältnisse, sowie die besonderen Bestimmungen, die jeweils in der Quotentabelle unter „Bemerkungen“ angeführt sind.

Kollektive Haushaltungen / Nachbezug mit Brot- und MilcheCoupons

Es hat sich gezeigt, dass besonders in den letzten Gültigkeitstagen in kollektiven Haushaltungen in vermehrter Masse Brot- und MilcheCoupons der Lebensmittelkarte abgegeben werden. Da die kollektiven Haushaltungen zur Entgegennahme solcher Coupons verpflichtet sind, entsteht für sie die Schwierigkeit, diese noch vor Verfall direkt beim Handel einzulösen.

Aus diesem Grunde ist es den kollektiven Haushaltungen gestattet, Brot- und MilcheCoupons zwei Tage vor Verfall nicht mehr entgegenzunehmen.

Sonderzuteilung von Milch-Grossbezügern für Café- und Thé crème

Die Zuteilung von Milch-Gc auf der Basis 100 Punkte = 3 dl Milch scheint für eine Anzahl Betriebe nicht ausreichend zu sein. Andererseits wird jedoch auch die Feststellung gemacht, dass die Zuteilung gemäss dieser Regelung in vielen Fällen zu reichlich ist. Daher wurden die zuständigen Stellen angewiesen, die Sonderzuteilung von Milch-Gc denjenigen Betrieben, welche keinen oder wenig Café oder Thé crème abgeben, entsprechend zu kürzen (Kr. Nr. 197, Ziff. 3).

In Anbetracht des Umstandes, dass es praktisch nicht möglich ist, auf Grund einer allgemein gültigen Formel eine für jeden Fall angemessene Sonderzuteilung von Milch-Gc zu berechnen, können sich kollektive Haushaltungen in begründeten Ausnahmefällen direkt an die Sektion für Rationierungswesen in Bern wenden, welche in jedem Falle einzeln entscheidet.

Aus dem Bundesgericht

Selbsthilfemassnahmen und Friedenspflicht im Rahmen der Trinkgeldordnung

-bl- Die I. Zivilabteilung des Bundesgerichtes hatte sich in ihrer Sitzung vom 6. April 1943 mit einem Boykott (Personalsperre) gegen einen zentral-schweizerischen Hotelbetrieb zu befassen, der mit Interesse verfolgt worden ist, da er zur Abklärung verschiedener arbeitsrechtlicher Streitfragen Anlass geben musste. Der Klage des In-

habers des in Frage stehenden Hotelunternehmens lag eine Publikation der „Union Helvetia“ zugrunde, wonach über das Hotel die schärfste Sperre verhängt wurde.

In der Folge reichte der Inhaber des gesperrten Betriebes gegen die „Union Helvetia“ bei den zuständigen luzernischen Gerichten eine Zivilklage ein.

Die Trinkgeldordnung, die im Jahre 1941 erneuert und allgemeinverbindlich erklärt worden ist, enthält diesmal den Zusatz, dass während der Gültigkeitsdauer der Allgemeinverbindlichen Erklärung für die Beteiligten Friedenspflicht besteht hinsichtlich der in der Vereinbarung geordneten Verhältnisse. Die Parteien dürfen daher keine Kampfmittel anwenden oder weiterführen, sofern solche schon ergriffen wurden. Zur Kontrolle über die Einhaltung der Trinkgeldordnung wurde eine besondere Kontrollstelle geschaffen und, gestützt auf einen ihrer Rapporte, ist im Jahre 1939 der Kläger zu einer Konventionalstrafe verurteilt worden. Daneben wurde gegen den Hotelier ein Strafverfahren eingeleitet, doch wurde diesem von den kantonalen Behörden keine weitere Folge gegeben, sondern nach Verlauf von mehr als zwei Jahren eingestellt, worauf die Union Helvetia gegen den Betriebsinhaber als Selbsthilfemassnahme die angefochtene Sperre verhängte.

Die Klage, zu der sie dem betroffenen Hotelier Anlass gab, ist vom Bundesgericht abgewiesen worden.

Grundsätzlich stellt nach der in zahlreichen Entscheidungen niedergelegten Rechtsprechung des Bundesgerichtes eine Sperre oder ein Boykott sich als erlaubtes gewerbliches Kampfmittel dar, sofern es nicht zu einem der Rechtsordnung oder den guten Sitten widersprechenden Zwecke verhängt und nicht mit rechtswidrigen Mitteln durchgeführt wird. Diese Voraussetzungen sind hier erfüllt. Bezweckt wird, den Kläger zur Innehaltung der Trinkgeldordnung und einer korrekten Behandlung seines Personals zu verhalten, was sicher erlaubt sein muss, und der Weg, der dazu eingeschlagen wurde, ist ebenfalls rechtmässig. Die Publikation hat sich auf die notwendige Begründung beschränkt und ging auch in ihrer Verbreitung nicht weiter als notwendig war, indem sie einzig und allein im Verbandsorgan erlassen wurde. Es kann auch nicht gesagt werden, dass durch die Art der Durchführung der Sperre der Kläger in seiner ganzen wirtschaftlichen Existenz bedroht wird; er macht das auch selber nicht geltend.

Wesentlich heikler war aber zu entscheiden, ob die Sperre nicht gegen die im Bundesratsbeschluss über die Allgemeinverbindlichen Erklärung der Trinkgeldordnung den Parteien auferlegte Friedenspflicht verstösst. Die Auffassung der kantonalen Gerichte, dass diese Klausel auf den vorliegenden Fall nicht angewendet werden könne, weil sie erst nach Verhängung der Sperre aufgestellt wurde und keine rückwirkende Kraft habe, vermochte das Bundesgericht nicht zu teilen. Es hält im Gegenzug dafür, dass man es hier mit einer zwingenden Vorschrift des öffentlichen Rechtes zu tun hat, die um der öffentlichen Ordnung willen aufgestellt wurde und daher auch sofort wirksam wurde. Dagegen beschränkt sich die Friedenspflicht ausdrücklich auf die „in der Trinkgeldverordnung geordneten Verhältnisse“. Vermochte sich also die Sperre nur auf eine Verletzung der Trinkgeldordnung

zu stützen, so wäre die Sperre nach der Auffassung des Bundesgerichtes widerrechtlich, weil sie mit der Friedenspflicht unvereinbar wäre. Auf gar keinen Fall hätte sie dann verhängt werden dürfen, bevor nicht alle andern Rechtsmittel erschöpft gewesen wären. Nun kommt aber den weiter von der U.H. erhobenen Vorwürfen durchaus selbständige Bedeutung zu; sie beziehen sich auf Vorgänge und Vorfälle, die mit der Trinkgeldordnung nichts zu tun haben und von ihr auch nicht erfasst werden. Eine Friedenspflicht besteht also hier wegen dieser Konflikte nicht. In bezug auf seine rechtliche Grundlage war der Boykott somit nur zum Teil haltbar; das führt aber doch zu seiner Erlaubtheit, da ein Boykott oder Sperre eben nur als Ganzes geduldet oder aufgehoben werden muss.

Damit ist noch zu prüfen, ob die angegebenen konkreten Gründe, d. h. die in der öffentlichen Kundgebung gegebene Darstellung des Sachverhaltes, den Tatsachen entspricht. Mit andern Worten: es ist die Beklagte für die Wahrheit ihrer Angaben beweispflichtig. Diesen Beweis hat sie aber erbracht.

