

Zeitschrift: Schweizer Hotel-Revue = Revue suisse des hotels
Herausgeber: Schweizer Hotelier-Verein
Band: 15 (1906)
Heft: 2

Rubrik: Ablösungen der Neujahrs-Gratulationen = Exonérations des souhaits de nouvelle année

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. [Voir Informations légales.](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. [See Legal notice.](#)

Download PDF: 17.05.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

Basel, den 13. Januar 1906.

Bâle, le 13 Janvier 1906.

N^o 2.

Abonnement

Für die Schweiz:
1 Monat Fr. 1.25
3 Monate „ 3.—
6 Monate „ 5.—
12 Monate „ 8.—

Für das Ausland:
(inkl. Portozuschlag)
1 Monat Fr. 1.50
3 Monate „ 4.—
6 Monate „ 7.—
12 Monate „ 12.—
Vereins-Mitglieder
erhalten das Blatt
gratis.

Inserate:

7 Cts. per 1 spaltige
Millimeterzeile oder
deren Raum. — Bei
Wiederholungen ent-
sprechend Rabatt.
Vereins-Mitglieder
bezahlen 3 1/2 Cts.
netto per Millimeter-
zeile oder deren
Raum.

Schweizer Hotel-Revue



REVUE SUISSE DES HÔTELS

N^o 2.

Abonnements

Pour la Suisse:
1 mois . . Fr. 1.25
3 mois . . „ 3.—
6 mois . . „ 5.—
12 mois . . „ 8.—

Pour l'Etranger:
(inclus frais de port)
1 mois . . Fr. 1.50
3 mois . . „ 4.—
6 mois . . „ 7.—
12 mois . . „ 12.—
Les Sociétaires
reçoivent l'organe
gratuitement.

Annonces:

7 Cts. par millimètre-
ligne ou son espace.
Rabais en cas de ré-
pétition de la même
annonce.
Les Sociétaires
payent 3 1/2 Cts. net
p. millimètre-ligne
ou son espace.

Organ und Eigentum des
Schweizer Hoteller-Vereins

15. Jahrgang | 15^{me} Année

Erscheint Samstags.
Paraît le Samedi.

Organe et Propriété de la
Société Suisse des Hôteliers

Redaktion und Expedition: Sternengasse No. 21, Basel * TÉLÉPHONE 2406 * Rédaction et Administration: Sternengasse No. 21, Bâle.

Verantwortlich für Redaktion und Herausgabe: Otto Amsler, Basel. — Redaktion: Otto Amsler; K. Achermann. — Druck: Schweiz. Verlags-Druckerei G. Böhm, Basel.

Aufnahme-Gesuche. * Demandes d'Admission.

Monsieur Carlo Clausen, propriétaire de
l'Hôtel Beau-Séjour à Château d'Oex . . 60
Parrains: MM. Jules et Emil Berthod,
Hôtel Berthod, Château d'Oex.
Monsieur H. Pierrot-Kühne, tenancier de
l'Hôtel-Pension Moderne, à Bulle . . 60
Parrains: MM. F. Imsegg, Hôtel Victoria,
et Ch. Cuénoud, Hôtel Continental,
Lausanne.

Ablösungen der Neujahrs-Gratulationen.

Exonérations des Souhais de Nouvelle Année.

Durch einen Bei-
trag zu Gunsten des
Tschumi-Fonds der
Fachschule haben sich
von den Neujahrsgratulationen entbunden:

Par un don au pro-
fit du Fonds Tschumi
de l'Ecole profession-
nelle se sont exonérés
des souhaits de nou-
velle année:

Übertrag aus letzter Nr. Fr. 4758
(Hievon Fr. 1600 in Antilscheineen).
Mr. Vignau G., Pension Minerva, Genève . . 10

Zur Ausbildung der Kochlehrlinge.

(Eingesandt.)

Mit grossem Interesse habe ich die Aus-
führungen des Experten zum Kapitel Kochleh-
ringsprüfungen in No. 47 der „Hotel Revue“
gelesen und seien mir einige unmassgebliche
Bemerkungen zu dem Thema gestattet.

