Zeitschrift: Hotel-Revue
Herausgeber: Schweizer Hotelier-Verein
Band: 84 (1975)
Heft: 45

Heft

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: 18.08.2025

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

hotel revue IGEHO 75

Nr. 45 6. November 1975

Schweizer Hotel-Revue
Erscheint jeden Donnerstag
84. Jahrgang

Revue suisse des Hôtels
Paraît tous les jeudis
84e année

3001 Bern, Monbijoustr. 31
Tel. 031 / 25 72 22
Einzelnummer Fr. 1.20

Wochenzeitung für Hotellerie und Tourismus — Hebdomadaire suisse d'hôtellerie et de tourisme

Drei gute Zeugnisse

Claus Widmer, Leiter Direktionssekretariat SHV, Mitglied des Messekomitees

Die 6. Internationale Fachmesse für Gemeinschaftsverpflegung, Hotellerie und Restauration geht vom 13. bis 19. November 1975 in den Hallen der Schweizer Mustermesse in Basel über die Bühne. Mit unterschiedlichen Gefühlen haben die Verantwortlichen – die Direktion der Schweizer Mustermesse und die Mitglieder des Messekomitees – dieser IGEHO 75 erwartungsvoll entgegengeblickt: mit zögerndem Optimismus die einen, mit gedämpftem Pessimismus die andern.
Nicht ohne Grund war man mit so gemischten Gefühlen erwartungsvoll: andere Ausstellungen und Fachmessen in der Schweiz hatten in letzter Zeit – Folge der wirtschaftlichen Lage – rückläufige Entwicklungen zu verzeichnen. Ausstellungen und Fachmessen im Ausland – auch gastgewerbliche Fachmessen – hatten ähnliches zu melden. Weniger Aussteller, weniger Ausstellungsfläche, weniger Besucher, dadurch an der nächsten Messe noch weniger Aussteller, weniger Ausstellungsfläche ... Ein Teufelskreis, der die Daseinsberechtigung einer Ausstellung, die wie die IGEHO selbsttragend sein muss, schwer gefährdet. Grund zur Besorgnis war also vorhanden, geniesst die IGEHO doch einen unbestritten weltweit ausgezeichneten Ruf und hat diesen allenfalls auch zu verlieren.

Nun zeichnete sich in den letzten Monaten vor Ausstellungsbeginn ein höchst erstaunliches und erfreuliches Bild langsam, aber sicher, ab: die IGEHO 75 wächst über sich selber hinaus! Neue Rekordbeteiligung, neue Rekordbelegung, voraussichtlich sogar neuer Rekordbesuch. Die Zahl der Aussteller hat um über 5 Prozent zugenommen, diejenige der Schweizer Aussteller sogar um über 8 Prozent. Die vermietete Ausstellungsfläche hat um über 12 Prozent zugenommen, die Brutto-Ausstellungsfläche sogar um 16 Prozent. Die Zahl der Besucher wird aller Voraussicht nach auch höher liegen als an der letzten IGEHO. Optimisten und Pessimisten sind stolz und glücklich.

Die Tatsache, dass das gebremste Wirtschaftswachstum der Anziehungskraft der IGEHO offenbar nichts anhaben kann, dass sie, während überall die Werbefranken spärlicher rollen, derart weite Sprünge machen kann, stellt drei gute Zeugnisse aus.

Ein gutes Zeugnis für die IGEHO

Das seit zehn Jahren gleichbleibend regelmässige Wachstum bestätigt die weltweite Anerkennung dieser Ausstellung. Sie hat sich heute unter den gastgewerblichen Messen an vorderster Stelle zu klassieren vermocht. Klar umrissene Thematik, übersichtliche Gliederung, praxisnahe Gestaltung sind eindeutige und wesentliche Pluspunkte einer Fachmesse. Die IGEHO hat – wie vielleicht kaum eine andere gastgewerbliche Fachmesse in so vollendeter Art – diese Pluspunkte erkannt und sie für sich gebucht.

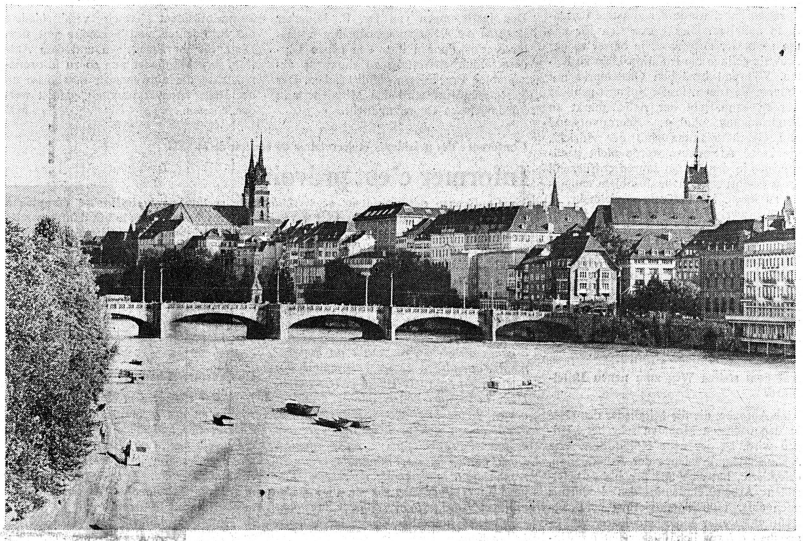
Ein gutes Zeugnis für die Aussteller an der IGEHO

Bei wirtschaftlichen Schwierigkeiten müssen die Budgets – und nicht selten sind dann vor allem auch Marketing- und Werbebudgets betroffen – oft empfindlich zusammengestaucht werden. Um derart eingeschränkt noch wirksam Werbung zu betreiben, bedarf es aber mehr denn je sorgfältiger Planung: nur die lohnenden Werbevorhaben können mit den knappen Mitteln durchgeführt werden. Der Unternehmer überlegt sich heute sehr genau, welche Werbemassnahmen für ihn die wichtigsten sind. Er sucht sich seine Märkte und sein Publikum kritisch aus. Die IGEHO-Aussteller haben den riesigen Markt, den das Schweizerische Gastgewerbe darstellt, richtig eingeschätzt und dessen Wichtigkeit erkannt.

Ein gutes Zeugnis für den Besucher der IGEHO

Die Ueberlegungen, welche dazu geführt haben, den Ausstellern ein gutes Zeugnis auszustellen, schliessen auch die Besucher ein. Eine Umfrage bei den Ausstellern der IGEHO 73 hat ergeben, dass ein wesentlicher Prozentsatz die IGEHO als einzige Fachmesse beschickt, und einem sehr grossen Prozentsatz derjenigen Aussteller, die an mehreren Ausstellungen im In- und Ausland vertreten sind, galt die Teilnahme an der IGEHO als die wichtigste. Stellten die IGEHO-Besucher nicht ein interessiertes, kritisches, auch kaufkräftiges Publikum dar, würde die Beurteilung der IGEHO wohl nicht so wohlwollend ausfallen. Die Messeleitung hat sich aber auch etwas einfallen lassen, um vielleicht noch mehr Besucher für die IGEHO 75 zu interessieren: elf Sonderschauen mit vielseitigen, zeitgemässen Themen ergänzen die Fachmesse sinnvoll, besondere Kantonaltage wollen den Kontakt mit Kollegen aus der Region erleichtern und alte und junge Bekannte wieder einmal zusammenführen.

Wie gesagt: Auch die Zahl der Besucher wird voraussichtlich 1975 höher sein als an den letzten IGEHO. Die Messebesucher – Sie, lieber Hotel-Revue-Leser – haben es in der Hand, das Ihnen im voraus ausgestellte gute Zeugnis damit zu rechtfertigen.



Vom 13. bis 19. November wird Basel – hoffentlich – das Mekka der Hoteliers sein. Ein IGEHO-Besuch sollte einfach drin liegen, denn heute kann doch niemand auf so umfassende Orientierung, auf Anregungen, Vergleichsmöglichkeiten usw. verzichten. Ausserdem schadet es gar nicht, einmal aus dem Alltag auszuscheren. Und wenn man schon in Basel ist, warum nicht von seinem grossen kulturellen Angebot gleich auch noch profitieren?

L'IGEHO, une arme de crise

L'IGEHO 75, qui aura lieu du 13 au 19 novembre à Bâle, sera en quelque sorte une «première». En effet, depuis 1965, date de sa première édition, l'IGEHO ne s'est jamais déroulée dans un contexte économique et social aussi tendu que cette année. Il y a deux ans, le monde occidental n'était confronté qu'à l'amorce d'une crise de l'énergie. Aujourd'hui, l'importante dépression que nous vivons a touché les secteurs économiques dans leur ensemble, mais très inégalement. Qui sait si, demain, la récession touristique ne sera pas encore plus marquée que maintenant ?

En tant que consommateur, le touriste ne «digère» les événements économiques qu'avec un certain retard, parce qu'il ne commence pas par modifier ses habitudes de vacances, leur sacrifiant préalablement d'autres biens de consommation. En revanche, son comportement peut rapidement évoluer sous l'effet d'un bouleversement économique et monétaire, en ce sens qu'il consacrera à ses vacances un budget moindre. Cette auto-discipline – qui affecte le pouvoir d'achat – correspond, chez l'hôtelier et le restaurateur en particulier, à une consommation plus raisonnable et mieux calculée.

Des données nouvelles

Accepter béatement et passivement cette attitude de la clientèle, c'est se satisfaire implicitement d'une baisse substantielle de son chiffre d'affaires. Il y a mieux à faire ou, tout au moins, mieux à essayer. A cette tendance naturelle du touriste, les milieux de l'hôtellerie et de la restauration doivent et peuvent répondre par deux «stratégies»: d'une part, ils s'efforceront de compenser une offre temporairement moins attrayante du fait de son coût par d'autres idées de prestations ou de produits plus avantageux; d'autre part, ils prendront toutes les mesures nécessaires pour que les tâches inhérentes à leur entreprise (production, personnel, promotion et vente) soient remplies le plus rationnellement et le plus efficacement possible.

En regardant autour de soi, en Suisse comme à l'étranger, en se documentant dans les revues spécialisées et en faisant preuve d'imagination face aux besoins latents d'une clientèle dont le potentiel, en dépit des difficultés, est en progression, l'hôtelier ou le restaurateur trouvera immanquablement de nouveaux débouchés pour son établissement. Et même peut-être de nouvelles sources de satisfaction. En revanche, nous aimerions insister ici sur quelques aspects de sa seconde tâche essentielle: la gestion de son entreprise.

Un salon-conseil et une exposition spécialisée

C'est à ce moment-là surtout qu'intervient l'IGEHO, dont l'offre, puissante, diversifiée et novatrice, sans cesse revue et corrigée à l'image de l'activité humaine et de son hôtellerie, apporte aux professionnels de la branche tout ce qu'il faut pour entreprendre, réformer, innover, construire: un comptoir d'informations en tous genres, une exposition très complète de biens et de prestations, un service-conseil, un laboratoire d'essai, un lieu de rencontres.
Or, cette année, l'IGEHO ne sera pas comme les autres, car ses organisateurs, ainsi que la plupart de ses 500 exposants, représentants de l'industrie et des associations professionnelles, ont élaboré un salon hôtelier qui tient compte de la crise – pour employer un terme qui se justifie toujours plus de jour en jour – et de ses implications, de ses répercussions sur la branche hôtelière. Voilà pourquoi l'IGEHO 75 a encore plus sa raison d'être que par le passé. Cette manifestation, aujourd'hui plus que hier, va permettre à chaque chef d'entreprise de parfaire ses connaissances techniques et d'affiner son jugement critique, en venant à la source se rendre compte «de visu» de l'évolution et des progrès qui caractérisent sa profession. Se rendre compte aussi de la situation de l'offre et de la demande que seule une foire est en mesure de «photographier» ainsi et de synthétiser rapidement à l'usage des visiteurs. A ce titre, nous pouvons affirmer que l'IGEHO s'avère un excellent instrument de marketing au service de l'hôtellerie moderne.