Kleine Chronik

Zur Erhebung über die Angestelltengehälter

Aus Mitgliederkreisen sind wir wiederholt angefragt worden, welche Beträge für die Angestellten-Verpflegungskosten einzusetzen wären. Wir machen daher darauf aufmerksam, dass gemäss ausdrücklichem Textinhalt diese Kosten nur dann einzusetzen sind, wenn hierfür genaue rechnerische Unterlagen vorliegen. Es sollen also keine aus dem Handelen geschätzten Beträge in die betreffende Rubrik eingesetzt werden, sondern nur solche, die wirklich errechnet sind. Nur dann ist es möglich, aus diesen Angaben die erwünschten zuverlässigen Unterlagen zu gewinnen. Wo keine errechneten Zahlen vorhanden sind, ist die Rubrik frei zu lassen und wird dann später gemeinsam zwischen unserem Zentralbüro und der Erhebungsstelle ergänzt.

Im übrigen sind die Betriebe ersucht, die sorgfältig und möglichst vollständig ausgefüllten Fragebogen bis zum 20. April an unser Zentralbüro zu retournieren. Wir machen noch darauf aufmerksam, dass es sich nicht um eine freiwillige, sondern um eine amtlich angeordnete Erhebung handelt und dass es zudem im Interesse der Arbeitgeberschaft liegt, wenn die gestellten Fragen genau und komplett beantwortet werden.

Hotel wird Altersheim

Wie das „Oberländische Volksblatt“ meldet, beantragt der Gemeinderat der Stadt Bern dem Stadtrat den Kauf der Herrn K. Immer, Hotelier in Oberhofen, gehörenden Hotelbesitzung „Montana“ in Oberhofen. Bei einer Grundsteuererschätzung von Fr. 320510.— und einem Heide von 82,86 Aren wurde, zusammen mit dem noch vorhandenen Hotelmobiliar, ein Kaufpreis von

Fr. 257000.— vereinbart. Diese Liegenschaft ist als Altersheim vor allem für bedürftige, aber nicht armengünstige Einwohner der Stadt Bern bestimmt.

Doch keine eigenen Hopla-Hotels

Zu der in letzter Ausgabe erschienenen Notiz über die Generalversammlung der Genossenschaft Hotel-Plan und der hierüber erfolgten Berichterstattung in der Tagespresse teilt uns die Leitung der Genossenschaft mit, dass sie keine Hotels käuflich übernehme. Solche Erwerbungen stünden weder mit den Statuten noch mit dem Zweck der Genossenschaft im Einklang. Das Hotel „Regina“ in Caux, von dem an der Versammlung die Rede war, sei von einer dem Hotel-Plan befreundeten Gruppe übernommen worden, könne also nicht als Hopla-Hotel angesprochen werden. Wir nehmen zu Händen unserer Leserschaft von dieser Mitteilung gebührend Notiz.

Die Preiskontrollstelle zügelt

Die Preiskontrollstelle hat ständig Bedürfnis an neuen Mitarbeitern. Die Zahl der Angestellten ist von 147 am 1. April 1942 auf 350 am 1. April 1943 gestiegen. Die zur Verfügung stehenden Räume haben sich daher rasch als ungenügend erwiesen, und es musste daher ein geräumigeres Gebäude beansprucht werden. Die Wahl fiel auf das Grand-Hotel in Territet. Der Umzug wird Ende April stattfinden, so dass die neuen Büroräume am 1. Mai 1943 für das Publikum geöffnet werden.

Hotelprobleme im Radio

Am 4. Mai ist auf 19.15 Uhr eine Zwiesprache zwischen den Herren Dr. Senger (SZV) und Dr. F. Seiler (SHTG) über das Thema: „Was tut die Hotel-Treuhand?“ angesetzt. Für den 25. Mai, 19.15 Uhr, ist eine Plauderei mit Herrn Dr. A. R. Badrutt von St. Moritz vorgesehen unter dem Titel: „Ein Hoteldirektor spricht von der guten alten Zeit“.

Diese Sendungen haben, wie man uns von zuständiger Stelle mitteilt, den Zweck, dem Publikum die Schwierigkeiten und Nöte des Fremdenverkehrsgewerbes, insbesondere der Hotellerie, einmal in anderer Form zur Kenntnis zu bringen. Dem gleichen Gedanken diene übrigens auch eine erste Sendung von Anfang März, anlässlich welcher sich Herr Dr. Zipfel, der Delegierte für Arbeitsbeschaffung, über „Fremdenverkehr und Arbeitsbeschaffung“ äusserte.

Saisoneröffnungen

Sarnen: Kuranstalt Friedensfels, 19. April.
 Glion: Hotel Right Vaudois, 20. April.
 Axenstein: Parkhotel, 22. April.

Redaktion — Rédaction:
 Dr. M. Riesen — Dr. A. Büchi

KAFFEE - TEE
 von anerkannt vorzüglichem Aroma

KAFFEE-SURROGAT „INOCA“
 mit 25 oder 50% reinem Kaffee

Bürke & Co
 Gross-Röstereien
ZÜRICH und LANDQUART
 Telephone: Zürich 34677 - Landquart 51203

Golden Gate Brandy

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

BRUN G. m. b. H., DÄNIKEN b. Olten
 Telephone 71139

Die Wiederholung
 vervielfacht die Wirkung der Inserate!

Gesucht in Grossrestaurant mit Gartenbetrieb in Zürich für die Sommeraison

Ride-Patron

für Einkauf und Warenkontrolle. Offerten unter Chiffre A. P. 2819 an die Hotel-Revue, Basel 2.

Achten Sie
 bitte auf die Geschäftsinserate der Hotel-Revue

Es sind Empfehlungen leistungsfähiger Häuser

Barpianist
 (Akkordeon-Gesang-Stimmungsmacher) und

Barmaid
 (prima Verkäuferin, vier Sprachen, gut präsentier.)

Ehepaar, beide ganz erstkl. Kräfte, suchen Engagement für Juli/August 1943 in Sommerais. Gef. Offerten unter Chiffre V. G. 2806 an die Schweizer Hotel-Revue, Basel 2.

Gesucht eine

Glacemaschine

Occasion, zirka 15 Liter fassend, mit elektrischem Antrieb.
 R. Strahl, Hotel u. Bäckerei zur Mühle, Sarnen.

BLUMEN-SÄULEN
 aus Terracotta in Ihr Vestibule!
 (red. Preise)

Rud Meyer
 Weinmarkt 11 - Luzern

Wenn Forellen blau, dann Blausee Forellen

Forellenzucht Blausee
 Berner Oberland
 Tel. 9 00 92 u. 8 00 94

Gesucht
 tüchtige, fleissige Köchin oder Koch

in ein gutgehendes, alkoholfreies Restaurant. — Schöner Lohn und Freizeit. Anmeldungen erbeten an das Alkoholfreie Restaurant St. Galler Käthehalle, Gohlighgasse 15, St. Gallen.

Il est nécessaire d'assainir la situation et de moderniser ce qui peut encore vivre.
 Dr A. Meili, architecte.

Hôteliers, Cafetiers, Restaurateurs

Pour maintenir et développer votre clientèle, pour éviter que vos établissements soient affectés à d'autres usages, une solution s'impose:
 La modernisation de vos locaux

Demandez conseils et devis à une maison de confiance spécialisée depuis 1863 dans l'installation et la modernisation des hôtels, cales, bars, restaurants et carnozzets.

Menuiserie - Ebénisterie modèle

ALBERT HELD & C^{ie} S. A.
 MONTREUX

Références dans toute la Suisse

Junge, tüchtige

BARMAID

mit den besten Referenzen, sucht Saison- oder Jahresstelle. — Gef. Offerten unter Chiffre L. H. 2821 an die Schweizer Hotel-Revue, Basel 2.

Von fachtüchtiger Kraft

Hotel-Restaurant zu pachten gesucht

Per sofort od. nach Übereinkunft. Offerten unter Chiffre L. R. 2817 an die Schweizer Hotel-Revue, Basel 2.

