Zeitschrift: Schweizer Hotel-Revue = Revue suisse des hotels

Herausgeber: Schweizer Hotelier-Verein

Band: 15 (1906)

Heft: 2

Titelseiten

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. 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. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Mehr erfahren

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. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. En savoir plus

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. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. Find out more

Download PDF: 08.10.2025

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

Basel, den 13. Januar 1906. | Bâle, le 13 Janvier 1906.

No 2. | No 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 entsprechend Rabatt.
Vereins-Mitglieder bezahlen 3 ½ Cts. netto per Millimeterzeile oder deren Raum.

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 répétition de la même annonce.
Les Sociétaires payent 3½ Cts. net p. millimètre-ligne ou son espace.

Organ und Eigentum des **Schweizer Hotelier-Vereins**

15. Jahrgang | 15me 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.

Aufnahms-Gesuche. ∴ Demandes d'Admission.

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

Ablösungen der Neujahrs-Gratulationen.
Exonérations des Souhaits de Nouvelle Année.

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

Par un don au profit du **Fonds Tschumi de l'Ecole professionnelle** se sont exonérés des souhaits de nouvelle année:

Uebertrag aus letzter Nr. . Fr. 4758
(Hievon Fr. 1600 in Anteilscheinen.)

Mr. Vignau G., Pension Minèrva, Genève . . „ 10

Zur Ausbildung der Kochlehrlinge.

(Eingesandt.)

Mit grossem Interesse habe ich die Ausführungen des Experten zum Kapitel Kochlehrlingsprüfungen 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 unterstreichen. 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 angehende Koch nach beendigter Lehre kaum die allernotwendigste Terminologie und über die Wissenschaft, die einzelnen Geräte und Utensilien bei Namen zu nennen, ist er wohl kaum hinausgekommen. Zunächst ist eine, wenn auch nur oberflächliche Kenntnis der französischen Sprache unerlässlich. Die Fanzosen haben nun einmal das Verdienst, technische Ausdrücke in der Küche zuerst gebraucht und entwickelt zu haben, und wenn ihre Küche heute bei dem internationalen Publikum noch immer die bevorzugteste ist, so verdankt sie es wohl nicht zum geringsten Teile auch diesem Umstande. Der theoretische Unterrischt soll zeigen, dass der Küche ein System zu Grunde liegt, dessen Grundlage, auf welcher sich die ganze Wissenschaft aufbaut, ein jeder beherrschen muss. Die Schwierigkeit liegt zunächst in der Sichtung des Stoffes; alles Unwesentliche muss wegbleiben 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 Weisheit hernehmen, wenn er keine theoretische Anweisung erhält und heimlich abends das niederschreibt, was er tagsüber 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 Gericht zusammengesetzt wird, sondern auch w a r u m es gerade so gemacht wird; man setze ihm auseinander, wie das Menu zu stande kommt und erkläre ihm die Unterschiede zwischen Dejeuner, 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 Grundsaucen, die Espagnole und die Velouté, von denen sich eine unendliche Menge anderer Saucen ableiten lassen durch einfaches Hinzufügen von fumets, Essenzen und Ingredienzien; die sinnverwirrende Mannigfaltigkeit und Verschiedenheit wird plötzlich einfach und klar und jetzt erst kommt der Lehrling zur Erkenntnis, weshalb der Chef ständig demi-glace und allemande 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 überlassen. Ich bin fest überzeugt, dass ein intensiver 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 selbständigen 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 auszubilden 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 bewahre den jungen Mann aber auch vor Ueberschätzung der französischen Küche; auch ausserhalb 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 bieten, 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 gelungen, den Hotelier als Vollkaufmann anerkannt zu wissen und es steht auch unumstösslich fest, dass der moderne Hotelbetrieb kaufmännisch betrieben und geleitetet werden muss. Aber auch da happert es mit der Ausbildung der betreffenden Angestellten sehr. Unter 100 Sekretären, Kassieren, chef de reception und wie die Titel alle heissen, befinden sich — möchte ich behaupten — kaum 5, die mit „Soll" und „Haben" Bescheid wissen; es gibt da tausende tüchtige und mit Fach- und Sprachkenntnissen gut ausgerüstete junge Leute, die den eng gezogenen Pflichtenkreis ihres Postens wohl voll und ganz ausfüllen, die aber schon ein gelindes Gruseln überkommt, wenn sie von doppelter Buchhaltung und Bilanz nur reden hören. Das Wort Bilanz ist für sie ein geheimnisvolles Etwas, ein Konglomerat 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 Bücherexperten kommen, während die grössern 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 Ausbildungsgelegenheit abgeholfen werden könnte; er würde sich den Dank vieler Tausenden von Angestellten erwerben, die gewiss gerne alles tun würden, um sich auch in diesem Zweige ausbilden 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 herüberzunehmen, die zwar auf diesem einen Gebiet Spezialisten sind, dagegen meistens der Hotel-Fachkenntnisse entbehren; ganz abgesehen davon, dass dann Hotelangestellte nicht mehr in so leichtsinniger 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 Generalversammlung des Internationalen Vereins der Gasthofbesitzer am 7. Dezember in Braunschweig anlässlich der Beratung der Preiserhöhung in den Hotels Hr. Th. Bieger, Ems, ein gutes Wort, aus seiner 50jährigen Erfahrung schöpfend. Wir zitieren aus der „Wochenschrift" folgende Sätze:

„Wenn zu einer Zeit, in der der Getränkekonsum noch einen Hauptfaktor unserer Einnahmen 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 Anschauung doch heute, nachdem die Einnahmen aus demselben sich infolge der Anti-Alkoholbewegung und vielleicht auch noch anderer Einwirkungen, um die Hälfte und mehr vermindert, die Ausgaben für die Küche aber durch eine sich mehr und mehr steigernde Fleisch- und Lebensmittelverteuerung sich innerhalb des letzten Jahres um 20—30% vermehrt haben, unmöglich länger aufrecht erhalten werden und dürften nachgerade auch die ängstlichsten Gemüter zu der Ueberzeugung gekommen sein, dass es so nicht weiter gehen kann. Es muss unter allen Umständen, und zwar durch gemeinsames Vorgehen, dahin gewirkt werden, dass der Küchenbetrieb, dieser 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 abliefert, wie sich das eigentlich von selbst versteht und wie dies anders in einem haufmännischen Betrieb auch 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 Erhöhung der Preise für die einzelnen Leistungen oder, wo dies ganz untunlich, durch deren Vereinfachung bezw. weniger opulente Herstellung geschehen. Letzteres dürfte sich mit Ausnahme der von ganz exklusiver Kundschaft frequentierten Häuser wohl allgemein am leichtesten durchführen lassen und würde wohl auch zweifellos 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 zugewendet zu haben scheinen. Am deutlichsten ist dies an der zunehmenden Table d'hôte-Müdigkeit zu erkennen, 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, werden weder erkannt noch gewürdigt. Fragten 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 Küchenpersonal erforderlich seien, waren sie höchlichst 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 zartsinnige Redensart: „Lieber den Magen verrenken, als dem Wirt was schenken".

Geschäftliche Ratschläge.

Von Meister Hämmerli)*

1. Geordnete Buchführung und richtige Preisberechnung sind die notwendigen Grundlagen jeder Geschäfsführung.
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 unlohnende Arbeit annehmen, keine verpfuschte abliefern.
5. Klein anfangen ist lobenswerter als grossartig verkrachen.
6. Was hilft mir der grosse Umsatz, wenn ich nichts verdiene?
7. Schlechte Gewohnheiten, schlechte Zeiten! Bessere deinen Handel und Wandel, und die Zeiten werden sich auch bessern.
8. Kaufe nur, was du notwendig gebrauchst. Was man blos 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 Betreibungsbeamter dir nachlaufen.
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 Werkstatt, dann geht alles Geschäft glatt.

*) Aus dem „Schweizer Gewerbekalender" 1906. Verlag Büchler & Co., Bern. Preis in Leinwand Fr. 2.50, in Leder Fr. 3.—.