Eviter la rupture d'équilibre

En raison des circonstances présentes, le «salon de l'hôtellerie et de la restauration suisses» revêt un caractère particulier. Certes eussions-nous préféré, nous aussi, qu'il se déploye avec éclat dans le décor euphorique d'un monde fou de vacances et de voyages! Mais il faut être raisonnable autant que modeste, et penser que la dépression actuelle, loin de nous désillusionner sur l'avenir du tourisme et des loisirs, le ramène à des limites plus sages.

Ces nouvelles données, pourtant, ne doivent pas entraîner de rupture d'équilibre entre ce qui faisait les beaux jours de nos entreprises il y a encore 3 ou 5 ans et ce qui constitue présentement notre pain quotidien et les bases de notre avenir. Or, à ce niveau-là, seule une coopération entre tous les milieux intéressés à l'essor d'un secteur économique est capable de définir la meilleure ligne à suivre. L'IGEHO n'est que le lieu de rendez-vous qu'ils ont fixé d'un commun accord pour échanger leurs idées et leurs points de vue. Mais l'industrie et les associations spécialisées œuvrent l'année durant dans l'intérêt de la bonne marche économique et sociale de l'ensemble des entreprises suisses de l'hôtellerie et de la restauration. A Bâle, les halles de la Foire suisse d'Echantillons contiennent tout ce qu'il faut pour doter l'hôtelier efficient et décidé des instruments capables de déjouer les aléas de la crise qui secoue actuellement le monde. Et permettre à l'hôtellerie suisse de rester concurrentielle, voire d'être plus originale et plus attractive.

José Seydoux

Aus dem Inhalt

Informationstag der Präsidenten 2
Concurrence pour Swissair? 3
Marc Hodler und die SNOW 3
A Anzère ouverture du Zodiaque 7
VSKVD Generalversammlung 9
Die «Privatbahn-Millionäre» 10
Des menaces pour l'ôtellerie européenne 12
IGEHO 17–46

Konferenz der Sektionspräsidenten und Sekretäre

Gut informiert ist halb beschlossen

Damit sie ihre Mitglieder orientieren und auf die Geschäfte der bevorstehenden ausserordentlichen Delegiertenversammlung vorbereiten können, wurden die Präsidenten und Sekretäre der Sektionen nach Luzern gerufen und ins Bild gesetzt. Mögen die Informationen nun in die hintersten Betriebe fliessen, denn es stehen wieder wichtige und alle erfassende Aufgaben bevor.

Zentralpräsident Peter-Andreas Tresch war mit dem Aufmarsch nicht ganz zufrieden. Nachdem aus Mitgliederkreisen schon mehrmals die Forderung nach besserer Information von seiten des Zentralvorstandes und der Geschäftsleitung erhoben wurde, sollte man eigentlich erwarten dürfen, dass sämtliche Sektionen an derartigen Informationsanlässen vertreten sind. In seinem knappen Situationsbericht hielt der Zentralpräsident fest, die Sommersaison sei besser ausgefallen, als der Ruf, der ihr im Frühjahr vorausgegangen sei. Die Nachfrage nach den Leistungen des Gastgewerbes habe Bestand und nach Prognosen und Experten, deren Beurteilung sich bisher als ziemlich zuverlässig erwiesen habe, werde der günstige Ferientrend anhalten. Dies werde sich für uns um so besser auswirken, je besser es der Schweiz gelinge die Inflation klein zu halten. Während bezüglich Gästemarkt mit einigem Vertrauen in die Zukunft geblickt werden kann, gibt der Arbeitsmarkt zu Beunruhigung Anlass. Zentralvorstand und Geschäftsleitung sind der Ansicht, die kurze Atempause werde nicht genügen, das in den letzten Jahren erdrückend gross gewordene Personalproblem endgültig zu lösen. Sie befürchten vielmehr, in ein bis zwei Jahren, wenn die andern Branchen wieder Arbeitskräfte benötigen, werde es sich in noch viel schärferer Form zeigen. Die Türen werden dann für Ausländer nicht wieder geöffnet werden. Der Zentralpräsident legte deshalb allen Hoteliers sehr ans Herz, in der Personalpolitik vorsichtig zu sein und alles vorzukehren, um sich den Mitarbeiterstock, den sie heute bilden können zu erhalten.

Auf dem stellen Weg zum neuen Hotelführer

Eine Aufgabe, die die Mitglieder des SHV in den nächsten Monaten sehr beschäftigen wird, ist der neue Hotelführer. Wie J. C. Bonvin, Präsident der Kommission, orientierte, hat sich aus der bisher geleisteten Arbeit eindeutig das Bedürfnis nach einer Hotelklassifizierung herausgestellt. In zweiter Linie sind klarere Preisangaben erforderlich. Bisher hat der Hotelführer eher den Wünschen der Hoteliers entsprochen, der neue hat den Forderungen des Gastes nach Vergleichbarkeit von Komfort und Preis zu entsprechen. Umdenken tut also not. Die Hoteliers werden Gelegenheit haben, sich umfassend zu orientieren, bevor an der Delegiertenversammlung im Mai 1976 der Entscheid gefällt werden muss. Mehrere Gründe sprechen für eine Selbstklassifizierung. Ob und wie eine solche durchgeführt werden kann, ist nun weiter abzuklären. Es wird empfohlen die laufenden Publikationen in der Hotel Revue zu beachten.

Rezession frass den Gewinn

Der rasche Konjunkturwandel hat auch beim SHV Auswirkungen gezeigt. Die im August 1974 budgetierten Einnahmen wurden durch die Rezession unterhöhlt. Die Erwartungen mussten heruntergeschraubt, das heisst, das Budget 1975 revidiert werden. Es weist nun aber Zahlen auf, die erreicht werden können. Gemäss Ausführungen von Finanzminister Marugg muss der SHV in diesem und im nächsten Jahr ein Defizit in Kauf nehmen, was er jedoch dank Reserven ohne Erschütterung wird verkraften können. Alle vertretbaren Sparmassnahmen wurden ergriffen, die Entwicklung wird durch monatliche Abschlüsse unter Kontrolle gehalten.

Die Aufgaben schrumpfen nicht

Von der Wirtschaftslage geprägt ist ebenfalls das von Direktor Dietrich präsentierte Tätigkeitsprogramm für das kommende Jahr. In der Aufgabenstellung hat sich viel geändert. Schwierige Zeiten lassen die Anforderungen an den Berufsverband grösser werden. Er wird sich weiterhin mit der Wirtschaftslage aktiv auseinandersetzen und den Hoteliers die Wege zu weisen suchen. Mehrwertsteuer, Mitbestimmung, obligatorische Arbeitslosenversicherung sind grosse Brocken, die uns noch ins Haus stehen. Der Kontakt mit andern touristischen und gastgewerblichen Organisationen wird ausgebaut, um die Schlagkraft zu stärken. Die Gedanken und Techniken einer zeitgemässen Dienstleistung in der Hotellerie müssen durch Anregungen und Beratung vertieft werden. Im weitern soll die Rechtsunterstützung für die Mitglieder gefestigt werden. Die Abteilung für berufliche Ausbildung und Weiterbildung wird gefördert wie nie zuvor. Nicht nur drängt der Nachwuchs in kaum zu bewältigenden Zahlen zum Gastgewerbe, auch die Kader- und Fachkurse erfreuen sich einer grossen Nachfragesteigerung.

Uebereinkommen

Den Darlegungen von Dr. B. Miescher konnten die Anwesenden entnehmen, dass die Verhandlungen über den neuen Landesgesamtarbeitsvertrag zu durchaus akzeptablen Ergebnissen geführt haben. Der Vertragsentwurf wird den Mitgliedern in den nächsten Tagen zugestellt.

Auch im Sozialversicherungswesen musste Dr. Miescher die Zuhörer auf keine bösen Ueberraschungen vorbereiten. Lediglich bei der Einzelversicherung ist eine kleine Prämienerhöhung vorgesehen. Ausserdem trifft uns natürlich auch die vom Bund angeordnete Erhöhung der Franchise.

N. Weibel hatte schliesslich noch über die Tätigkeit der Kommission für Marktfragen und Preisgestaltung (vormals Preisnormierungskommission) zu orientieren. Er hob die Eigenverantwortlichkeit der Unternehmer hervor und betonte, dass nur eine seriöse Preisgestaltung das Vertrauen der Gäste erhalten könne. Das Regulativ lasse heute genügend Spielraum, ohne dass die Minimalpreise gefällt werden müssten. Der neue Hotelführer wird eine Anpassung der Preisordnung erfordern, gleichzeitig erarbeitet die Kommission für sich ein neues Konzept.

In der allgemeinen Diskussion wurde der Wunsch nach Abbau der Zinsen bei Althypotheken als Entgegenkommen für die Hotellerie sowie nach gerechterer Verteilung der Saisonniers geäussert.

Zentralpräsident Tresch verabschiedete die Präsidenten und Sekretäre mit dem Dank für ihr Erscheinen und dem Auftrag, ihre Mitglieder nun so zu informieren, dass die notwendigen Beschlüsse an der Delegiertenversammlung gefasst werden können.

MK

VDH-Message IGEHO-Fahrplan

Wie bereits angekündigt, sind für VDH-Besucher der IGEHO tägliche Apéros zwischen 19.00 und 20.30 Uhr bei verschiedenen Basler Kollegen organisiert.
Der folgende Fahrplan hilfe Euch bei den Dispositionen Eures IGEHO-Besuches:

Wann?	Wo?	Wer?
Donnerstag 13. November	Hotel International, Basel POP in Bar	Bodo Schöps
Freitag 14. November	Mövenpick Feldschlösschen, I. Stock	Christine und Werner Hofmann
Samstag 15. November	Hotel Mittenza in Muttenz	Kurt Jenni
Sonntag 16. November	Degustationsstand Messegelände Spezial-Apéro 16.30 bis 18.00 Uhr	Hans Hasler Uschi und Hansjürg Brun
Montag 17. November	Mot-Hotel Europe – offizieller Treffpunkt Region Zürich, Basel – Hans Hasler und sein Podiums-Gespräch «Mit den Augen des Gastes»	Erich Lesmann
Dienstag 18. November	Restaurant Schützenhaus	Josy Marugg
Mittwoch 19. November	Hotel Central, «Regio-Stübli» I. Stock	Alex Hartmann

Die Region Basel würde sich freuen, möglichst viele VDHler begrüssen zu dürfen.
In der täglich erscheinenden Messezeitung «IGEHO-News» des SHV findet Ihr nochmals die genaue Ankündigung des VDH-Apéros.

Euer -bodo schöps-

Conférence des présidents et secrétaires de section de la SSH

Informer c'est prévoir

La Conférence des présidents et secrétaires de section de la SSH s'est déroulée à Lucerne, sous la présidence de M. Peter-Andreas Tresch, ceci dans le but d'informer les membres et de préparer la prochaine assemblée extraordinaire des délégués. Il reste à souhaiter que ces informations soient maintenant diffusées dans le plus grand nombre d'établissements possible, car les travaux qui se préparent sont à nouveau d'une importance primordiale.

Les membres de la SSH ayant réclamé à plusieurs reprises une meilleure information de la part du comité central et des organes dirigeants, on aurait pu logiquement s'attendre à ce que l'ensemble des sections eût été représenté à cette réunion. Dans le rapport concis que le président central fit de la situation, il fut souligné que la saison d'été avait été meilleure que ce que l'on avait prévu au printemps. Dans l'industrie de l'hôtellerie et de la restauration, la demande de services dispose de réserves durables et, d'après les pronostics des experts, dont le jugement s'est révélé jusqu'à présent assez valable, la tendance favorable concernant les vacances devrait persister. Cela aurait pour la Suisse des conséquences extrêmement positives dans la mesure où elle pourrait maintenir ainsi l'inflation à un niveau assez bas. Si l'on peut envisager l'avenir avec un certain optimisme en ce qui concerne le marché de la clientèle, le marché du travail est par contre un sujet d'inquiétude. Les organes dirigeants de la SSH estiment que le cours répit qui vient d'être accordé ne suffira pas à résoudre définitivement le très grave problème qu'est devenu celui de la main-d'œuvre ces dernières années. Ils craignent même que ce problème ne devienne encore bien plus sérieux d'ici un an ou deux, quand les autres branches de l'industrie auront à nouveau besoin de main-d'œuvre. Le président central a donc recommandé instamment à tous les hôteliers d'être très prudents en matière de politique du personnel et de faire tout leur possible pour garder le contingent de collaborateurs dont ils peuvent disposer actuellement.