Klinik Val-Mont, Glion ob Montreux, sucht auf 1. Mai gut empfohlene

Bureau-Volontärin

von 19-20 Jahren; Handelschulbildung u. etwas Praktikum erwünscht. Detaillierte handgeschriebene Offerten an die Direktion.

Zu mieten gesucht
 von charitativer Organisation

leerstehendes Haus

Hotel, Heim, Pension oder Kurhaus mit ca. 50-60 Betten, geeignet f. Kinderheim. Mit Landwirtschaftsbetrieb bevorzugt. Offerten sub. Chiffre C. H. 2811 an die Schweizer Hotel-Revue, Basel 2.

Fermeture d'hôtels ou non?

Au cours de l'année dernière, on a vu se multiplier les communiqués annonçant la vente d'hôtels, soit pour les destiner à d'autres fins, soit simplement pour les démolir, afin d'avoir de la place pour construire de nouveaux bâtiments d'un autre genre. Ainsi, pour le seul *Oberland bernois*, 10 hôtels ont disparu en 1942. La Société fiduciaire suisse pour l'hôtellerie nous annonce dans son rapport de gestion que, avec son appui financier, 15 entreprises représentant plus de 1000 lits ont définitivement été détournées de leurs buts hospitaliers. En outre, lors d'une assemblée générale de banquiers n'a-t-on pas parlé d'une *hécatoombe d'hôtels à Lucerne*, où l'on a vu disparaître des maisons de vieille souche dont la réputation avait dépassé nos frontières. Or ces maisons, si elles n'ont pas sauté comme le « Schlossôtel » d'Herzstein, ou si elles n'ont pas été démolies, ne verront en tous cas pendant des années d'hôtel franchir leur seuil. En Suisse romande, on constate le même phénomène, la liste des *hôtels défunts de Lausanne, Genève et de Montreux* et environs est terriblement longue. A Genève les institutions internationales ou charitatives ont absorbé quelques-uns. A Lausanne et à Montreux ils ont été, soit démolis, soit transformés en bâtiments administratifs ou locatifs, et on en vient forcément à se demander, au cas où ces fermetures définitives devraient continuer à ce rythme, comment l'on fera dans certaines contrées, lorsque la paix sera rétablie, pour loger les hôtes étrangers qui ne manqueront pas de revenir dans notre pays.

Scrupules et réserves

Comme on a pu le lire dans le compte rendu que nous avons publié la semaine passée, le Comité de la Fédération suisse du tourisme s'est aussi occupé, lors de sa dernière séance de cette question de fermeture d'hôtels. Il estime d'une part que ces fermetures sont nécessaires, en tant que moyen permettant de réduire le nombre surabondant de lits, à condition toutefois que ces suppressions ne se fassent pas uniquement « selon le bon plaisir de l'économie privée », mais que l'on tienne aussi compte « des intérêts supérieurs de l'économie publique ». Il faudrait exiger pour ces fermetures ou ces démolitions d'hôtel une autorisation officielle, afin de pouvoir, en cas échéant, conserver certaines entreprises viables dont la disparition serait préjudiciable à telle ou telle station. Une résolution de la direction générale de l'Union Helvetia va encore plus loin, puisqu'elle exprime l'espoir que les autorités fédérales prendront sans tarder des mesures complémentaires pour protéger les hôtels existants, et qui sont dignes d'être maintenus, car ils représentent pour l'avenir d'intéressantes possibilités de travail. L'on mettrait ainsi un frein à l'absolue liberté que s'est arrogée le capital privé, de disposer à bien plaisir des entreprises hôtelières.

Notre Comité central qui se réunit cette semaine, examinera le point de vue adopté par les dirigeants de ces deux associations et nous aurons l'occasion de revenir prochainement sur tout le problème. Pour aujourd'hui, nous nous contenterons de quelques considérations générales dans l'espoir qu'elles inciteront nos membres à prendre eux-mêmes position et à exprimer leur opinion à ce sujet.

Une concentration de l'offre est nécessaire

Ce n'est pas d'aujourd'hui que l'on préconise une forte concentration systématique de l'offre comme un des moyens indispensables à l'assainissement de l'hôtellerie tout entière. C'est en effet une revendication que les hôteliers formulent depuis des années et qui a toujours été unanimement soutenue par tous les milieux touristiques. De tous les côtés l'on demandait à grands cris que des crédits plus importants soient remis à la Société fiduciaire suisse pour l'hôtellerie, pour que celle-ci puisse intensifier la fermeture d'exploitations. Le professeur Böhrer, dans la remarquable étude que l'on connaît, suggère aussi de développer la réduction organisée de l'offre. Les enquêtes sur l'état des frais ont montré que, même dans les entreprises viables, la situation était défavorable et qu'il fallait absolument avoir un taux d'occupation sensiblement plus élevé si l'on voulait aboutir à un assainissement durable. Les innombrables calculs faits pour déterminer le point mort, c'est-à-dire le degré de fréquence qui permet à une exploitation de couvrir entièrement ses dépenses, ont permis d'établir que notre hôtellerie a besoin, en moyenne par an de 131 nuitées par lit pour compenser complètement ses frais. Cela signifie pour une maison qui représenterait une moyenne des hôtels suisses, une occupation complète pendant au moins la moitié de la durée d'ouverture. Or la statistique fédérale nous apprend au contraire que, pour les années 1939-41, seuls les 27, 22 et 25 % des lits disponibles (dont sans tenir compte des lits supplémentaires existant dans les 400 à 500 hôtels qui sont restés fermés) ont été occupés. Quand on constate ensuite que, même pendant les périodes de haute saison, le taux d'occupation a à peine en moyenne atteint 40% dans les régions touristiques proprement dites, personne ne s'étonnera plus que l'on réclame toujours une concentration énergique de l'offre.

Les techniciens, chargés d'élaborer le grand programme fédéral d'occasions de travail que la Confédération se propose de faire exécuter pendant les années de crise dues à la guerre, ont aussi prévu dans leur programme, la réduction

du nombre des lits d'hôtels par la transformation d'hôtels pour d'autres buts ou par la démolition.

Fermetures dues à la guerre

A côté de la situation économique pénible dans laquelle se trouvent plusieurs hôtels à la suite des années de crise et de guerre, la pénurie des matériaux de construction de toutes sortes a aussi hâté la transformation et la démolition des hôtels, du fait que le produit de la vente des matériaux utilisables a permis d'obtenir des sommes inattendues puisque, dans certains cas, les prix d'achats primitifs ont même pu être atteints. Ce côté de notre économie déficitaire que se révèle favorable à la liquidation d'hôtels a eu d'ailleurs que rarement pour conséquence directe de hâter la décision d'un propriétaire d'entreprise hôtelière (et de ses créanciers) de se débarrasser d'un immeuble en le démolissant, pour redonner de la valeur à son contenu. On ne peut guère blâmer un propriétaire dont l'hôtel est depuis plus de 10 ans une source constante de soucis financiers d'être las de la lutte, de ne plus avoir l'optimisme nécessaire pour affronter l'avenir et d'accepter une offre de vente, même si l'on peut estimer que son affaire est parfaitement viable. Si, de plus, c'est l'Etat qui achète l'immeuble en question pour le transformer et apporter ainsi une solution au problème de la pénurie de bureaux et d'appartements qui se fait sentir en certains endroits, personne n'a le droit de reprocher à ce propriétaire d'avoir obéi à des considérations purement capitalistes.