Einen Satz in den Ausführungen des Herrn
Experten möchte ich ganz besonders unter-
streichen. Er lautet: „Die Theorie sollte in der
Küche eine grosse Rolle spielen“ und bis heute
ist es damit leider noch recht traurig bestellt.
In den meisten Fällen beherrscht der an-
gehende Koch nach beendeter Lehre kaum die
alternativendige Terminologie und über die
Wissenschaft, die einzelnen Geräte und Uten-
silien bei Namen zu nennen, ist er wohl kaum
hinausgekommen. Zunächst ist eine, wenn auch
nur oberflächliche Kenntnis der französischen
Sprache unerlässlich. Die Franzosen haben nun
einmal das Verdienst, technische Ausdrücke in
der Küche zuerst gebracht und entwickelt zu
haben, und wenn ihre Küche heute bei dem
internationalen Publikum noch immer die bevor-
zugteste ist, so verdankt sie es wohl nicht zum
geringsten Teile auch diesem Umstande. Der
theoretische Unterricht soll zeigen, dass der
Küche ein System zu Grunde liegt, dessen
Grundlage, auf welcher sich die ganze Wissen-
schaft aufbaut, ein jeder beherrschen muss. Die
Schwierigkeit liegt zunächst in der Sichtung des
Stoffes; alles Unwesentliche muss weggelassen
und besonders dem Unfug bei der Benennung
der Gerichte energisch gesteuert werden. Man
sehe sich nur einmal so ein Rezeptbuch von
einem Lehrling an! Welch eine Verwirrung der
Begriffe! Aber wo soll der Junge seine Weis-
heit hernehmen, wenn er keine theoretische An-
weisung erhält und heimlich abends das nieder-
schreibt, was er tagtäglich mit vieler Mühe
manchmal sogar falsch abgesehen hat?

Man erzähle dem Jungen etwas über die
Entwicklung der Küche, über das Leben der
grössten Vertreter derselben, Brillat Savarin etc.,
und wecke auf diese Art zunächst sein Interesse;
man bringe ihm den Begriff bei, dass die Küche

kein Handwerk, sondern eine Kunst sei, dass
es nicht bloss genügt zu wissen, wie ein Ge-
richt zusammengesetzt wird, sondern auch
warum es gerade so gemacht wird; man setze
ihm auseinander, wie das Menu zu stande kommt
und erkläre ihm die Unterschiede zwischen De-
jeuner, Diner und Souper. Man teile die Suppen
in Gruppen, in klare Suppen, gebundene Suppen,
Purée-Suppen u. s. w. Bei dem Kapitel „Sauce“,
welches als das schwierigste gilt, lässt sich
gerade in der Theorie das System am besten
nachweisen; da gibt es zunächst zwei Grund-
saucen, die Espagnole und die Velouté, von
denen sich eine unendliche Menge anderer
Saucen ableiten lassen durch einfaches Hinzufü-
gen von fumets, Essenzen und Ingredienzien;
die sinnverwirrende Mannigfaltigkeit und Ver-
schiedenheit wird plötzlich einfach und klar und
jetzt erst kommt der Lehrling zur Erkenntnis,
weshalb der Chef ständig demi-glace und alle-
mande mi bain-mari bereit hält, trotzdem auf
dem Menu nichts verzeichnet steht; dann kommen
die verschiedenen selbständigen Gruppen, die
Buttersaucen, Oelsaucen, Milchsaucen etc.

Vor allem warne man den Lehrling, fürs
Auge zu arbeiten, solange wie Qualität der
Zubereitung noch zu wünschen übrig lässt. Die
Dekoration kommt erst in zweiter Linie.

Ich will hier nur die Anregung geben. Die
Ausarbeitung des eigentlichen Lehrplanes muss
ich der berufenen Feder eines Fachmanns über-
lassen. Ich bin fest überzeugt, dass ein intensi-
ver theoretischer Unterricht dem jungen Manne
ein grösseres Interesse für seinen Beruf einflösst,
ihm eine Sicherheit in der Arbeit gibt und vor
allem ihn zum logischen Denken und selbstän-
digen Urteil heranbildet. Ein auf diese Weise
ausgebildeter Koch wird, sofern er von Mutter
Natur nur einiges Talent mitbekommen hat,
auch imstande sein, das System weiter auszu-
bilden und eigene Platten auszuarbeiten, (ohne
stets an der Schablone kleben zu bleiben, wie
das sehr häufig der Fall ist) dem jeweiligen
Geschmack und Bedürfnis des Hauses, wo er
gerade arbeitet, Rechnung zu tragen. Man be-
wahre den jungen Mann aber auch vor Ueber-
schätzung der französischen Küche; auch ausser-
halb derselben gibt es leckere Gerichte, und
auch die anderen Küchen sind des Studiums
wert.

Jedem Chef ist es nun nicht gegeben, sein
Wissen und Können auch theoretisch von sich
zu geben und würde sich da wohl der Ausweg
finden, dass z. B. in einer grösseren Stadt von
2 bis 4 Uhr nachmittags Vortragskurse abgehalten
würden, die von einer berufenen Persönlichkeit
zu leiten wären.