Guide des hôtels

La nouvelle conception du Guide suisse des hôtels constitue désormais une tâche qui va beaucoup occuper les membres de la SSH dans les prochains mois. Comme M. J. C. Bonvin, président de la commission, l'a bien souligné, le travail qui a été effectué jusqu'à présent a nettement montré qu'il fallait absolument introduire une classification des hôtels. La deuxième modification nécessaire est d'indiquer les prix plus clairement. Jusqu'à présent, le Guide des hôtels a plutôt répondu aux vœux des hôteliers; le nouveau Guide doit désormais répondre au désir du client de pouvoir comparer confort et prix proposés. Il est donc devenu urgent de repenser le problème. Les hôteliers auront toute possibilité de s'informer en détail avant que la décision ne soit prise en mai 1976 à l'assemblée des délégués. De nombreuses raisons parlent en faveur d'une classification effectuée par les hôtels eux-mêmes. Mais il reste encore à savoir comment cette classification pourra se faire. Il est recommandé de lire régulièrement les articles publiés dans l'Hôtel-Revue à ce propos.

Conjoncture et budget

Le rapide changement conjoncturel a également eu des répercussions sur la SSH. Les recettes budgetées en août 1974 ont été sapées par la récession. On a donc dû réajuster les prévisions, c'est-à-dire revoir le budget 1976. Les chiffres indiqués maintenant pourront désormais être atteints. Selon les explications de M. Marugg, notre «ministre des finances», la SSH devra enregistrer cette année et l'année prochaine un déficit qu'elle pourra cependant supporter sans frémir grâce à ses réserves. Toutes les mesures d'économie possibles ont été prises, l'évolution sera contrôlée régulièrement par des bilans intermédiaires mensuels.

La SSH en 1976

Le programme d'activité pour l'année prochaine, présenté par M. Dietrich, directeur, porte également l'empreinte de la situation économique. Les données du problème ont beaucoup changé. Les temps difficiles que nous traversons actuellement donnent à notre association professionnelle de nouvelles exigences à remplir. La SSH va donc se préoccuper activement de la situation économique et chercher à montrer aux hôteliers le chemin de l'amélioration. Taxe à la valeur ajoutée, cogestion, assurance-chômage obligatoire, tels sont les gros morceaux qu'il nous faut encore avaler. Les contacts avec les autres organisations touristiques vont être élargis afin de renforcer la force de frappe. L'idée et les techniques d'une gestion d'entreprise moderne dans l'hôtellerie doivent être approfondies par des suggestions et des consultations données aux membres de la SSH. L'aide apportée par le service juridique doit également être consolidée. La promotion du service de formation et de perfectionnement professionnels n'aura jamais été aussi forte.

Préoccupations sociales

Les participants ont pu conclure de l'exposé de M. B. Miescher que les négociations sur la nouvelle Convention collective nationale de travail avaient abouti à des résultats très satisfaisants. Le projet de la nouvelle Convention sera soumis aux membres les jours prochains. M. Miescher ne devait également réserver aucune mauvaise surprise aux participants en matière d'assurances sociales. Une légère augmentation des primes n'est prévue que pour l'assurance individuelle. Evidemment, l'augmentation de la franchise décidée par la Confédération nous touche également.

Etude de marché et politique des prix

M. N. Weibel devait enfin informer les participants de l'activité de la commission d'étude de marché et de politique des prix (auparavant commission de réglementation des prix). Il fit appel au sens de la responsabilité des chefs d'entreprise et souligna que seule une politique de prix sérieuse pouvait garantir le maintien de la confiance de la clientèle. La réglementation des prix est actuellement suffisamment souple pour qu'il ne soit pas nécessaire de baisser les prix minimaux et de faire du dopping. Le prochain Guide des hôtels exige une nouvelle adaptation de cette réglementation et la commission élabore pour elle-même un nouveau projet.
Au cours de la discussion générale, on exprima le souhait que les intérêts sur les anciennes hypothèques soient diminués; on demanda également une répartition plus juste des saisonniers.

Das Feuer war schneller

Eine Mutter und zwei ihrer Kinder haben in der Nacht auf den Samstag tödliche Rauchvergiftungen erlitten, als das Hotel «Sonnenberg» in Schwyz niederbrannte. Der entstandene Sachschaden wird als sehr hoch bezeichnet, weil sowohl der alte als auch der neue Hoteltrakt zerstört wurden. Der Brand ereignete sich wenige Stunden nach Beendigung eines Tanzanlasses, der bis Mitternacht gedauert hatte. Bei den Opfern handelt es sich um die 38jährige Pächterin des Hotels, Waldburga Gross-Wyss, sowie um ihre Kinder Roman und Désirée. Da der Brand spät bemerkt wurde und das Telefon bereits ausser Betrieb war, ging äusserst wertvolle Zeit verloren. Der Untersuchungsrichter bezeichnete die Schockwirkung der Betroffenen als besonders gross, was die verschiedenen, in diesem Fall nicht immer richtigen Massnahmen erklären könne. Besonders tragisch sei der Umstand, dass feuerpolizeiliche Sanierungsmassnahmen gerade im Gang waren.

sda

Cornell-Seminarien in der Schweiz

Seit über 20 Jahren organisiert die Cornell-Universität Kurse und Seminarien für Angehörige des Gastgewerbes. Jährlich werden ungefähr 60 Arbeits-Seminarien durchgeführt, und zwar nicht nur in Ithaca, New York, sondern auch in allen übrigen Teilen der Vereinigten Staaten und der ganzen Welt.
Auf Initiative und in Zusammenarbeit mit International Hotel-Management Prohotel AG finden nun im Hotel Nova Park vom 24. bis 29. November 1975 zwei solche Seminarien statt, nämlich:
«Motivation and Leadership» (24. bis 26. November 1975)
«Hotel Marketing for Management Executives» (27. bis 29. November 1975)
Diese «workshops» stehen allen Interessenten offen und wenden sich an das höhere und mittlere Management von Hotels und Restaurants. Die Kurssprache ist englisch.
Das Seminar «Motivation and Leadership» wird durch Herrn Professor Donal A. Dermody geleitet. Professor Dermody ist Direktor der Arbeits-Seminarien der Cornell-Universität. Er führt diese Seminarien auf weltweiter Basis durch. Ausserdem ist er als Berater des Touristen-Board of Jamaica sowie für zahlreiche weitere Vereinigungen wie das «Hotel Sales Management International» tätig. Das Kursthema konzentriert sich auf eine genaue Studie der praktischen Grundsätze der Kommunikation, Ueberwachung, Motivation und Förderung der Führungsqualitäten.

Professor David C. Dorf ist Leiter des Seminars «Hotel Marketing for Management Executives». Professor Dorf ist seit über 20 Jahren mit der Hotel Sales Management Association International eng verbunden. Er ist Verleger der Monatshefte «HSMA-World», eine Publikation, die mehr als 5200 HSMA-Mitglieder erreicht. Verschiedene Bücher über die Hotellerie, darunter «Marketing for the hospitality Industry» wurden von ihm verfasst.

Zum zweiten Mal werden Cornell-Seminarien in der Schweiz durchgeführt. Kaderleuten der Hotellerie soll damit die Möglichkeit geboten werden, in amerikanische Führungs- und Management-Methoden Einblick zu erhalten, ohne einen unverhältnismässigen Zeit- und Geldaufwand in Kauf nehmen zu müssen.

Programm und Information siehe Inserat in dieser Ausgabe.

Genealogische Kartei

Zweites Folgeheft

Tradition sei heuchlerische Sentimentalität, meinen einige. Der Kluge sieht es anders. Er versteht es, aus den Erfahrungen anderer Nutzen zu ziehen, weiss hinter die Fassaden zu blicken, um dem Menschen zu begegnen, vermag den Puls gelebten Lebens zu fühlen. Das hiezu erforderliche «Fenster zu den Realitäten» bietet unsere gastgewerbliche Kulturgeschichte. Was sie dem interessierten Berufsangehörigen, dem Begleiter des gastfreundlichen Berufsstandes offenbart, ist faszinierend. Aber die «Reports» müssen authentisch sein, sollen in knapper Form echte Information bieten.

Genau diesem Konzept entspricht die «Genealogische Kartei gastgewerblicher Dynastien», deren zweites Faszikel-Heft soeben herausgekommen ist.
Darin stellen sich folgende dynastischen Hoteliers- und Gastwirtefamilien vor:

Bezzola: Gestalter des modernen Waldhaus-Flims;
Borter: Mitbegründer Wengens;
Bossi: mehrere Generationenwerke auf schweizerischem, europäischem und überseeischem Parkett;
Dolder: ein Vierteljahrtausend Familiengeschichte;
Mürner: Gebieter eines gastlichen Kleinodes;
Ritschard: Hoteliers aus Passion und passionierte Hoteliers;
Weber: ein gewichtiges Stück Schwyzer Kulturgeschichte.

Einzelheft Fr. 10.–. Erhältlich beim Schweizer Hotelier-Verein, Bern, und beim Schweizer Wirte-Verband, Zürich.

hotel revue

Verlag Schweizer Hotelier-Verein

Verantwortlich für die Herausgabe:
Gottfried F. Künzi

Deutsche Redaktion:
Maria Küng, Gottfried F. Künzi

Französische Redaktion: José Seydoux

Anzeigen und Abonnemente:
Paul Steiner, Dora Artoni, Otto Hadorn

Hotel-Revue, Postfach, 3001 Bern
Tel. 031 / 25 72 22

Die publizierten Beiträge verpflichten nur den Autor.

berndorf luzern
System-Speiseaufbereitung · System-Speiseverteilung
System-Hotelporzellan · System-Bestecke
Produkte mit Vorsprung

IGEHO HALLE 23 STAND 345 75
Wir möchten Ihnen an der IGEHO "ein Bärchen aufbinden" und Ihnen neu: System-Bestecke · System-Hotelporzellan · System-Speiseaufbereitungs- und Verteilanlagen · System-Speiseaufbe- vorstellen!
Berndorf Luzern AG, 6014 Littau
Tel. 041/55 95 05

Vente de billets d'avion à l'étranger

Les agences de voyages ne concurrencent pas Swissair

(ATS) Bien que la pratique soit absolument légale, l'achat de billets d'avion à l'étranger, qui permet aux passagers suisses de profiter du taux élevé du franc suisse, fait perdre de l'argent aussi bien à la compagnie aérienne Swissair qu'aux agences de voyages de notre pays.

Obligées de mettre leurs clients au bénéfice de certains avantages de prix en achetant des billets en Grande-Bretagne ou dans d'autres pays à faibles devises, les agences de voyage ne font en aucune manière concurrence à Swissair dans le secteur de la vente de billets et souffrent tout autant de la situation chaotique actuelle. Elles espèrent que les mesures tarifaires qui entreront en vigueur le 1er novembre prochain permettront d'assainir le marché européen.

Les 3/4 des billets vendus par les agences

La Fédération suisse des agences de voyage explique que ses membres ne peuvent en aucun cas faire concurrence à une compagnie d'aviation parce qu'elles ont des contrats d'agent avec Swissair et d'autres compagnies d'aviation, contrats qui les autorisent à vendre des billets d'avion. Les agences, qui n'exercent par ailleurs aucune influence sur le choix de la compagnie d'aviation touchent une commission sur les ventes. Une étude a montré qu'il coûterait plus cher aux compagnies d'aviation d'installer ses propres bureaux de vente que de payer une telle commission. C'est la raison pour laquelle les trois quarts des billets sont actuellement vendus par des agences qui ne sont rétribuées que sur le seul chiffre d'affaires et ne reçoivent donc pas de rétributions fixes.