Il est certain que la réduction des lits disponibles doit surtout éliminer les maisons vieillottes et non viables, surtout s'il s'agit de démolition pure et simple, mais en cas de transformations pour utiliser l'immeuble à d'autres fins, l'état du bâtiment destiné à disparaître ou sa situation locale n'entrent plus en ligne de compte. C'est en définitive aussi dans l'intérêt supérieur de l'économie publique que les communes, les cantons ou la Confédération acquièrent des hôtels en parfait état, mais qui sont vides ou peu fréquentés depuis des années, et qu'ils les mettent ainsi de nouveau, sans trop de frais, à la disposition du public, d'autant plus, qu'à l'heure actuelle, on ne peut perdre ni la moindre tulle, ni le plus petit clou.

Le rôle des communes touristiques

Les communes spécifiquement touristiques telles que Lucerne, Interlaken, Montreux doivent toutefois se rendre compte des répercussions que peut avoir pour le développement futur de la ville, en tant que centre touristique, une réduction radicale du nombre des lits. Si cette réduction devait dépasser un certain niveau, il appartiendrait alors à la commune d'intervenir au nom de la communauté, sans pour cela que le propriétaire d'hôtel soit gêné dans ses intérêts privés. Nous avons déjà des exemples de telles interventions, puisque l'on a vu des hôtels qui allaient être vendus, mais dont le maintien était justifié, être repris par les pouvoirs publics, non pour les transformer, mais pour les conserver à l'économie touristique.

La riapertura della nostra Scuola alberghiera

3 maggio 1943

È con animo veramente lieto, e questa mia gioia spero sarà certamente condivisa da quanti sia a cuore l'avvenire della nostra industria, che attiro l'attenzione dei colleghi albergatori ticinesi sulla imminente riapertura della nostra Scuola Alberghiera di Cour-Lausanne.

L'importanza di questa istituzione per la formazione professionale di elementi qualificati, i quali dovranno mantenere ed assicurare il rango internazionale di alta notorietà e di considerazione che gli albergatori svizzeri hanno conquistato, deve essere sottolineata e valutata, come merita la alta posta in gioco: L'avvenire di una industria che fit e che dovrà continuare ad essere sempre in prima linea, quale fonte nazionale di guadagno per una estesissima cerchia di nostri concittadini.

Fu questa solida ragione che ha coraggiosamente spinto i nostri organi superiori, dopo di avere validamente superato scogli e ostacoli, a riaprire la scuola, con un programma bene definito ed elaborato.

E che la nostra scuola professionale fosse una istituzione da sostenere seriamente, lo ha dimostrato in modo tangibile il largo appoggio morale e finanziario datoci in prima linea dalle autorità federali e cantonali, indi da tutte le nostre sezioni, da un grandissimo numero di soci, da una rilevante adesione di enti turistici, professionali ed economici, da commercianti ed industriali.

Assicurato la base finanziaria, scelto un capace personale insegnante ed una oculata direzione, la nostra scuola professionale, in perfetto assetto, aprirà i suoi battenti il 3 maggio p.v. pronta ad accogliere tutta quella volenterosa ed intelligente gioventù, che dovrà nei prossimi anni, arricchita da solide cognizioni professionali, animata da passione ed entusiasmo, mantenere alle le

Craintes exagérées

Etant donné la surabondance chronique de lits d'hôtels qui se fait voir depuis des années déjà dans toute la Suisse (à l'exception peut-être de la ville de Berne qui, par suite de l'extension de l'appareil administratif, occupe provisoirement une situation spéciale), les fermetures définitives d'hôtels qui ont été opérées jusqu'à maintenant ne représentent qu'une goutte d'eau dans l'océan, et l'on peut encore supprimer des douzaines de grandes et petites entreprises, avec plusieurs milliers de lits, avant que la concentration de la fréquence ait de l'effet sur les exploitations restantes. Ce serait se reconnaître un bien grand talent prophétique que de prétendre, aujourd'hui déjà, que telle ou telle maison dont on envisage la fermeture ne sera pas à l'avenir une exploitation superflue. Nous n'avons encore aucun point de repère qui puisse nous permettre de préjuger de la forme et de la structure du tourisme futur, mais on peut être persuadé que, sitôt que les signes d'une tendance apparaîtront, l'hôtellerie saura aussitôt s'adapter aux besoins, comme elle l'a fait pendant ses plus belles années de prospérité. De plus, personne ne peut encore dire exactement quand la guerre finira et l'on peut être certain que la fin des hostilités ne marquera pas pour notre industrie la fin des années de crise et de soucis et qu'il faudra encore quelques années pour que le trafic touristique reprenne complètement.

Si par hasard il se produisait un événement regrettable, c'est-à-dire la disparition anticipée d'un hôtel qui aurait été digne d'être maintenu, il sera toujours possible de reconstruire en temps utile un nouveau bâtiment. En effet le programme de création d'occasions de travail, comme du reste le plan Melli, ne prévoient pas seulement des rénovations, mais la construction de nouveaux hôtels auxquels on appliquera de nouvelles solutions architecturales.

Mais si, eu égard au danger que court le personnel de carrière qualifié, on réclame une interdiction partielle de fermeture, il semble que l'on va un peu vite en besogne car, d'une part, on continue à enregistrer sur le marché du travail un manque chronique de personnel hôtelier et tous les bureaux de placement doivent se livrer à des classes acharnées pour obtenir le personnel auxiliaire nécessaire. Il faut en outre considérer qu'une réduction de l'offre entraînera une amélioration de l'occupation des hôtels existants et que ceux-ci seront donc de plus en plus enclins à engager des employés spécialisés qui occuperont toutes les places de la hiérarchie du personnel.

L'économie, et l'hôtellerie spécialement, sont déjà terriblement prises dans l'appareil officiel d'obligations et de contrôles. On a en outre la perspective de nouvelles restrictions de la liberté et de l'initiative personnelles du fait d'une stabilisation éventuelle des prix. C'est pourquoi nous estimons qu'il n'y a vraiment pas besoin de nouvelles interventions des autorités pour entraver le marché des immeubles hôteliers. Les fermetures actuelles sont, jusqu'à un certain point, le résultat d'une sélection naturelle à laquelle l'Etat ne doit point s'opposer. Elles sont d'autre part le résultat de notre volonté d'auto-assistance, à laquelle on nous renvoie en tout autre occasion. Laissons donc cette évolution suivre son cours, car elle ne prendra certainement pas des proportions exagérées ou alarmantes. De même que pour les démolitions, l'initiative de l'économie privée saura aussi réagir positivement et se mettre à construire ou à rénover quand le temps sera venu.

La cours de comptabilité économique hôtelière de l'Institut du tourisme

Après la fondation de l'Institut du tourisme de l'Université de Berne en 1941, et une fois que l'on eut désigné la commission économique qui devait lui être adjointe et qui comprend aussi des hôteliers de métier, l'on n'a plus guère entendu parler de cette nouvelle institution. Dans les milieux hôteliers, on s'inquiétait aussi de savoir ce qu'il en était advenu depuis lors, et l'on se demandait même si les recherches économiques qu'elle serait appelée à faire pourraient être utiles à la pratique. Le directeur de cet institut, le prof. Walther et ses collaborateurs, viennent de sortir de leur splendide isolement académique pour affronter la critique des chefs d'entreprises et des employés supérieurs de l'hôtellerie en donnant pour la première fois, les 8 et 9 avril, à l'Université de Berne, un cours pratique dans lequel l'application des principes d'économie commerciale au calcul de prix et à la comptabilité hôtelière ont été traités et discutés.

