

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

Rubrik: Aufnahms-Gesuche = Demandes d'admission

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: 03.04.2026

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

Abonnement

Abonnements

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

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

Für das Ausland: (inkl. Portoschlag) 1 Monat Fr. 1.50, 3 Monate „ 4.—, 6 Monate „ 7.—, 12 Monate „ 12.—

Pour l'Etranger: (inclus frais de port) 1 mois . . Fr. 1.50, 3 mois . . „ 4.—, 6 mois . . „ 7.—, 12 mois . . „ 12.—

Vereins-Mitglieder erhalten das Blatt gratis.

Annonces:

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

Inserate:

7 Cts. per 1spaltige Millimeterzeile oder deren Raum. Bei Wiederholungen entsprechend Rabatt. Vereins-Mitglieder bezahlen 3 1/2 Cts. netto per Millimeterzeile oder deren Raum.



Organ und Eigentum des Schweizer Hoteller-Vereins

15. Jahrgang | 15^{te} Année

Organe et Propriété de la Société Suisse des Hôtelliers

Erscheint Samstags. Parait le Samedi.

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... Parrrains: MM. Jules et Emil Berthod, Hotel Berthod, Château d'Oex.

Monsieur H. Pierrot-Kühne, tenancier de l'Hôtel-Pension Moderne, à Bulle... Parrrains: MM. F. Imseng, Hotel Victoria, et Ch. Cuénoud, Hotel Continental, Lausanne.

Übertrag aus letzter Nr. Fr. 4758 (Hievon Fr. 1600 in Antelischneide).

Zur Ausbildung der Kochlehrlinge.

Ein Satz in den Ausführungen des Herrn Experten möchte ich ganz besonders unterstreichen. Er lautet: „Die Theorie sollte in der Küche eine grosse Rolle spielen“...

kein Handwerk, sondern eine Kunst sei, dass es nicht bloss genügt zu wissen, wie ein Gericht zusammengesetzt wird, sondern auch warum es gerade so gemacht wird...

Vor allem warne man den Lehrling, fürs Auge zu arbeiten, solange wie Qualität der Zubereitung noch zu wünschen übrig lässt.

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...

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...

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...

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...

Zur Reform der Hotelküche

sprach an der ausserordentlichen Generalversammlung des Internationalen Vereins der Gastwirtsbesitzer am 7. Dezember in Braunschweig anlässlich der Beratung der Preiserhöhung in den Hotels Hr. Th. Bioger, Ems, ein gutes Wort...

höhung der Preise für die einzelnen Leistungen oder, wo dies ganz unzulässig, durch deren Vereinfachung bzw. weniger opulente Herstellung geschehen. Letzteres dürfte sich mit Ausnahme der von ganz exklusiver Kundschaft frequentierten Häuser wohl allgemein am leichtesten durchführen lassen...

Geschäftliche Ratschläge.

- 1. Geordnete Buchführung und richtige Preisberechnung 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 unlohrende 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 brauchst. 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 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 Gewerkekalendar“ 1906. Verlag Büchler & Co., Bern. Preis in Leinwand Fr. 2.50, in Leder Fr. 3.—