Répondant à la question de savoir si, en achetant des billets d'avion à l'étranger, les agences n'avaient pas poussé Swissair à adopter une pratique semblable, le porte-parole de la fédération explique que les agences de voyage n'étaient pas libres de décider si elles voulaient ou non acheter des billets à l'étranger. De grands clients ont en effet exigé l'adoption d'une telle pratique qui, si elle fait perdre de l'argent au change à Swissair (les 75 % des dépenses de la compagnie se font en francs suisses) n'a jamais été encouragée par les agences de voyages. Bien plus, ces dernières perdent également de l'argent: elles doivent laisser une partie de leur commission aux sous-traitants étrangers, elles réalisent des chiffres d'affaires moins élevés et doivent faire face à des frais supplémentaires provoqués par le virement des devises d'une part, et à une augmentation du travail d'autre part.

Le seul remède à cette situation chaotique pourrait être apporté par les mesures tarifaires qui entreront en vigueur le 1er novembre. Ces mesures sont maintenant en bonne voie et devraient assainir la situation dans une mesure importante. Elles visent à augmenter les tarifs à l'étranger et à baisser les tarifs en Suisse de manière à ce que la différence devienne assez petite pour que l'achat de billets d'avion à l'étranger ne soit plus rentable.

Swiss Bankers Travellers Cheque

Une nouvelle monnaie touristique

Nous avons signalé, dans l'une de nos récentes éditions, l'émission en commun par quatre grandes banques, la SBS, l'UBS, la BPS et le Crédit suisse, ainsi que par les banques cantonales, d'un type unique de chèques de voyage libellés en francs suisses. Nos lecteurs prendront connaissance avec intérêt des particularités de ce nouveau chèque de voyage qui remplace ceux qui étaient auparavant émis par chacun des établissements bancaires précités.

Les nouveaux chèques seront mis en circulation à partir de 1976, en coupures de 50 francs (vert), 100 francs (bleu), 200 francs (rouge) et 500 francs (brun); leur durée de validité sera illimitée. Ils seront mis en vente dans toutes les agences des banques partenaires, en Suisse et à l'étranger, dans toutes les agences Thomas Cook du monde, ainsi que dans de nombreuses autres agences de voyages. Leur encaissement pourra s'effectuer auprès des banques et bureaux de change, des établissements affiliés à la Société suisse des hôteliers et auprès d'autres hôtels, restaurants, compagnies aériennes, agences de location de voitures, etc., moyennant la commission habituelle de 1 %.

En outre, les chèques perdus ou volés seront remplacés dans les 24 heures, pour autant que le client puisse présenter un décompte de vente. Les avantages du nouveau chèque ont été résumés par M. E. Locher, sous-directeur du Crédit suisse: coupures pratiques, sécurité optimale contre les falsifications et les contre-façons, facilité d'encaissement et remplacement en cas de perte. «Les Swiss Bankers Travellers Cheques, déclare-t-il, sont comparables à de l'argent comptant, mais sont plus sûrs.»

Assemblée générale de l'ASDOT

Le directeur d'office du tourisme et son image

A l'issue de leur cours de perfectionnement professionnel, les membres de l'Association suisse des directeurs d'offices de tourisme (ASDOT) ont tenu leur assemblée d'automne à Berne, sous la présidence, pour la dernière fois, de M. Ernst Hegner, qui, après quatre années à la tête de cette association, cède sa place à M. Werner Boos, de St-Gall.

Lors de ces assises, les rapporteurs des commissions ont informé leurs collègues sur leurs travaux en matière d'assurance, de signalisation touristique, de placement et de promotion. Afin d'intensifier la défense de leurs intérêts professionnels et d'améliorer leur image, les directeurs d'offices du tourisme ont décidé, à titre d'essai pour un an, d'activer leur rôle d'information dans la presse. Cependant, l'amélioration de l'image de la profession passe par différentes initiatives dont l'ASDOT se préoccupe depuis quelque temps: sécurité sociale, cahier des charges, contrats de travail, formation du personnel spécialisé, etc.

M. Urs Schär, vice-directeur de la Fédération suisse du tourisme, a ensuite présenté un exposé sur la signification de la loi fédérale sur l'aménagement du territoire dans les régions touristiques suisses. La nouvelle législation devrait pouvoir bénéficier du soutien de toutes les organisations touristiques et hôtelières de notre pays.

Trois nouveaux membres ont été élus au comité de l'ASDOT; il s'agit de MM. Pierre Schwitzguebel (Les Diablerets), Werner Filli (Arosa) et Renato Pacozzi (Loèche-les-Bains).

Le Câble-Verbier par câble

(ATS) L'on termine actuellement à Verbier une réalisation importante pour l'avenir de la station. En effet, une télécabine va relier désormais la gare du Châble (Bagnes) à la station proprement dite. Du même coup, c'est le problème du parking à Verbier qui trouve une solution; il sera possible, ainsi aux automobilistes qui le désirent de laisser leur véhicule dans la vallée et de gagner Verbier en télécabine.

Bien plus, toutes les personnes arrivant par le train pourront se rendre dans la station directement par câble et gagner ainsi en un temps record les champs de neige de la région.

Il n'est pas rare, en ces temps automnaux, de pouvoir jouir en altitude d'un soleil splendide, alors que les citadins de la plaine s'affairent dans la grisaille. Notre photo montre quelques-uns de ces touristes de l'automne en promenade au-dessus de la mer de brouillard. Un type de croisière qui a aussi ses adeptes! (Comet)

4e Salon international des inventions de Genève

Le 4ème Salon international des Inventions et des Techniques Nouvelles de Genève, qui aura lieu du 28 novembre au 7 décembre 1975, sera placé sous le signe de la relance économique et de la confiance en l'avenir.

Les organisateurs annoncent d'ores et déjà une participation record, puisque des chercheurs privés, des instituts de recherche, des entreprises de pointe et des organismes officiels en provenance d'une trentaine de pays vont présenter plus de 1000 nouveautés dans la plupart des domaines de l'activité humaine.

Cette manifestation, qui bénéficie du haut patronage de la Confédération suisse et des autorités de Genève, est la plus importante au monde dans le domaine de l'invention. La surface d'exposition a été portée cette année à 5000 m² et l'on attend quelque 60 000 visiteurs des cinq continents.

Que verra-t-on cette année à Genève? Les inventions annoncées permettent de distinguer certaines tendances de la recherche. Il y aura ainsi davantage de nouveautés destinées à améliorer l'environnement, la qualité de la vie, la rationalisation sous toutes ses formes. La gamme des inventions présentées est très vaste puisque l'on en trouvera dans tous les domaines suivants; machines industrielles, outillage, horlogerie, électronique, construction, ameublement, arts ménagers, articles de bureau, agriculture, textile, sciences médicales, optique, automobile, moyens de transport, chimie, tourisme, emballage, jeux, antipollution, etc.

Remontées mécaniques suisses

1000 installations, 1 seul abonnement

(ONST) L'abonnement de l'Association suisse des entreprises de transport à câbles est désormais valable sur mille installations. En plus de l'abonnement général de 60 francs, avec des coupons d'une valeur de 75 francs, on pourra acheter, dès le 1er décembre 1975, l'abonnement de 100 francs avec des coupons valant 132 francs.

Das Interview

Heute mit Fürsprech Marc Hodler, Präsident des Internationalen Skiverbandes (FIS) und Mitglied des Internationalen Olympischen Komitees (IOK), Bern.

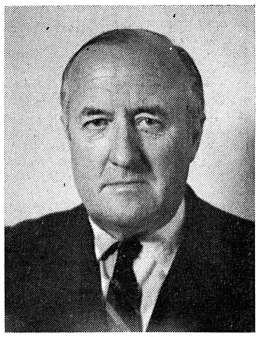
Aller Anfang ist schwer

Herr Hodler, Sie sind nicht nur FIS-Präsident und IOK-Mitglied, sondern auch Vorsitzender des Patronatskomitees der SNOW 75. Diese erste Weltschau «Ski, Schnee und Wintersport» sollte nach dem Willen der Initianten keine gewöhnliche Fachmesse, sondern gleichzeitig eine Publikumsveranstaltung sein; die Information über die vielseitigen Aspekte des Wintersportes und die Werbung für den Wintersport an sich standen im Vordergrund des neuartigen Konzeptes. Hat die in Basel soeben zu Ende gegangene Snow-Show Ihrer Ansicht nach die gesteckten Ziele erreicht?

Es ist richtig, dass der Snow 75 von Anfang an die doppelte Aufgabe einer Publikumsschau als allgemeine Werbung für den Wintersport und einer Fachmesse für alle fachtechnischen Belange des Wintersportes zugedacht war. Aller Anfang ist bekanntlich schwer. Es konnte nicht erwartet werden, dass die erste Snow alle ihre gewünschten Ziele auf Anhieb erreichte.

Die SNOW 75 ist bewusst mit der beliebten, aber doch höchstens regional bedeutungsvollen Basler Herbstmesse zusammengelegt worden. Ist es unter diesem Vorzeichen überhaupt möglich, einigermassen zuverlässig abzuschätzen, wieviele Besucher speziell wegen der neuen Wintersport-Messe nach Basel gefahren sind? Wie beurteilen Sie persönlich das Echo im breiten Wintersport-Publikum?

Aus beruflichen Gründen konnte ich nur am Wochenende eigene Beobachtungen anstellen. Ich stand unter dem Eindruck, dass das Interesse des breiten Publikums am Wintersport im allgemeinen und an der Snow 75 erfreulich gross war. Ob das Gesamtresultat den Erwartungen der Ausstellungsleitung entsprach, wird wohl erst die Schlussabrechnung ergeben.



«Aktuelle, weltweite, umfassende Information» – so lautete eines der wichtigsten Anliegen der SNOW 75. War die erste Auflage dieser neuartigen Weltschau nicht noch weit davon entfernt, weltweit und umfassend zu sein?

Das Ziel der aktuellen Information scheint mir erreicht worden zu sein. Sicher war aber die Snow 75 von ihrem anspruchsvollen Ziel einer weltweiten, umfassenden Information noch recht weit entfernt.

Sind Sie mit dem Resultat auf Seite der Aussteller (180 aus 10 Ländern) zufrieden, oder haben Sie mit einer besseren Teilnahme gerechnet? – Unter den «klassischen Wintersportnationen» fällt insbesondere die weitgehende Absenz Frankreichs und der Vereinigten Staaten auf; welche Gründe sind dafür verantwortlich?

Ich führe die Absenz der Vereinigten Staaten einerseits auf die wirtschaftliche Rezession und die Notwendigkeit von Sparmassnahmen, vor allem aber auch auf die stark erhöhten Flugtarife im Nordatlantikverkehr zurück. Die Aussichten, grössere Zahlen von Europäern zu Wintersportferien in den Vereinigten Staaten veranlassen zu können, sind beschränkt. Die Absenz Frankreichs ist durch die Tatsache zu erklären, dass unser westliches Nachbarland beschlossen hat, eine gleiche Wintersportmesse durchzuführen.

Das Ausstellungsprogramm der Snow 75 umfasste sechs Hauptgebiete. Welche dieser Schwerpunkte müssten an einer zweiten Weltschau «Ski, Schnee und Wintersport» Ihres Erachtens noch vermehrtes Gewicht erhalten? Wie steht es grundsätzlich um die Neuauflage dieser Veranstaltung?

Ich glaube, dass es richtig sein wird, die sechs Hauptthemen bei der Snow 75 auch in Zukunft zu entwickeln. Eine allfällige Verschiebung der Akzente sollte nicht geplant, sondern durch die tatsächliche Entwicklung und die erzielten Fortschritte in den einzelnen Sparten bestimmt werden. Damit wird die Snow ihrem Ziel der möglichst wirklichkeitsnahen Aktualität gerecht werden können. Nach den zurzeit vorliegenden Informationen beabsichtigen die Direktion der Schweizer Mustermesse und die Ausstellungsleitung der Snow 75 die alljährliche Durchführung der Snow.