En ouvrant le cours, le professeur Volmar se plut à saluer la belle assistance et à remercier les participants sur l'activité antérieure de l'institut, ainsi que sur les buts qu'il se proposait d'atteindre. Nous pensons que les quelques indications suivantes, tirées de l'allocution de M. Volmar, sont de nature à intéresser également nos lecteurs:

« L'Institut du tourisme a avant tout trois tâches à remplir:

1. Faire des recherches et études scientifiques et traiter tous les problèmes touristiques concernant l'économie politique, l'économie commerciale et le droit.
2. Traiter les problèmes touristiques dans le cadre de conférences académiques et d'exercices.
3. Suivant les besoins, organiser des cours à l'intention des personnes travaillant dans les industries touristiques.

Son champ d'activité est donc immense, et comme l'institut fut tout d'abord érigé aménagé et organisé, ce n'est que récemment qu'il a pu se consacrer à ses tâches proprement dites. La Science et l'Etude travaillent modestement, et raisonnablement, le plus souvent dans le silence du cabinet de travail ou des bibliothèques, et c'est pourquoi elles ne peuvent et ne veulent pas s'afficher d'une manière publicitaire devant le grand public. On ne peut attendre d'un institut de recherches des manifestations ostensibles et bruyantes. Ses manifestations publiques se bornent beaucoup plus à accomplir les tâches qu'il s'est fixées et à donner des cours. Dans ce sens c'est la première fois, aujourd'hui, que cet institut entre en contact avec le public.

Etant donné la situation critique dans laquelle se trouve l'hôtellerie, il était particulièrement indiqué de s'occuper sans tarder des problèmes qui la concernent. L'hôtellerie ne peut être remise sur pied uniquement par des assainissements et des fermetures, mais en se repliant sur elle-même, en apprenant à se connaître et en opérant des réformes internes. De là, on vint tout naturellement à étudier le côté économique de l'hôtellerie et ce sont ces considérations qui ont amené à donner le cours qui commence aujourd'hui.

Puisse cette manifestation être fructueuse. Puisse-t-elle faire naître d'autres réflexions et puisse-t-elle contribuer à unir l'expérience des gens du métier et les connaissances scientifiques. Puisse enfin cette union fournir un moyen de relever notre hôtellerie.

D'autre part, le programme des cours décrit le but de cette manifestation comme suit:

Le calcul des prix dans l'industrie s'est fortement développé au cours de ces dernières années. A la place de méthodes approximatives, des méthodes éprouvées ont été instituées et se sont développées grâce à une étroite collaboration entre la science et la pratique. Mais ces nouvelles méthodes ne s'appliquent pas seulement à l'industrie; l'artisanat s'adresse de plus en plus à elles et l'on sait, que dans l'artisanat suisse précisément, de gros progrès ont été réalisés dans ce domaine ces derniers temps. L'on a reconnu qu'à notre époque de contrôle officiel des prix, celui qui est le mieux placé est celui qui peut donner des renseignements exacts et indiscutables sur ses frais.

Un calcul des prix sérieux et éprouvé rend en outre d'inappréciables services à chaque entreprise. Il protège contre des prix erronés. Il indique où l'on peut économiser de l'argent, où l'on peut en dépenser et il aide à adapter les prix aux frais véritables. Aujourd'hui on ne veut pas simplement savoir ce que les prestations coûtent, mais l'on veut aussi surveiller constamment les frais pour pouvoir les réduire s'ils sont trop élevés. Dans ce domaine aussi, l'on connaît maintenant des méthodes très simples et facilement applicables. On établit un barème des frais et on le compare constamment avec les frais réels.

Un calcul des prix ne fait cependant ses preuves que s'il correspond aux chiffres de la comptabilité financière. C'est cette liaison que beaucoup considèrent aujourd'hui encore comme une opération difficile. Ce n'est cependant pas le cas et, pour cela aussi, l'on a trouvé des méthodes faciles et pratiques.

Si une branche d'industrie tout entière veut justifier ses prix devant le public, elle doit aussi apporter la preuve irréfutable de ses frais. Pour cela, une comptabilité minutieuse est nécessaire. C'est la base même de toute discussion au sujet du calcul des prix de revient et de la détermination des prix de vente.

Alfredo Fanciola,
Hotel Esplanade, Locarno.

Tels sont les sujets que l'on s'est proposé de traiter dans les cours organisés par l'Institut du tourisme de Berne, et l'on a examiné comment ces nouvelles méthodes pouvaient être appliquées aux hôtels et restaurants et être utiles à l'hôtellerie.

Ces cours, qui ont débuté jeudi matin à dix heures, pour se terminer à la fin de l'après-midi du vendredi, comprenaient des conférences du prof. Dr A. Walther, directeur de l'Institut, sur les principes économiques et commerciaux essentiels du calcul des prix et sur leur application dans l'industrie hôtelière, sur la détermination des frais d'après les comptes de frais et sur le rapport entre les comptes de frais et la comptabilité financière.

Le Dr R. C. Streiff, chef de notre service de renseignements économiques traita la question des frais et des prix, le Dr O. Michel, vice-directeur de la Société fiduciaire suisse, compara les diverses sortes d'exploitation et évoqua des expériences pratiques dans l'hôtellerie suisse et M. Zaahlen, de la S.F.S.H. parla des méthodes modernes de comptabilité dans l'hôtellerie. Nous reviendrons prochainement ici-même sur ces conférences, ou tout au moins sur les principales d'entre elles.

Le succès remporté par cette manifestation, qui réunit plus de 200 personnes qui écoutèrent, avec une attention soutenue les divers rapporteurs, fut complet. Il est à noter plus éloquent que de part et d'autre, on s'était montré quelque peu sceptique sur les résultats probables quand ce cours avait été annoncé. L'Institut craignait un peu que les gens du métier ne se montrent pas très empressés à venir sur les bancs d'Ecole pour entendre parler d'exploitation hôtelière et, d'autre part, les hôteliers avaient un peu peur que les conférences ne soient trop théoriques et que les cours ne soient trop chargés de besoins académiques. Mais, de part et d'autre, ces craintes eurent tôt fait de se dissiper et, ni les organisateurs, ni les participants n'ont rien eu à regretter. La manifestation a, au contraire, donné la preuve convaincante de la valeur de la collaboration entre la science et la pratique. Cette dernière fournit aux théoriciens du matériel que celui-ci utilise pour acquérir des connaissances de base indispensables et qu'ils mettent de nouveau à disposition des entreprises sous forme de principes commerciaux ou de directives. La recherche scientifique n'est donc pas ici une occupation abstraite pour purs savants, mais c'est un complément indispensable à la formation pratique des exploitants.

Cette conviction fut également exprimée par quelques hôteliers compétents en particulier par M. H. Schmid, au cours d'un souper intime auquel le directeur de l'Hôtel Bellevue avait convié les hôtes d'honneur et les organisateurs de ce cours. Mais on en trouve aussi la preuve dans la résolution suivante qui fut votée à l'unanimité par les participants à la fin du cours.

Resolution:

Les participants au cours de «comptabilité économique hôtelière», organisé par l'Université de Berne à l'intention des personnes qui sont dans la pratique, remercient l'Université pour son Initiative qui est particulièrement utile pour donner à l'hôtellerie suisse tout entière les principes économiques nécessaires.

Ils sont convaincus que les connaissances développées lors de ce cours doivent être rendues accessibles à tous, pour le plus grand bien de l'industrie hôtelière et touristique de notre pays.

Les 200 participants sont également convaincus que la collaboration de la Science et de la pratique dans tous les domaines du tourisme est une impérieuse exigence de l'heure, étant donné le futur développement de cette branche d'activité et de la forte concurrence étrangère à laquelle on doit s'attendre. C'est pourquoi ils expriment le désir que ce premier cours soit le début d'un intense développement dans cette voie. On formule le vœu que les autorités soutiennent énergiquement l'Institut d'études touristiques dirigé par M. le professeur A. Walther, pour lui permettre d'accomplir toutes les tâches qu'il s'est proposées.