Es gibt wohl kein anderes Geschäft, bei
welchem sich der Lernende seine Kenntnisse so
mühsam zusammensuchen muss, wie gerade im
Hotelbetrieb; denn was bei der Küche zutrifft,
ist leider auch in anderen Zweigen des
Betriebes der Fall; ich greife für heute nur
den Sekretär heraus. Nach vielen Bemühungen
und Bestrebungen ist es in Deutschland ge-
lungen, den Hotelier als Volk Kaufmann anerkannt
zu wissen und es steht auch unumstösslich fest,
dass der moderne Hotelbetrieb kaufmännisch
betrieben und geleitet werden muss. Aber auch
da happens es mit der Ausbildung der betref-
fenden Angestellten sehr. Unter 100 Sekretären
kassieren, chef de reception und wie die Titel
alle heissen, befinden sich — möchte ich be-
haupten — kaum 5, die mit „Soll“ und „Haben“
Bescheid wissen; es gibt da tausende tüchtige
gerüstete junge Leute, die den eng gezogenen
Pflichtenkreis ihres Postens wohl voll und ganz
ausfüllen, die aber schon ein gelindes Grinsen
überkommt, wenn sie von doppelter Buchhaltung

und Bilanz nur reden hören. Das Wort Bilanz
ist für sie ein geheimnisvolles Etwas, ein Kong-
lomerat von unentwirrbaren rätselhaften Zahlen,
aus denen es kein Entrinnen gibt; über die
Führung vom Hotel-Journal (Kolonnensystem),
Kassabuch (Kladde) und Rekapitulation sind sie
eben nicht hinausgekommen, aus dem einfachen
Grunde, weil ihnen im Hotel mit ganz wenig
Ausnahmen die Gelegenheit zur Ausbildung
darin fehlt. In den kleineren Geschäften besorgt
eben der Inhaber die innere Buchführung selbst,
oder er lässt sich von Zeit zu Zeit einen Bücher-
experten kommen, während die grösseren sowohl
wie auch die Aktiengesellschaften sich einen
speziellen kaufmännischen Buchhalter engagieren,
der zu oft über den in dieser Hinsicht weniger
geschulten Direktor das Uebergewicht erhält,
was der Autorität des letzteren gewiss nicht
zum Vorteil gereicht. Vielleicht macht ein Leser
den Vorschlag, wie diesem Mangel an Ausbil-
dungsgelegenheit abgeholfen werden könnte; er
würde sich den Dank vieler Tausenden von An-
gestellten erwerben, die gewiss gerne alles tun
würden, um sich auch in diesem Zweige aus-
bilden zu können. Es würde das Ansehen des
ganzen Standes nur heben, wenn das Hotel auch
diese Arbeit durch eigene Fachleute ausführen
lassen könnte und nicht gezwungen wäre, so
viele Elemente aus anderen Branchen herüber-
zunehmen, die zwar auf diesem einen Gebiet
Spezialisten sind, dagegen meistens der Hotel-
Fachkenntnisse entbehren; ganz abgesehen davon,
dass dann Hotelangestellte nicht mehr in so
leichtsiniger Weise Geschäfte übernehmen
würden, um sich selbständig zu machen und
dann erst hinterher durch Schaden klug werden.
E. R.

Zur Reform der Hotelküche

sprach an der ausserordentlichen Generalver-
sammlung des Internationalen Vereins der Gast-
hofbesitzer am 7. Dezember in Braunschweig
anlässlich der Beratung der Preiserhöhung in
den Hotels Hr. Th. Bieger, Ems, ein gutes Wort,
aus seiner 50 jährigen Erfahrung schöpfend. Wir
zitieren aus der „Wochenschrift“ folgende Sätze:

„Wenn zu einer Zeit, in der der Getränke-
konsum noch einen Hauptfaktor unserer Ein-
nahmen bildete, die Anschauung, dass an der
Küche aus Rücksicht auf diesen Konsum nichts
verdient zu werden brauche, noch eine gewisse
Berechtigung haben mochte, so kann diese An-
schauung doch heute, nachdem die Einnahmen
aus demselben sich infolge der Anti-Alkohol-
bewegung und vielleicht auch noch anderer Ein-
wirkungen, um die Hälfte und mehr vermindert,
die Ausgaben für die Küche aber durch eine sich
mehr und mehr steigende Fleisch- und Lebens-
mittelverwertung sich innerhalb des letzten
Jahres um 20—30% vermehrt haben, unmög-
lich länger aufrecht erhalten werden und dürften
nacherade auch die ängstlichsten Gemüter zu
der Überzeugung gekommen sein, dass es so
nicht weiter gehen kann. Es muss unter allen
Umständen, und zwar durch gemeinsames Vor-
gehen, dahin gewirkt werden, dass der Küchen-
betrieb, dessen mühevollste und undankbarste
unseres Gewerbes, sich nicht nur selbst erhält
oder gar noch Opfer erfordert, sondern dass er
einen, seiner Bedeutung entsprechenden Nutzen
an die Geschäftskasse abfließt, wie sich das
eigentlich von selbst versteht und wie dies
anders in einem kaufmännischen Betrieb aus-
gar nicht erwartet werden kann. Die Art, wie
dies zu geschehen hat, wird sich natürlich nach
dem Rang und der Eigenart des Hauses zu
richten haben und kann entweder durch Er-