In Kreisen des helvetischen Wintertourismus hörte man verschiedentlich den Vorwurf, es sei unverständlich, mit Oesterreich ausgerechnet den grössten Konkurrenten des «Wintersportplatzes Schweiz» als Gastland eingeladen zu haben. Im übrigen – so hiess es weiter – bringe eine solche Ausstellung keine einzige zusätzliche Logiernacht. Wie stellen Sie sich zu diesen Aeusserungen?

Die Initianten haben der Snow von Anfang an eine möglichst weltweite umfassende Information und nicht den Charakter einer Werbeveranstaltung für den schweizerischen Fremdenverkehr zugedacht. Alle Wintersportländer wurden zur Teilnahme eingeladen. Die eindrucksvolle Mitwirkung Oesterreichs ist ausschliesslich auf Ueberlegungen der für den Fremdenverkehr verantwortlichen Organisationen Oesterreichs zurückzuführen. Der Wert der Snow 75 wird bestimmt nicht in Logiernächten gemessen werden können. Sicher ist aber, dass die Schweiz auf lange Sicht von einer verstärkten Popularisierung des Wintersportes Nutzen ziehen wird.

Als FIS-Präsident beschäftigen Sie sich seit vielen Jahren intensiv mit dem Wintersport. Hat dieser in den Alpenländern und -regionen überhaupt noch spezielle Werbeaktionen nötig? Müssten nicht vielmehr die wintersportlichen Anstrengungen anderer Nationen unterstützt und eine sinnvolle Erschliessung neuer Wintersportgebiete angestrebt werden?

Diese Frage scheint mir in einem gewissen Widerspruch zu Frage 6 zu stehen. Bestimmt gibt es auch im Wintersport entwickelte, in Entwicklung stehende und zu entwickelnde Länder. Eine einseitige Bevorzugung der sogenannten Entwicklungsländer des Wintersportes scheint mir jedoch nicht am Platz, da die geografischen und klimatischen Vorzüge der klassischen Wintersportländer sehr stark überwiegen und auch mit grössten finanziellen und technischen Mitteln nicht aufgewogen werden können.

Dürfen wir abschliessend eine Frage an das IOK-Mitglied Marc Hodler richten? – Wir stehen kurz vor den Winterspielen in Innsbruck, die wieder einmal «schlicht und einfach» stattfinden sollen. Glauben Sie, dass «bescheidene olympische Winterspiele à la Innsbruck» auch für die Schweiz tragbar wären? Würde sich eine derartige Investition als Werbung für das Wintersportland Schweiz in der heutigen Zeit noch lohnen?

Ich glaube nicht an den Slogan der schlichten und einfachen Spiele. In den drei wichtigsten Sektoren der technischen Anlagen, der Unterkunft und Verpflegung sowie der Berichterstattung in Bild, Wort über Presse, Radio und Fernsehen lassen sich Vereinfachungen nicht verantworten. Gewisse Einsparungen, welche aber finanziell nicht von grosser Bedeutung sind, könnten beim Zeremoniell verwirklicht werden. Innsbruck ist insofern ein Sonderfall, als die olympischen Winterspiele innert 12 Jahren in der gleichen Stadt durchgeführt werden und ein Teil der Wettkampfanlagen und -strecken mit verhältnismässig geringen Anpassungen ein zweites Mal benützt werden können. Auch im kurzen Zeitabschnitt von 12 Jahren sind aber technische Fortschritte erzielt worden, welche in Innsbruck verwirklicht werden müssen (z. B. künstliche Vereisung der Bob- und Schlittelbahn, Ausbau und Anpassung der Sprungschanzen auf die neuen Normen) und welche das Gesamtbudget stark belasten. Das Zentralproblem bildet die spätere Benützung und Auswertung der für olympische Winterspiele notwendigen Stadien, Hallen und Strecken. Es ist fraglich, ob einer der schweizerischen Winterkurorte in der Lage wäre, diesbezüglich eine befriedigende Rentabilität zu erzielen. Die Lösung für die Schweiz wäre zweifellos die Regionalisierung, d. h. die Vergebung der olympischen Winterspiele an eine Region und nicht an einen einzelnen Kurort oder eine einzelne Stadt. Die Schweiz könnte olympische Winterspiele mit einer vernünftigen Dezentralisation und einer vertretbaren Kosten-Nutzen-Rechnung durchführen.

Was wollte die SNOW 75 sein?

- **eine Informationsbörse für alle am Wintersport direkt oder indirekt interessierten Kreise**
- **ein Treffpunkt der internationalen Welt des Wintersports**
- **eine Messeschau, die auf breiter Basis für den Wintersport an sich wirbt**
- **mehr als nur eine auf die Bedürfnisse des Handels abgestimmte Wintersportartikel-Messe**

HENKELL TROCKEN
der Sekt, der eine ganze Welt beschwingt

Wir freuen uns auf Ihren IGEHO-Besuch. Halle 13, Stand 431.

LANZ AG, Moosmattstrasse
8953 DIETIKON, 01/887992

ZUM WYBUR, Chutzenstrasse 26
3000 BERN, 031/451031

WUNDERLE AG, Rheinfeldenstr. 25
4127 BIRSFELDEN, 061/428000

KLAUS SA, route Neuve 6–8
1700 FRIBOURG, 037/224181

GASTRO - SERVICE AG

Wir sind umgezogen!

Neue Adresse ab 1. 11. 1975:

Kornhausstrasse 3
9001 St. Gallen

GASTRO-SERVICE AG

Personal- und Stellenvermittlung für das Gastgewerbe
Kornhausstrasse 3, 9001 St. Gallen
Telefon (071) 23 38 66

ASSA 88-179

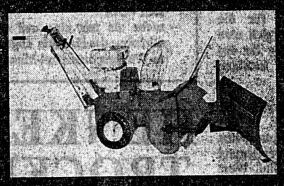
Entspannung

für den Herrn während der **IGEHO.**

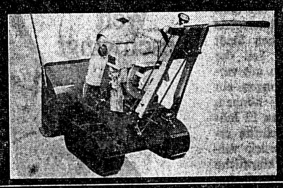
Telefonische Vereinbarung Mo.-Fr.
(061) 25 01 18 oder (061) 25 70 78.

P 03-355323

INTRAVEND + Gilson Schneefräsen
unerreicht in Qualität, Leistung und Preis
(ab Fr. 1990.–)



PS: 5, 7, 9, 10, 12, 14, 16
Arbeitsbreiten: 67, 90 und mehr cm
Zubehöre: Verladekamin, Raupenantrieb;
Ansteckpflüge: 1,10 m, 1,40 m, 1.80 m

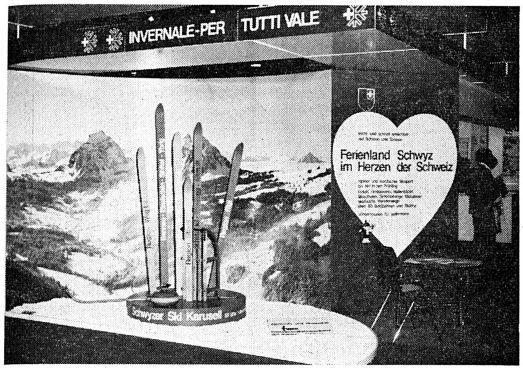


INTRAVEND AG
Postfach 8048 Zürich Tel. 01 62 88 22
Telex 54 289
Wir suchen noch einige Gebietsvertreter

SNOW 75 – Ski, Schnee und Wintersport

Zu hoch gesteckte Ziele?

Nach neun Tagen hat die SNOW 75 – erste Weltschau für Ski, Schnee und Wintersport – am vergangenen Sonntag ihre Tore zur Rundhofhalle der Basler Mustermesse geschlossen. 180 Aussteller aus zehn Ländern boten allen direkt oder indirekt interessierten Kreisen auf einer Fläche von rund 20 000 m² eine Fülle von Informationen und Attraktionen zu verschiedensten Aspekten der faszinierenden Welt des Wintersports. Damit ist ein im rauhen Wind der wirtschaftlichen Rezession – er wehte auch in Basel spürbar durch die nur mässig besetzten Hallen – mit etwelchen Risiken verbundenes Experiment zu Ende gegangen, das in seiner Grundidee zweifellos nach einer Neuauflage ruft.



Sich schön präsentieren oder sich attraktiv verkaufen, das sind zwei Dinge, zwischen denen einige SNOW-Aussteller noch nicht unterscheiden konnten. Hier der Stand des Fremdenverkehrsverbandes Schwyz.

Initianten wie Organisatoren sind für ihren Wagemut, aber auch für ihre Bemühungen zur Schaffung eines neuartigen Gesamtkonzeptes zu beglückwünschen. Ihre erklärten Hauptanliegen: «aktuelle, weltweite, umfassende Information sowie das Aufzeigen neuer Zielsetzungen und in die Zukunft gerichteter Problemlösungen». Nach ihrem Willen sollte die SNOW 75 ein Treffpunkt der internationalen Welt des Wintersports und gleichzeitig eine Messe sein, die auf breiter Basis für den Wintersport an sich wirbt. Sind aber diese hochgesteckten Ziele auch erreicht worden?

Kein Grund zur Resignation

Veranstalter, Aussteller und Besucher werden sich über weite Strecken darin einig sein, dass der Benjamin in der Schweizer Messe-Familie das Licht der Wintersportwelt unter fühlbaren Geburtswehen erblickte und mit eigenen Kinderkrankheiten zu kämpfen hatte. Licht und Schatten wechselten in bunter Folge, und es war nicht zu übersehen, dass die SNOW-Idee noch nicht überall auf fruchtbaren Boden gefallen ist. Den Initianten, die sich von gewissen Anlaufschwierigkeiten weder abschrecken noch entmutigen lassen sollten, wäre insbesondere ein vermehrtes Engagement – Ausnahmen bestätigen die Regel – von seiten der Aussteller zu gönnen gewesen. In den meisten Teilbereichen glänzten bekannte Wintersportgebiete, -namen und -produkte durch Abwesenheit. Das Angebot der SNOW 75 war zweifellos weitgehend aktuell, aber begreiflicherweise noch lange nicht umfassend und weltweit. Vielleicht haben die Veranstalter und – angeregt durch eine frühzeitig einsetzende geschickte Werbung – viele Besucher ihre Erwartungen doch etwas zu hoch geschraubt. Viele der beteiligten Aussteller vermochten auch die in sie gesetzten Hoffnungen bezüglich Phantasie und Originalität der Präsentation nicht ganz zu erfüllen.

Oesterreich als Schrittmacher

Der Lorbeerkranz für die gelungenste Teilnahme gebührt unbestritten den Oesterreichern, die es verstanden haben, auf eindrückliche und lebendige Weise – das begeisternde Modeschau-«Musical» als Musterbeispiel fand bei den Zuschauern auch die entsprechende Aufnahme – einen repräsentativen Ueberblick über Austrias Wintersport und die Olympiastadt Innsbruck zu vermitteln. Im «Swiss-Village» versuchten sich verschiedene helvetische Wintersportorte und -regionen unter der Führung der SVZ (w)international zu geben; das Resultat fiel neben Oesterreich ziemlich hausbacken aus. Es genügt offensichtlich doch nicht ganz, einige Stellwände mit farbigen Bildern zu behängen und einen Tisch mit Prospektbergen davor zu stellen. Eine bessere Aufnahme fand die humoristische Sammlung kurios umgestalteter Skis – ein Zeugnis für die bekannte Kreativität der SVZ-Gestalter.

Die übrigen Wintersportländer gaben sich sehr bescheiden: Italien war durch einen Stand der nationalen Touristikorganisation ENIT vertreten, Spaniens Präsenz lag etwa im Rahmen der «Ständchen» von Grächen, Vulpera oder Splügen, während die Franzosen nur die Alpe d'Huez nicht von einer Teilnahme in Basel abhalten konnten. Deutschland wurde vom Schwarzwald repräsentiert, der zwar beachtlichen Raum einnahm, aber neben der «Gartenwirtschaft» nur einige Tannenbäumchen, ungehobelte Bretter und Berge von Prospekten vorzuweisen hatte. Die Vertretung des Wintersports des amerikanischen Kontinents erschöpfte sich in einem mit Filmvorführungen angereicherten Stand der Air Canada. Das Gesamtbild der Präsentation von Wintersportländern, -regionen und -orten fiel entsprechend zwiespältig und lückenhaft aus.