Ce cours ne représente évidemment que le modeste début de cet échange si désirable entre la science et la pratique. Notre industrie aura tout à gagner si les participants adaptent la comptabilité de leur exploitation aux exigences modernes. Cette transformation n'a pas besoin de se faire d'un seul coup, il suffit de l'opérer systématiquement par étapes. Mais il est spécialement important que le calcul des frais soit établi selon le principe de la «fiche de décompte d'exploitation», principe que préconise l'Institut et que cette méthode se répande dans le plus grand nombre d'entreprises possible. Des méthodes uniformes de calcul des frais pour une industrie ou branche artisanale facilitent beaucoup les démarches auprès des autorités, établissements de crédits, etc. et assurent le succès des revendications qui touchent au domaine de la politique des prix.

Ce qui prouve encore qu'il faut persévérer dans cette voie, c'est le fait, qu'à l'étranger aussi, l'on fait de grands efforts dans ce sens. C'est ainsi que l'on vient de créer à Heidelberg un Institut d'économie touristique dont le programme d'activité ressemble frappamment à celui de notre Institut de Berne.

Nos lecteurs trouveront dans la partie allemande de ce numéro les principales conférences qui ont été faites la semaine passée à Berne. Malheureusement, les textes de ces exposés nous ont été remis trop tard pour que nous puissions en donner des traductions dans ce numéro déjà mais, comme nous le disons plus haut, nous ne manquerons pas de publier à l'occasion, soit des traductions, soit des résumés des principaux sujets traités.

De nos sections

Le contrat collectif de travail vaudois

Nous pouvons annoncer que les négociations sur ce sujet particulièrement actuel se sont poursuivies le 7 avril, au Buffet de la Gare de Lausanne, sous la présidence de M. F. Tissot, président de la Société cantonale vaudoise des hôteliers. Etant donné l'importance de cette séance, les organisations suisses de l'hôtellerie et de la restauration avaient tenu à y prendre part, sans toutefois que cela ne les engage le moins du monde au point de vue suisse en général. La Société suisse des cafetiers et restaurateurs était représentée par MM. Herzog, président, Mengy-président et par le Dr V. Egger; l'Union Helvetia par MM. R. Baumann, et V. Salzmann accompagnés d'une délégation complémentaire; la Société suisse des hôteliers par le Dr M. Riesen, directeur du Bureau central et l'Association cantonale vaudoise des cafetiers et restaurateurs par MM. Amacker, Hôtel Terminus, Montreux, et Pfeiffer, avocat, Vevey. Enfin l'hôtellerie suisse avait délégué MM. Atcherson, St-Cergue, Lenz jun., Lausanne, et L. Niess, Vevey.

Au cours de discussions qui durèrent 5 heures, le projet de contrat collectif de travail qui avait été élaboré par les organisations vaudoises d'employeurs fut examiné attentivement en lecture. L'Union Helvetia fit à ce sujet des contre-propositions très détaillées qui doivent encore être formulées par écrit et soumises aux employeurs. Lors d'un nouvel échange de vues les articles qui pourraient donner lieu à des différends seront autant que possible mis au point et, une fois le projet approuvé par les organes compétents des associations, il sera demandé que ce contrat collectif de travail ait force d'application obligatoire.

Les opinions divergent naturellement sur de nombreux points particuliers, mais la pièce de résistance était sans contredit l'important règlement de la durée du travail. Le projet des employeurs rejoint dans ce domaine le contrat collectif de travail zurichois qui prévoit en général: 66 heures pour les cuisiniers, 72 heures pour le personnel auxiliaire de cuisine, 75 heures pour le personnel de service et 78 heures pour le reste du personnel. L'Union Helvetia demande comme durée hebdomadaire de travail 60 heures pour ses cuisiniers, 66 heures pour le personnel auxiliaire de cuisine, 75 heures pour le personnel de service et 72 heures pour le reste du personnel. La discussion très nourrie qui eut lieu à ce sujet permit de constater clairement que le règlement de la durée du travail conformément aux désirs des employés doit être considérée comme un des principaux obstacles à la conclusion d'un contrat collectif de travail. Du côté des employeurs on fit remarquer, qu'à l'exception de certaines villes, il était impossible d'appliquer la durée de travail réduite proposée.

On fut pourtant d'accord que dans les entreprises saisonnières, la durée du travail pouvait être allongée d'une heure par jour pendant la saison. Le règlement applicable aux petites entreprises rencontrera moins de difficultés car l'Union Helvetia propose, au lieu de régler la durée du travail, de prévoir 9 heures de repos nocturne et deux heures d'interruption de travail pendant la journée.

Il fut également difficile de s'entendre au sujet des salaires, spécialement en ce qui concerne le personnel non qualifié et les débutants. Il semble risqué, et cela pour les deux parties,

d'introduire la question de salaire tout entière dans un contrat collectif de travail. Abstraction faite des salaires des cuisiniers et des salaires de base du personnel à pourcentage, la question des salaires n'a, jusqu'à présent, pas été réglementée dans un contrat collectif de travail.

Dans l'intérêt du travail et de la paix sociale, mais surtout pour aboutir à l'uniformité locale désirée, une entente entre employeurs et employés sur un plan régional est fort souhaitable. L'on doit se rendre compte toutefois qu'elle peut avoir de sérieuses répercussions dans d'autres cantons également.

Société des hôteliers de Vevey et environs

La section de Vevey et environs a tenu son assemblée générale ordinaire le 6 avril à l'Hôtel des Trois Rois, sous la présidence de M. Louis Niess, de l'Hôtel Comte.

Le rapport sur l'activité déployée en 1942 démontre clairement que la tâche des comités des sections n'est pas simple et que le poste de président n'est pas qu'honorifique. Une foule de questions nouvelles ayant trait au rationnement, au chauffage, aux prix, doivent faire l'objet d'une attention constante. L'important problème de l'introduction d'un contrat collectif dans le canton de Vaud n'est pas une sinécure et les séances auxquelles il faut assister sont nombreuses.

Les comptes annuels de la section, présentés par M. M. Herminjard, directeur de l'Hôtel des Trois Couronnes, sont inférieurs à ceux de l'année dernière. On constate une diminution des cotisations. Ceci est dû surtout à la fermeture de quelques établissements. Conscients de la nécessité de maintenir la propagande, les membres présents ont décidé, malgré les temps difficiles, de doubler la cotisation à la publicité collective.

Il est heureux d'apprendre que plusieurs congrès et assemblées auront lieu au cours de l'année dans la station.

A l'issue de la séance, une très intéressante conférence fut donnée par M. M. Mutruux sur l'industrie du gaz et de ses sous-produits. Après quoi, les membres furent conviés à visiter l'Usine à Gaz de Vevey. Chacun revint enchanté de ce contact instructif avec une industrie qui touche de près à l'exploitation hôtelière. J.

Divers

Une tâche urgente et nécessaire pour tous les hôteliers

Plus peut-être qu'aucun autre commerçant, l'hôtelier est assailli aujourd'hui par des soucis nombreux, divers et aigus. C'est qu'il sent bien que le sort même de son entreprise est en jeu et que, de lui d'abord, et de la décision qu'il lui appartient désormais de prendre sans retard, dépendent le développement et jusqu'à l'existence de son établissement.

En effet, malgré l'incertitude des temps, on s'est mis à préparer l'avenir, et seuls les prévoyants et les mieux installés, ceux enfin qui seront absolument prêts à «démarrer» lorsque la situation redeviendra normale, sont assurés de survivre et de voir leurs affaires se développer.