höhung der Preise für die einzelnen Leistungen
oder, wo dies ganz untunlich, durch deren Ver-
einfachung bzw. weniger opulente Herstellung
geschehen. Letzteres dürfte sich mit Ausnahme
der von ganz exklusiver Kundschaft frequen-
tierten Häuser wohl allgemein am leichtesten
durchführen lassen und würde wohl auch zweifel-
los bei der Mehrzahl der Gäste Zustimmung
finden, zumal ohnehin innerhalb der letzten zehn
Jahre deren Neigungen sich unverkennbar mehr
einer Vergrösserung des allgemeinen Komforts
als der der kulinarischen Genüsse zugewandt
zu haben scheinen. Am deutlichsten ist dies an
der zunehmenden Table d'hôte-Mittigkeit zu er-
kennen, die fast regelmässig mit der zu grossen
Reichhaltigkeit der Gerichte und der Opulenz
ihrer Zubereitung erklärt wird. Die ungeheuren
Opfer aber, die wir gerade damit bringen, wer-
den weder erkannt noch gewürdigt. Fragen
mich doch z. B. mehr als einmal Tischgäste (und
darunter Damen!) nach Beendigung einer Table
d'hôte aus 6—7 Gängen bestehend und von weit
über 100 Personen, „ob dies alles denn meine
Frau allein fertig bringe, oder ob sie wohl noch
eine Hilfe habe?“ Als ich ihnen dann plausibel
machte, dass hierzu nicht nur mehrere Köche,
sondern auch noch verschiedenes andere Küchen-
personal erforderlich seien, waren sie höchstlich
erstaunt über so grosse Unkosten und meinten,
dass dann doch wohl nicht allzuviel verdient
werden könne! Die meisten aber fragen nicht
und halten uns für viel zu vernünftig, als dass
wir ihnen etwas schenken wollten, daher auch
die zartsinigste Redensart: „Lieber den Magen
verrenken, als dem Wirt was schenken“.

Geschäftliche Ratschläge.

Von Meister Hämmerli*

1. Geordnete Buchführung und richtige Preis-
berechnung sind die notwendigen Grundlagen
jeder Geschäftsführung.
2. Gute Ware, gute Preise; guter Name,
gute Kundschaft.
3. Gute Kundschaft ist ein Vermögen wert,
das man nicht ob einmaligem Gewinn aufs
Spiel setzen darf.
4. Keine unlohende Arbeit annehmen, keine
verpflichtung abliefern.
5. Klein anfangen ist lobenswerter als gross-
artig verkrachen.
6. Was hilft mir der grosse Umsatz, wenn
ich nichts verdiene?
7. Schlechte Gewohnheiten, schlechte Zeiten!
Bessere denen Handel und Wandel, und die
Zeiten werden sich auch bessern.
8. Kaufe nur, was du notwendig gebrauchst.
Was man bloß kauft, weil es wohlfeil ist, immer
zu teuer bezahlt.
9. Viele unnötige kleine Ausgaben fressen
das grösste Einkommen auf.
10. Nur mit Wechseln zahlen heisst: den
Teufel an die Wand malen.
11. Bar einkaufen, nur gegen bar verkaufen,
dann wird kein Betriebsbeamter dir nach-
laufen.
12. Lange Kredite — lange Gesichter.
13. Vereinige deine Kräfte auf wenige Zwecke
und Ziele. Erfasse den richtigen Moment zur
Ausführung.
14. Fleiss und Ausdauer sind Anfang und
Ende jedes geschäftlichen Erfolges.
15. Der erste und der letzte in der Werk-
statt, dann geht alles Geschäft glatt.

* Aus dem „Schweizer Gewerkekalendar“ 1906.
Verlag Böhler & Co., Bern. Preis in Leinwand
Fr. 2.50, in Leder Fr. 3.—.