Unterschiedliche Gewichtigung

Neben dem Hauptgebiet «Wintertourismus» umfasste das Ausstellungsprogramm der SNOW 75 fünf weitere «Hauptschwerpunkte»: Verkehrswesen und Transportmittel, Wintersportartikel-Industrie und -Handel, Breitensport und Wettkampf, Sicherheit und Rettungswesen sowie Urbanisierung und Bergumwelt. Das Engagement des Schweizerischen Landesverbandes für Leibesübungen (SLL), des Schweizerischen Skiverbandes (SSV) und weiterer Wintersportverbände erlaubte dem Besucher im Bereich «Breitensport und Wettkampf» einen recht guten Ueberblick; besonders plastisch wurde das sportliche Bild durch die künstlichen Pisten für Abfahrt und Langlauf im Innenhof der Ausstellungshallen. Allzuviel Platz eingeräumt hat man nach Ansicht vieler SNOW-Fans den Fitnessgeräten, die mit dem Wintersport – er wird ja bekanntlich weitgehend im Freien abgehalten – in einem seltsamen Kontrast standen. Auf besonderes Interesse stiess die von der Schweizerischen Rettungsflugwacht, vom SAC und SSV in Gemeinschaftsarbeit sehr ansprechend gestaltete Sonderschau zum aktuellen Thema «Sicherheit und Rettungswesen». Sie bildete eine geglückte Einheit, die auf ein klares Konzept schliessen liess – ein Eindruck, den man andernorts manchmal etwas vermisste. Im Verkehrswesen dominierte die Thuner Firma Habegger alle anderen Aussteller von Winterdienstgeräten und Spezialtransportmitteln; sie hat es verstanden, sich mit 9 verschiedenen Winterstationen zur imposanten Gemeinschaftsschau «Création» zusammenzuschliessen. Im Gegensatz dazu war die Winterartikel-Industrie doch allzu zersplittert über die ganze Veranstaltung verteilt, was eine übersichtliche und umfassende Information wesentlich erschwerte. Und vom angekündigten Schwerpunkt «Urbanisierung und Bergumwelt» war leider kaum etwas zu entdecken ...

Auf Wiedersehen an der SNOW 76

Für die Neuauflage im kommenden Jahr, die nach Aussage von Mustermesse-Generaldirektor Frédéric P. Walthard bereits in Vorbereitung sein soll, werden die Verantwortlichen noch vermehrtes Gewicht auf eine nach qualitativen Gesichtspunkten getroffene Selektion der Beteiligten legen müssen. Bereits die SNOW 75 wies wertvolle Ansätze zu einer wirklich neuartigen Publikumsschau auf; dazu gehörte auch die köstliche Ausstellung des Schweizerischen Turn- und Sportmuseums «Geschichte des Wintersports anno dazumal», die noch etwas bleiche SLL-Sonderschau «Künstlerisches Gestalten im Sport» und das reichhaltige Programm des Messekinos. In Zukunft drängt sich aber eine noch verstärkte Ausrichtung auf das Wesentliche in den einzelnen Teilgebieten auf. Dagegen könnte man auf die an jeder Messe vertretenen Weindegustationen, Demonstrationen von Massagegeräten, Sprudelbädern und so weiter leichten Herzens verzichten. Auf die im Rahmen der SNOW veranstalteten Fachtagungen werden wir später noch zu sprechen kommen. TH

Wandern als Problem

In Zeiten der Rezession, in deren Strudel auch die Fremdenverkehrswirtschaft geraten ist (wenn auch weniger ausgeprägt als andere Branchen), sollten sich die führenden Kräfte nach Ansicht vieler Experten mit einer verstärkten Selbstbesinnung befassen mit dem Ziel, bisherige Strukturen zu überprüfen und Geleistetes auf Tauglichkeit für die Zukunft zu testen. Das gilt auch für kleine Bereiche, wie die folgenden Ausführungen darzutun versuchen.

Phantasielos

«Ferien nach Mass» ist einer der SVZ-Slogans im Rahmen der schweizerischen Werbeanstrengungen, die vor allem an die Adresse der Ausländer gerichtet sind. «Nach Mass» könnten aber auch manche Angebote für «Inländer» sein, sofern man darunter eine bunte Palette von Möglichkeiten versteht, die dem potentiellen Gast unterbreitet werden. Im eben zu Ende gegangenen Herbst stellte man indes bei der jahreszeitlich bedingten Hauptattraktion, dem Wandern, eine Einförmigkeit ohnegleichen fest. Zur Auswahl standen etwa «Wunder-Wanderferien», «Herbstwanderwochen-Arrangements», «Wanderwochen im Pauschalarrangement», «Geführte Wanderwochen alles inbegriffen» (dies einige Beispiele aus Inseraten), und nur wenige Ferienorte, Regionen oder Institutionen liessen sich etwas Originelles einfallen.

Dabei offerierten immerhin – laut SVZ – in Graubünden 11, in der Ostschweiz 4, im Tessin 2, in der Zentralschweiz 3, im Berner Oberland 5 und im Wallis 6 Oertlichkeiten solche Feriengelegenheiten, wozu noch der Jura mit dem Sonderangebot kam. Also: Wanderwochen noch und noch, aber sie glichen sich wie Eier mit dem praktisch einzigen Unterschied, dass wenigstens bei zwei Arrangements (Appenzell AR und Jura) die Standorte wechselten und das Gepäck (nach Schwarzwaldrezept) transportiert wurde.

Mehr differenzieren!

Die beiden letztgenannten Beispiele sind Hinweise dafür, in welcher Richtung etwa vorzustossen wäre. Dabei braucht man nicht einem hektischen Herumzigeunern das Wort zu reden und jeden Tag eine andere Unterkunft vorzusehen, sondern jeden zweiten Tag, so dass in einer Woche nur drei verschiedene Standorte vorkommen und ein gutes Mittelmass erreicht wird. Solche Formeln setzen allerdings regionale Zusammenarbeit voraus – nicht eben die Stärke des schweizerischen Tourismus!

Einen neuen Weg beschritt versuchsweise – eine höchst erfreuliche Initiative – die Schweizer Reisekasse mit dem sogenannten Wanderpass, ein Angebot einstweilen für das Toggenburg und die Region Emmental/Oberaargau, begrenzt auf September und Oktober. Kurze Rekapitulation: Für 2, 4 oder 7 Tage werden Wanderpässe verkauft, die einesteils freie Fahrten mit den öffentlichen Verkehrsmitteln der Region, andernteils (Gutschein) Uebernachtungen in den angeschlossenen Hotels und Gasthöfen einschliessen. Routenvorschläge im Sinn von Kombinationen zwischen Wandern und Fahren werden geliefert, doch kann jeder Interessent nach Art eines Puzzles seine Wege selber zusammenstellen; was er an Organisatorischem lediglich tun muss: Vor Antritt der jeweiligen Tagesetappe die Unterkunft telefonisch reservieren. – Es wird aufschlussreich sein, die Auswertung der mit dem Versuch verbundenen Fragebogenaktion zur Kenntnis nehmen zu können.

Senioren vermehrt ansprechen

Es ist keine Neuigkeit, wenn festgehalten wird, dass ältere Jahrgänge unter dem Wandervolk besonders stark vertreten sind. Handelt es sich gar um AHV-Bezüger, um Leute jenseits der Arbeitswelt, kommt die frei verfügbare Zeit hinzu bzw. der Umstand, dass diese Senioren für die frequenzschwachen Vor- und Nachsaisons mobilisiert werden können. Die Aktion «Ferien für Senioren» des Schweizer Hotelier-Vereins (teils in Zusammenarbeit mit der «Pro Senectute») ist mit ihrem schönen Erfolg Beweis dafür, dass diese Altersklassen durchaus ansprechbar sind. Allerdings: Ihren besonderen Bedürfnissen muss man auf Angebotsseite entgegenkommen (wie es die Hoteliers tun) und beispielsweise Wanderungen von unterschiedlicher Dauer vorbereiten – viele Aeltere marschieren gut und gern ihre 3 Stunden, aber 5 bis 7 Stunden, wie viele Vorschläge bemessen sind, übersteigen die Möglichkeiten. Bei begleiteten Wanderungen wäre darauf Rücksicht zu nehmen, dass Mann und Frau (Ehepaare) oft unterschiedlich gut zu Fuss sind und demgemäss zwei Varianten mit dem gleichen Endziel auszuarbeiten sind.

Andere Fehler: Bei durchorganisierten Wanderwochen wird oft zu wenig freie, das heisst frei verfügbare Zeit eingeräumt; diesem Erfordernis kommen auch fakultative Wanderungen entgegen. – Diversifikationen lassen sich auch erzielen von der Sache her, indem Unternehmungen mit botanischem, geologischem, historischem Rahmen in die Liste aufgenommen werden, doch handelt es sich (je nach Region und Landschaft) doch eher um Spezialitäten mit beschränktem Interessentenkreis.

Auch der Winter ist voller Möglichkeiten

Seit der Skilanglauf und das Skiwandern aufgekommen sind und eine nach vielen Tausenden zählende Gemeinde um sich scharen, ist das Gebot des vermehrten Differenzierens für die kalte Jahreszeit gegeben. Auch für harmlose Schneewanderabenteuer lassen sich viele Aeltere (Frauen eingeschlossen) begeistern, wenn man ihnen das Richtige und ihnen Gemässe vorsetzt. Hier sind Information und gezielte Aufklärung besonders wichtig, anderseits aber auch die einwandfreie Signalisierung und die (für offerierte Loipen unausweichliche) Präparation der Spuren. Im Skiverband und bei vielen örtlichen und regionalen Touristikorganisationen ist man in Sachen Skiwandern/Langlauf bestens im Bild; es gilt für die einzelnen Stationen, nach ihrem Konzept zugeschnittene Formeln zu finden und ausarbeiten zu lassen, dann aber auch konsequent dabei zu bleiben.

Karl Mock

Verkehrsvereine berichten

Ski-Wandern und Langlauf in der Nähe Berns

Im Gebiet Schwarzenbühl, Riffenmatt, Ottenleuebad – rund 30 Autominuten von der Stadt Bern entfernt – betreibt der Verein Langlaufzentrum Gantrisch auch im Winter 1975/76 wieder drei Unterrichtszentren, wo Langlauf- und Ski-Wander-Unterricht erteilt wird und vollständige Langlaufausrüstungen gemietet werden können. Der Verein unterhält im weitern ein Langlaufloipennetz von rund 50 Kilometer Länge – maschinell doppelt gespurt und übersichtlich markiert. Nachdem bereits im vergangenen Jahr in Riffenmatt eine beleuchtete Nachtloipe in Betrieb genommen wurde, steht eine solche nunmehr auch im Schwarzenbühl zur Verfügung; beide sind jeweils von Dienstag bis Freitag von 19 bis 22 Uhr in Betrieb. Die Filiale Ottenleuebad führt auf Anfrage Wochenendkurse, Familienkurse, Skiwanderwochen und geführte Wanderungen durch. In Schwarzenbühl und Riffenmatt wird jeweils am Wochenende Langlaufunterricht erteilt, in Riffenmatt überdies am Mittwoch und Freitag, je um 20 Uhr.

Die 6. Antiquitäten-Messe von Lausanne

Vom 13. bis 23. November 1975 wird im Palais de Beaulieu in Lausanne zum sechstenmal der «Salon des Antiquaires» durchgeführt. In den sechs Jahren ihres Bestehens hat sich die Lausanner Antiquitäten-Messe, die grösste ihrer Art in der Schweiz – sie wurde 1974 von 40 000 Personen besucht –, von einer regionalen zu einer nationalen Veranstaltung mit internationaler Beteiligung entwickelt. Das schweizerische Angebot umfasst neben Möbeln und anderen Objekten verschiedener Stile und Herkunft typisch schweizerische Gegenstände, wie Bauerntruhen und -schränke, alte Waffen und Zinnstücke. pd

Aus der Zentralschweiz

Neues aus Hoch-Ybrig

In einer Auflage von 40 000 Exemplaren ist der neue Hoch-Ybrig,Winterprospekt erschienen. Daraus geht unter anderem hervor, dass die Abfahrt von Hoch-Ybrig nach der Talstation Weglosen hinunter ausgebaut worden ist. Für gute Fahrer ist die neue Abfahrt mit 800 Metern Höhendifferenz ein sportlicher Leckerbissen.