On sait que M. Meili, à qui notre pays doit tant déjà, a mis en travail un très vaste plan d'ensemble que, du point de vue de l'hôtellerie, on peut résumer ainsi: moderniser ce qui est viable, démolir le reste ou l'affecter à d'autres usages, ceci dans l'intérêt général du pays et de la profession. Sans doute, la réalisation de ce plan de rénovation hôtelière suppose un labeur de plusieurs années, mais, sous la haute direction de M. Meili, So architectes sont actuellement à l'étude du projet, portant pour l'instant sur une dizaine de localités de toute la Suisse.

Il s'agit là d'une véritable révolution, qui modifiera complètement la physionomie de l'industrie hôtelière et qui comprendra trois phases essentielles: 1° inventaire des possibilités touristiques et des hôtels, des voies d'accès, des moyens de distraction et des autres ressources propres à attirer et retenir la clientèle; 2° évaluation du matériel disponible et établissement d'un programme détaillé d'adaptation aux circonstances nouvelles; 3° constructions enfin et circonvolutions suivant un plan d'urgence. M. Meili, dans les exposés qu'il a déjà faits, a souligné qu'il importait à l'avenir de se garder du colossal et de traiter le client en quelque sorte anonymement. Et, s'il est vrai que les goûts du public sont on dirait, il est encore plus incontestable qu'un travail solide, une installation bien faite et réellement moderne survivent toujours aux fantaisies de la mode.

Ce sont là des principes qu'il convient de retenir, en s'assurant que tôt ou tard le plan Meili débordera le cadre des dix endroits auxquels nous avons fait allusion, en se persuadant aussi que dans tout le reste du pays il faudra précisément lutter contre la concurrence de ces stations modernisées, en se disant bien enfin que partout il y a beaucoup à rénover et que chaque hôtelier doit se préoccuper d'être immédiatement en mesure de faire face à la situation dès que le tourisme reprendra. Attendre cette situation sans rien entreprendre, actuellement déjà, c'est s'exposer évidemment à être devancé plus tard par la concurrence.

Moderniser son établissement, lui donner un aspect attrayant et personnel, tel doit être dès aujourd'hui le but de l'hôtelier — bien entendu, du restaurateur et du cafetier aussi — qui entend que son entreprise dure et se développe ensuite et qu'en ne la démolisse ni ne la désaffecte. C'est donc faire un placement également, et cela d'autant plus que les frais de transformation et de modernisation sont déduits du calcul des bénéfices par le fisc. Enfin, c'est faire acte de prévoyance, car il faut envisager tôt ou tard que certains matériaux manqueront et que le prix de ceux dont on disposera encore se sera élevé.

Et puis, dernière et nécessaire précaution, c'est de spécifier que l'on se s'adresse, à la maison Held & Cie, de Montreux, par exemple, fondée en 1863, qui conjugue avec un complet bonheur une longue expérience et les plus récents et les plus sûrs perfectionnements, qui consacre exclusivement un état-major d'élite et un nombreux personnel qualifié au délicat problème de la modernisation des hôtels et cafés, et qui, avec les moyens uniques que possède cette grande firme, étudie minutieusement chaque cas particulier et en fait une réalisation inspirée, des données les plus neuves, équipée irréprochablement du point de vue technique et d'un aspect attrayant et véritablement personnel, bien propre à séduire et à retenir la clientèle. L. Sch.

Petites Nouvelles

Les bureaux du service fédéral du contrôle des prix au Grand Hôtel de Territet

Le «Journal de Montreux» apprend, de source autorisée, que devant la gravité de notre situation économique et pour pouvoir remplir les tâches qui lui ont été assignées, le service fédéral du contrôle des prix a dû faire appel sans cesse à de nouveaux collaborateurs. C'est ainsi que le nombre des employés a passé de 147 au 1er avril 1942 à 350 au 1er avril 1943. Dans ces conditions, les locaux primitivement choisis à l'Hôtel Continental se sont vite révélés insuffisants et il a fallu procéder à l'ouverture de nouveaux bureaux dans les bâtiments voisins. Mais cette solution elle-même n'a pas donné satisfaction, d'autant plus que le service fédéral du contrôle des prix se voit obligé d'engager encore un certain nombre de spécialistes.

Aussi, bien qu'on ait reculé la décision jusqu'à la dernière limite, il est apparu d'une nécessité absolue que le service fédéral du contrôle des prix d'occuper un bâtiment plus vaste. Le choix s'est porté sur le Grand Hôtel de Territet qui répondait le mieux aux exigences requises. Le déménagement interviendra à la fin du mois et les nouveaux bureaux seront ouverts dès le 1er mai 1943.

Note de la rédaction

Le manque de place nous oblige à renvoyer la publication des compte rendus de l'Assemblée de l'Office vaudois du tourisme, de l'Assemblée générale de l'ASCO et des exposés sur l'activité de l'Association hôtelière du Valais et de la Commission professionnelle suisse pour les hôtels et restaurants ainsi que du compte rendu de l'Assemblée générale de la Société des hôteliers de Locarno et environs. Nous nous en excusons auprès des intéressés et de nos lecteurs.

Ecole hôtelière de la Société suisse des hôteliers, Lausanne

Reconnue et subventionnée par l'Etat

JEUNES GENS JEUNES FILLES

qui êtes dans la pratique depuis quelques années et qui n'avez pas pu ou pas eu l'occasion de faire un véritable apprentissage

régularisez votre situation

venez aussi suivre nos cours pour

vous perfectionner et, en un minimum de temps, vous obtiendrez

un certificat d'études et votre certificat de fin d'apprentissage

qui seul témoigne officiellement de votre véritable connaissance du métier.

COURS	préparatoire d'introduction à l'Hôtellerie de cuisine	durée 3 mois
		durée 5 mois
	de service-restauration de secrétaires d'hôtels	
	commercial hôtelier	durée 3 mois

Exploitation maraîchère attenante à l'Ecole — Cuisine électrique entièrement renouvelée
Stages rétribués dans les bons hôtels de la Suisse — Placement des élèves assuré par l'Ecole

Réouverture le 3 mai

Pour tous renseignements: S'adresser à la direction de l'Ecole hôtelière de la S. S. H.,
Avenue de Cour, LAUSANNE

Von Hotel im Wallis, 60 Betten, tüchtige

Lingère-Stopferin gesucht

Eintritt sofort. Lohn Fr. 100.— bis 120.—. Geff. Offerten unter Chiffre D. M. 2815 an die Schweizer Hotel-Revue, Basel 2.

Gesucht für Sommersaison (15. Juni bis Ende Sept.) in gut frequent. Hotel der Westschweiz:

- 1 Hilfskoch oder Köchin
- 1 Obersaaltochter evtl. Gouvernante
- 3 Zimmermädchen, Mithilfe im Serv.
- 1 Portier
- 1 Küchenmädchen
- 3 Saaltöchter

Offerten mit Photo u. Zeugniskopien unter Chiffre W. S. 2820 an die Schweizer Hotel-Revue, Basel 2.

Gesucht in grossen Privatklinik-Betrieb Zürichs eine tüchtige, selbständige

Hausbeamtin-Gouvernante

Offerten mit Zeugniskopien und Photo unter Chiffre P. K. 2808 an die Schweizer Hotel-Revue, Basel 2.

Gesucht für Sommersaison in Wengen:

- Alleinkoch, tüchtig, sparsam,
- Küchenbursche
- Saaltochter
- Saallehrtochter
- Zimmermädchen

Geff. Offerten unter Chiffre B. O. 2812 an die Schweizer Hotel-Revue, Basel 2.

Ihre Gäste sollen wiederkommen!