Weiter kann dem neuen Prospekt entnommen werden, dass voraussichtlich am 1. Februar auf der Fuderegg die neue Jugendherberge eröffnet wird. Sie bietet 80 Personen Platz und soll in Sachen Komfort eher die Anschrift «Jugendhotel» verdienen.

Mörlialp mit bestem Betriebsergebnis

Das Geschäftsjahr 1974/75 brachte das beste Betriebsergebnis seit Bestehen der Skilift Mörlialp AG. Die Gesamteinnahmen betrugen 390 887 Franken (1973/74: 260 167 Franken). Der Betriebsertrag überwog die Ausgaben um 147 906 Franken. Nach Abzug der Kapitalkosten blieb in der Betriebsrechnung 1974/75 noch ein Ertrag von 96 530 Franken.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr hatte keine Tariferhöhung stattgefunden, und auch für den bevorstehenden Winter ist keine solche vorgesehen. Damit sind die Tarife des Mörlialp-Skilifts ob Giswil gegenüber andern Unternehmungen sehr preisgünstig, so dass man mit einem anhaltenden Aufwärtstrend bei den Frequenzen rechnet.

Skifahrer als Gast im Kanton Uri

Mit diesem Thema befasste sich eine Tagung in Erstfeld. Direktor Hans Leu von der Luftseilbahn Andermatt–Gemsstock legte den Einfluss des Wintertourismus im Kanton Uri dar. «Ohne Gäste keine Arbeitsplätze und keinen Nebenverdienst» gelte es für die kommenden Wintertage ernstzunehmen. Seilbahnen und Skilifte böten in vielen Fällen den ersten Kontakt mit dem Gast. Damit sei auch eine besondere Verantwortung von seiten dieser Unternehmen verbunden. Natürlich verlange der Gast in erster Linie Sicherheit von den Transportunternehmen. Darüber hinaus schätze er jedoch jede weitere Dienstleistung, die ihm den Aufenthalt angenehmer gestalte, führte Leu weiter aus.

Schwyzer Ski- und Wander-Karussell dreht munter

Das Geschäftsjahr 1974/75 des Schwyzer Ski- und Wander-Karussells brachte das bisher beste Rechnungsergebnis. Der Erlös betrug rund 400 000 Franken. Das Ski- und Wander-Karussell war in der Saison 1969/70 mit 25 Betrieben mit insgesamt 32 Anlagen ins Leben gerufen worden.

Heute gehören zum Schwyzer Ski- und Wander-Karussell 37 Betriebe mit 62 Transportanlagen. Als Fernziel sieht man ein gemeinsames Generalabonnement mit der SOB und den PTT-Transportunternehmungen.

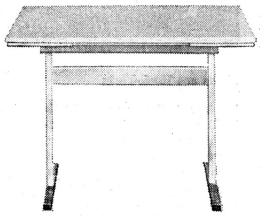
Neuer Skilift auf die Klewenalp

Die Klewenalp ob Beckenried erhält einen der längsten Skilifte der Schweiz. Der 1,6 km lange Skilift Stafel–Biel–Chälen erschliesst ein neues Skigebiet. Ein Zubringerlift wird auch die längst fällige Verbindung zwischen dem Skigebiet Emmeten und demjenigen der Klewenalp bringen. Der neue Lift soll bereits diesen Winter in Betrieb genommen werden. Die Investitionen betragen weit über eine Million Franken.

Pragelpass und der Tourismus

Der Innerschweizer Heimatschutz billigte an seinem 67. Jahresbott mit grosser Mehrheit eine Resolution, die sich gegen den Autotourismus im Gebiet des Pragelpasses wendet. Der Pragelpass war in den letzten Jahren auf Schwyzer Seite vom Militär auf eine Breite ausgebaut worden, die die Strasse für den Autoverkehr öffnete. In der Resolution setzt sich der Heimatschutz für einen möglichst autofreien Pragelpass ein. Es müssten mehr denn je Erholungslandschaften ohne Motorenlärm geschaffen werden. Im Interesse der Erhaltung der einmaligen, schönen und bisher kaum beeinträchtigten Naturlandschaft sei jeder Durchgangsverkehr auf der Passstrasse abzulehnen, heisst es weiter in der Resolution. Und an die Muotataler, die sich von der neuen Pragelstrasse einen touristischen und damit auch wirtschaftlichen Aufschwung erhoffen, schreibt der Heimatschutz: «Die wirtschaftlichen Interessen des Muotatals würden durch einen vermehrten – weil meist nur durchgehenden – Verkehr nicht gefördert, das Tal würde im Gegenteil durch den verstärkten Motorenlärm an Anziehungskraft nur einbüssen. kö

Einmalig günstig! Tische und Stühle von Möbel-Ferrari



Tisch, Mod. 6204, weiss oder nussbaum, 70 x 110 cm, Doppelauszug **285.–**
Tisch ohne Auszug nur **145.–**

Holzstühle ab 25.–

Tisch, Mod. 6255, 70 x 110 cm, kelkobraun, mit Schublade **225.–**

Stabelle sehr schön und stabil **65.–**

Wichtig: Ihre alten Möbel werden an Zahlung genommen. Verlangen Sie den Gratiskatalog. Einer- und Doppelzimmer, Spannteppiche, Bodenbeläge, Vorhänge, Wandbeläge, Lampen in einmalig grosser Auswahl und zu absoluten Tiefstpreisen. Renovationsarbeiten, Ueberziehen alter Polstermöbel werden prompt und günstig durch unser Fachpersonal ausgeführt. Profitieren Sie von den Angeboten der Spezialfirma.

Möbel-Ferrari, Jona/Rapperswil
St. Gallerstrasse, Tel. (055) 27 71 21

Filialen in:
St. Gallen: Fürstenlandstr. 101, Tel. (071) 28 18 18,
Winterthur: St. Gallerstrasse 40, Tel. (052) 22 71 21,
Brunnen SZ: vis-à-vis Bahnhof, Tel. (043) 31 25 65.

P 19-23

Interhoga Austria '76

Die Fachmesse à la carte

Umfassendes Warenangebot
auf 25.000 m²
Ausstellungsfläche,
Kontakt mit allen
wichtigen Abnehmerkreisen.

17.–21. Oktober 1976

Ausstellungszentrum
Rotundengelände,
Wien 2

Internationale Fachmesse für Hotel-, Gastgewerbe und Großküchen

Interhoga Austria

Fachliches Rahmenprogramm und Sonderschauen der Interhoga Austria '76 „Kochkunst made in Austria" – präsentiert vom Verband der Köche Österreichs.
„Musterhotel", Investitionsservice des Bundesministeriums für Handel, Gewerbe und Industrie, Beratungsdienst des Wirtschaftsförderungsinstitutes zum Thema „Rationalisierung im Fremdenverkehr", „austro catering" – das komplette Großküchenprogramm, Sonderschau und Vorträge des Österreichischen Diabetikerverbandes „Diät in der Gastronomie", Fachverbandstagungen, Galaempfang.

Interhoga Austria '76
Die Fachmesse à la carte

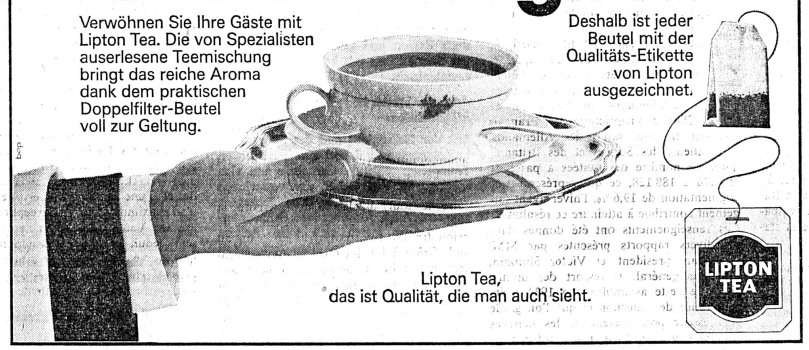
Veranstalter:
Wiener Messe-Aktiengesellschaft
Postfach 124, A- 1071 Wien
Tel. 93 15 24, FS 01-3491

Ihren Gästen etwas mehr bieten:

Lipton Tea, der erstklassige Tee.

Verwöhnen Sie Ihre Gäste mit Lipton Tea. Die von Spezialisten auserlesene Teemischung bringt das reiche Aroma dank dem praktischen Doppelfilter-Beutel voll zur Geltung.

Deshalb ist jeder Beutel mit der Qualitäts-Etikette von Lipton ausgezeichnet.



Lipton Tea,
das ist Qualität, die man auch sieht.

Zufriedene Gäste sind leicht zu erkennen: sie kommen immer wieder.

Wir schenken Ihnen Ideen und Material für eine Aktion, die Ihren Gästen gefallen wird. Und Ihnen auch.

An die
Schweizerische Kartoffelkommission, 3186 Düdingen

Meine Gäste sind zufriedene Gäste, aber neue Ideen und Anregungen interessieren mich immer. Senden Sie mir bitte die Dokumentationsmappe über Kartoffelspezialitäten mit Kartoffelprodukten samt Menüvorschlägen und Bestellschein für Tischsets und Verkaufshilfen.

Name: _____ HR
Betrieb: _____
Strasse: _____
PLZ, Ort: _____

Für kühle Rechner und kluge Geniesser

MASS-ARBEIT

Von der Planung bis zur fertigen Einrichtung – Ihre Vorstellungen und Pläne und unsere Fachkenntnisse ergeben individuell gestaltete, massgerechte Inneneinrichtungen.

Einige unserer Spezialgebiete:
- **Anfertigung von Einzelmöbeln**
- **Spitalmöblierungen**
- **Hotelzimmer-, Restaurant- und Tea-Room-Einrichtungen**
- **Ladenbau**

Innenausbau
Simmen
Planung und Verkauf:
Winkelriedstr. 42 B, 3014 Bern, Tel. 031 41 44 21
Möbelfabrik:
Aarauerstr. 90, 5200 Brugg, Tel. 056 41 22 91
Ausstellungsräume:
Hauptstr. 8, 5200 Brugg, Tel. 056 41 17 11
Uraniastr. 40, 8001 Zürich, Tel. 01 25 69 90

Einmalige Gelegenheit!

Wegen Räumung des Lagers, nur solange Vorrat, fabrikneue

drahtlose Automatic-Sprechanlagen 220 Volt
Absolut keine Montage!
2 Apparate jetzt nur Fr. 178.–
(Katalogpreis Fr. 368.–)

... ist auch ein wertvolles Weihnachtsgeschenk.

Bestellen Sie noch heute!
Telefon (057) 5 20 62
Kundert & Co.
8957 Widen/Mutschellen

Der überall- und alles-inbegriffen -Container

Wegen seiner vielen Vorteile und des vernünftigen Preises hat er sich in der ganzen Schweiz seinen Platz erobert.

Er hilft auch Ihnen, Ihre Abfallprobleme zu lösen!