Eine gute Küche ist immer noch die beste Werbung.
Heute mehr denn je.

Zum Frühstück

können Sie reichlich Konfitüre servieren, wenn Sie Ihre Vorräte mit CONFI-PEC um 40-50% strecken.

Zu jedem Essen

für alle Saucen, auch ohne Öl oder Butter
DAWA - Saucenpulver.

Das Dessert

wird auch die anspruchsvollsten Gäste befriedigen, wenn Sie für Ihre Entremets Schlagcrème - zubereitet mit BONBONS-PEC - an Stelle des früheren Schlagrahms verwenden.

Geschmeidige Glacen zu jeder Jahreszeit

Mit FRIG erhöhen Sie die Qualität und sparen erst noch 1/3 des Zuckers. Auch Crèmes lassen sich mit FRIG herstellen.

Verlangen Sie unsere Prospekte u. Rezepte.

DR. A. WANDER A.-G., BERN, Telefon 2 17 33



Heute schätzt man sie erst recht - die Roco-Erbsli. Denn während leider so vieles schlechter geworden ist: Roco-Erbsli sind gleich gut geblieben wie zuvor. Darum schmecken sie heute noch einmal so zart und fein. Sie haben zudem einen hohen Nährgehalt. Wenn's Roco-Erbsli gibt, dann schmünzelt alles um den Tisch.

**ROCO-
CONSERVEN**
...jetzt erst recht geschätzt!

ROCO CONSERVENFABRIK RORSCHACH AG

OMNIBUS

fertig gemixt, unbeschränkt
halbtar. Immer gleiche Qualität.
Starkes Aroma - markenfrei.

WERNER LANDTWING - SCHWYZ
Weine und Spirituosen, Sirupe, Tel. 216
Lieferungen nur an kollektive Haushaltungen



von Berufskollegen

verwenden im Winter in Garantol eingelegte Eier. Seit über 40 Jahren hat sich Garantol millionenfach bewährt. Das Eiweiß trennt sich leicht vom Dotter und kann zu festem Schnee geschlagen werden.

Garantol

ist zuverlässig und sauber. Der reine Geschmack der Eier bleibt erhalten. Jederzeit können Eier nachgelegt oder herausgenommen werden. Die Garantollösung bleibt klar, wird nicht dickflüssig oder schleimig, greift Hände u. Fingernägel nicht an.

Erhältlich in allen Apotheken und Drogerien

Garantol konserviert Eier über 1 Jahr

On cherche **Gérant**

de Brasserie-Restaurant

pour grand Restaurant en Suisse romande

Age 40 à 50 ans, connaissant les langues et la cuisine. Entrée de suite ou date à convenir. Offres manuscrites avec copies de certificats et photographie sous chiffre G. E. 2813 à la Revue Suisse des Hôtels à Bâle 2.

**Beste ESWA
Bezugsquelle**

für alle Bedarfsartikel

für Ihre Wäscherei und Glättereier und zum Reinigen.

Bewährte Qualitätswaren zu billigsten Preisen.

Prompte Bedienung bei Bestellung direkt an

***ESWA* Ernst & Co., ZÜRICH**
Spezialgeschäft für Wäscherei- und Glättereier-Bedarfsartikel
Dreikönigsstrasse 10 • Telefon 32.808 • Gegründet 1912

Fischkonserven

Sardinen, Thon, Sardellen

beste Marken und Qualitäten in diversen Büchsengrößen
liefert vorteilhaft



HANS GIGER - BERN

Lebensmittelimport

Gutenbergstrasse 3 Telefon 2 27 35

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.

Zu verkaufen

gebrauchte, aber gut erhaltene

Waschmaschine

Kupfer, Unterfeuerung, elektr. Antrieb.

Kupfergeschirr

(Pfannen) diverse Grössen.

Gefl. Anfragen erbeten unter Chiffre Z 6994 Z an Publicitas, Zürich.

Junger, flinker Metzger, mit Kochkenntnissen, sucht Stelle als

Koch-Volontär

Eintritt sofort oder später. Off. an Otto Stäubli, Metzger, Ober-Edingen (Aarg.), Tel. 3 81 33.

Kochlehrstelle frei

auf nächsten Herbst in grösserem, gutgeführten Stadthotel. Wäre bereit, jetzt schon einen jungen Mann, welcher auf diese Stelle reflektiert, als

Küchenburschen

bis zum Antritt der Lehre zu engagieren. Lohn Fr. 60.- pro Monat plus freier Station und freier Leibwäsche. Off. unter Chiffre K. O. 2805 an die Hotel-Revue, Basel 2.



zeigt Ihnen den Weg der Sparsamkeit



Portionsforellen

Spezialität

küchenfertig - lebend

Forellenzucht Brunnen

Telefon 80 (Schwyz)

Hotelbetriebe u. Comestibles!

verlangt Offerten vom sparsamen

Direkt-Indektor für Fischbehälter

Pat. 183226. - Auskunft durch

Erstlicher Christ. Müller, Spengli, Zug. Postfach. Obiger kauft auch

Münchner Krüge und Gläser mit Deckel.

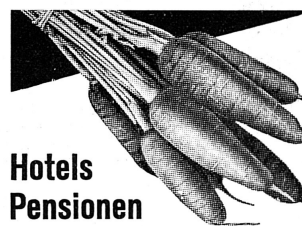
Wenn Sie

Hotel-Mobiliar zu verkaufen haben od. zu kaufen suchen, dann hilft Ihnen eine Annonce in der Schweizer Hotel-Revue

**Winterthur
Unfall**

Schweizerische Unfallversicherungs-Gesellschaft in Winterthur

Besondere Vergünstigungen für Mitglieder des Schweizer Hotelier-Vereins bei Abschluss von Dritt-Haftpflicht- und Unfall-Versicherungen für das Personal.



**Hotels
Pensionen
Landgasthöfe**

mit ökonomischer Selbstversorgung wählen MÜLLER'S SAMEN. - Sie sind das Beste, was überhaupt geboten werden kann; von der Schweiz. Samen-Kontroll-Anstalt geprüft und in unserem eigenen Versuchsgarten gewissenhaft ausprobiert.

Verlangen Sie unsern neuen Haupt-Katalog.

E. MÜLLER & CIE.

SAMENHANDLUNG A. G., ZÜRICH

RUDIGERSTRASSE 1
Detailgeschäft Weinplatz 3 - Tel. Nr. 051/56850
Schweiz. Samen-Kontrollfirma



Wie Heinzelmännchen, fein!
Macht Carlton-Wachs die Böden rein!

PROCAR A.G. ZÜRICH

Telefon 4 35 16 Limmatquai 72

Kaufgesuch:

Bauplatz 2000 m² oder grösser oder
Hotel mit ca. 50 Betten

Gute Verkehrslage, ca. 1500-1800 m hoch, Skigebiet, lawinensicher, etwas abseits grosser Siedlung bevorzugt. Offerten unter Chiffre L. M. 2807 an die Schweizer Hotel-Revue, Basel 2.

Fach- u. Sprachkurs

27. April - 26. Juni

Der Besuch dieses Kurses ist für alle, die im Fach vorwärts kommen wollen, sehr förderlich. Intensiver Unterricht in kleinen Klassen. Prospekt verlangen. Tel. 2 95 51. Staatl. subventioniert.

SCHWEIZ. HOTELFACHSCHULE LUZERN

Mixkurs

Bar, auch alkoholfrei; allg. Getränke- und Weinkunde.

Leitung: Harry Schraemli. Höchster fachl. Gewinn für Hoteliers, Restaurateure, Kellner, Rest.-Töchter, usw. Spezialprosp. verlangen. Tel. 2 15 55 Schweiz. Hotelfachschule, Luzern