Wir wünschen den ausführlichen Container-Prospekt mit Preisliste
Firma _____
Adresse _____ HR
PLZ/Ort _____
Bitte ausschneiden und einsenden an VERWO AG, 8808 Pfäffikon SZ

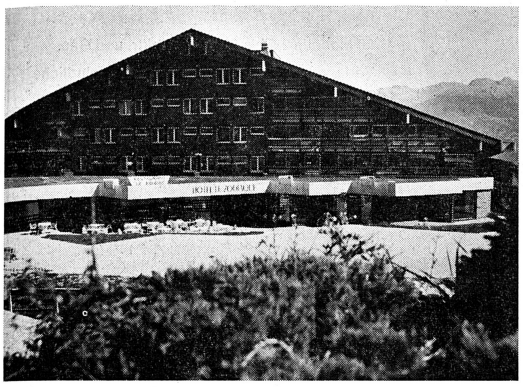
VERWO

IGEHO Basel, 13.-19. November 1975, Halle 24, Stand 551

Un nouvel établissement de montagne à Anzère

Le Zodiaque ou le grand destin d'un hôtel

La station touristique d'Anzère, sur le haut plateau valaisan, a dû naître sous une bonne étoile. Certes, les forces célestes ne lui ont point épargné les difficultés inhérentes aux stations créées «ex nihilo», surtout lorsqu'elles étaient de connivence avec les autorités fédérales. Il n'en reste pas moins que les hauteurs anzéroises, bien que trop dirigées vers la para-hôtellerie, présentent un urbanisme de montagne réussi et bien intégré. Enfin, il y a quelques mois – ô miracle! – on y ouvrait un hôtel: le Zodiaque. Sans être particulièrement superstitieux, il ne fallait pas attendre d'en parler.



L'Hôtel Zodiaque, à Anzère, conçu dans le style architectural de cette nouvelle station.

Ce nouvel établissement de 250 lits, répartises en 125 chambres et studios, a été financé sur la base du système de la propriété par étage; 90 % des cellules immobilières ont déjà été vendues. Chaque acquéreur est dans l'obligation de remettre son unité dans l'exploitation hôtelière, moyennant une répartition des bénéfices réalisés par le secteur d'hébergement de l'hôtel, à l'exclusion de tout autre.

Le super-confort à la montagne

Pour la plupart nanties d'un cachet campagnard, les chambres du «Zodiaque» possèdent toutes une salle de bain, une cuisinette, la radio, le téléphone, un réfrigérateur et un balcon. Certaines sont même garnies d'une cheminée et l'on retrouve partout les matériaux authentiques de la région – pierre, bois et ardoise – qui leur confèrent cette atmosphère difficile à recréer ailleurs, en plaine ou en ville.

Moins heureuse nous a paru la décoration du hall d'entrée – auquel on accède du vaste garage souterrain de la station – qui, précisément, n'offre rien du cadre montagnard et de l'ambiance que l'on est en droit d'attendre d'un établissement sis à 1500 m d'altitude. La conception des lieux est pourtant très séduisante: la réception est combinée avec le hall, les salons, la cheminée et un bar, tandis que l'on aperçoit, sur une petite galerie, les lumières tamisées du bar de nuit. En revanche, la moquette est chaude et la marqueterie s'en avère une douce compagne!

L'ensemble de l'hôtel, à l'exception des chambres, est climatisé; l'hôte, ici plus qu'ailleurs, aime son petit confort. De quelque signe qu'il soit, il sait apprécier. Et le nouvel établissement d'Anzère le lui offre à des conditions tout à fait raisonnables.

Un centre d'animation

Nul doute que, dans une station de ce type, l'hôtel le plus important – c'est le cas du «Zodiaque» qui ravit désormais la vedette à l'excellent et ravissant Hôtel des Masques – doit jouer le rôle d'un centre d'animation. A cet effet, il comprend un grill-room (90 places), un restaurant-snack «Le Rondin» (120 places), une très plaisante discothèque «King Kong» (sans doute valaisanne d'adoption!), un salon de bridge, un salon de télévision, ainsi qu'un petit complexe de salles polyvalentes. La plus grande d'entre elles, de 140 à 200 places, sert de salle de cinéma (films de 35 mm 3 fois par semaine en hiver et 2 fois en été), de lieu d'exposition, de salle de banquet et de conférence, et même d'église.

Le sous-sol de l'hôtel comporte tous les locaux de service, dont une cuisine techniquement bien équipée et rationalisée (600 couverts par jour en saison), ainsi qu'un sauna finlandais. Intégrée pratiquement à l'hôtel, une galerie marchande permet de compléter le circuit de boutiques et d'établissements publics qui entoure la sympathique place du village, le cœur de la station d'Anzère.

Quelques signes (distinctifs) du Zodiaque

- L'hôtel est imprégné d'une musique douce très agréable.
- Chaque matin, un buffet-petit déjeuner somptueux attend ses hôtes.
- L'arrangement de pension – de plus en plus exigé par les agences de voyages – permet de prendre ses repas dans les autres restaurants de la station.
- La gestion de l'hôtel, comme celle de toute la station, sera prochainement confiée à un ordinateur, acquis par Pro Anzère SA.
- L'établissement est placée sous la responsabilité de M. Charles Bouchonville, qui assume la direction générale des hôtels du groupe précité.
- Clientèle visée: la clientèle familiale, mais l'hôtel sert véritablement de salon d'accueil pour le «Tout-Anzère»: promoteurs, animateurs et habitants de cette localité de la commune d'Ayent dont nous reparlerons bientôt.
- Dès l'hiver prochain, tout le personnel de la station et des hôtels sera vêtu d'un seyant uniforme aux couleurs d'Anzère.
- Pourquoi le nom de «Zodiaque»? Simplement pour être plus proche du soleil et astralement vôtre! J. S.

A l'assemblée générale de Pro Anzère

La Holding Pro Anzère SA a tenu ses assises sous la présidence de M. Xavier Givaudan. Le groupe comprend la société des remontées mécaniques, l'exploitation d'un hôtel, la location-gérance d'appartements et la vente d'appartements.

Les remontées mécaniques ont enregistré une avance des personnes transportées de l'ordre de 16 %, leur total passant de 1 056 307 en 1973 à 1 225 451 en 1974. La vente des billets et abonnements, elle, est en progression de 29,7 %.

Le département immobilier a connu une période de transition spécialement en raison des mesures fédérales d'interdiction de vente aux étrangers; aucun achat de terrain n'est intervenu. On prévoit, pour Noël, l'achèvement d'un immeuble d'une capacité de 400 lits. Pour l'hiver, on aménagera une patinoire pour les amateurs de patinage et de curling, sur la place même du village.

La station comprend 5078 lits répartis de la manière suivante: 3056 en appartements, 1957 en chalets, et 425 en hôtels. Les locataires viennent principalement du Bénélux, d'Allemagne, de France et de Suisse. Chez les propriétaires, les Français viennent en tête, suivis des Allemands, des Italiens, des Suisses et des Britanniques. Le nombre des nuitées a passé de 157 270 à 188 128, ce qui représente une augmentation de 19,6 %, l'hiver ayant largement contribué à atteindre ce résultat.

Ces renseignements ont été donnés dans les divers rapports présentés par MM. Givaudan, président, et Victor Simonin, directeur général. Il ressort des discussions de cette assemblée que 1974 a été une année de transition et que l'on garde bon espoir pour l'avenir si les mesures fédérales ne pèsent pas trop lourd dans la balance. Cly

Office du tourisme

de Suisse romande engagerait, de suite,

personne

ayant très bonne connaissance et expérience de la branche touristique pour prospection des agences de voyages en Europe.

Langues: français, anglais, allemand et éventuellement espagnol (oral et écrit).

Si possible, dactylographie et sténographie.

Bonne présentation; références exigées.

Faire offre sous chiffre 6466 à l'Hôtel-Revue, 3001 Berne, avec photo, curriculum vitae et prétentions.

Le charme de Ste-Croix et de sa région

C'est une charmante localité que Ste-Croix, dans le Jura vaudois, que l'on atteint par la route serpentant au cœur d'une agréable forêt, ou par le train, au départ d'Yverdon, qui grimpe allègrement dans la montagne sur le versant opposé des gorges de la Covatannaz. Point de rendez-vous: la gare, à 1066 mètres d'altitude.

Ste-Croix s'étage jusqu'au col des Etroits qui permet de redescendre sur l'Auberson, village proche de la frontière française, ou de se diriger vers Buttes et Fleurier, dans le Val de Travers, en terre neuchâteloise.

Ce qu'il y a d'assez exceptionnel, à Ste-Croix, c'est que les entreprises industrielles, consacrées principalement à la mécanique de précision et à la boîte à musique, auxquelles la localité est redevable de son essor économique depuis la fin du siècle dernier déjà, bien que le vent âpre de la récession souffle actuellement sur certaines d'entre elles, n'enlèvent rien au cachet montagnard de cette petite ville. On y voit les vaches brouter au pied même des maisons locatives de cinq ou six étages qui ont poussé dans les prés, un peu comme champignons après orage, dans le voisinage de la gare.

Un Hôtel-de-ville polyvalent ...

Si le temple de Ste-Croix, qui domine la rue Centrale, commerçante par excellence, a été construit en 1747, avec un intérieur entièrement boisé, l'Hôtel de Ville, en plein cœur de la localité, est ultra-moderne, puisque c'est en 1974 qu'il a été inauguré, pour abriter l'administration communale, l'office du tourisme, une agence bancaire, l'office postal, le service de l'AVS et une vaste salle de réunion.

... et un accueil traditonnel

L'hôtellerie, en revanche, est restée traditionnelle, et l'on ne peut que s'en réjouir, car elle a conservé un certain charme et cette qualité importante, celle de l'accueil personnalisé. Deux établissements offrent bonne table et bon gîte: c'est l'Hôtel de France, dont la capacité est de 40 lits, et l'Hôtel du Jura, qui en a 25. Bien sûr, il y a aussi une bonne douzaine de restaurants et d'auberges, dont certains ne craignent pas de faire proclamer leur enseigne «Tyrol» ou «Petit-Paris».

Une région touristique très diversifiée

Les environs de Ste-Croix sont infiniment sympathiques. De l'autre côté du col des Etroits, sur la route de Pontarlier, c'est le petit village de La Chaux, avec son joli temple, tout en bois à l'intérieur, puis, un peu plus loin, L'Auberson, avec son beau sanctuaire et le Musée de musiques anciennes et d'automates des frères Baud, connu en Suisse et à l'étranger, même au-delà des mers et des océans.

Du côté du Chasseron, il y a Les Rasses, qui se trouvent déjà sur le territoire de la commune de Bullet, avec son Grand Hôtel qui a fermé ses portes au printemps dernier, faute d'avoir pu trouver les moyens nécessaires à la poursuite de son exploitation. En ce site, que l'on peut considérer comme un véritable belvédère, existent deux ou trois autres petits établissements, fréquentés aussi bien l'été que l'hiver.

Car, tant aux portes de Ste-Croix qu'aux Rasses, dès que tombent les premières neiges, tout un réseau de remontées mécaniques fonctionne pour la plus grande joie des skieurs. En outre, et en raison même de la configuration de la contrée, Ste-Croix, L'Auberson, les Rasses, ainsi que les hameaux se trouvant dans les environs, avec leurs chalets-refuges, deviennent un paradis pour le ski de fond, cette discipline dont le nombre des adeptes croit année après année car on peut la pratiquer de 7 à 77 ans. Comme pour la lecture des albums de Tintin ... V.

Un 3e prix culinaire à un Suisse

C'est un cuisinier suisse, M. Daniel Ficht, du Restaurant du Curling, au Petit-Lancy GE, qui a obtenu le troisième prix en finale du grand Concours culinaire du Centenaire Rougié. Cette distinction récompense un lauréat qui a présenté des plats très réussis, en particulier un plat chaud qui lui a même permis de se classer premier dans cette catégorie.

Nos compliments!

En direct du Tessin

Un nouveau siège pour l'Hôtel-école d'Ascona

Le 3 novembre, a débuté un cycle de cours à l'albergo-scuola d'Ascona, sous la direction d'un nouveau directeur, M. Alvaro Mellini, qui succède au professeur Arturo Chiesa, décédé en avril dernier.

Autre changement, celui du siège de l'école qui passe du Grand Hôtel d'Ascona à l'Hôtel Monte Verità. Ce changement est intéressant à plus d'un titre, car non seulement les élèves – une trentaine – pourront suivre leurs cours dans un cadre de verdure magnifique, mais ils seront les premiers à pouvoir profiter de cet établissement, qui appartient au canton du Tessin depuis 1964 c'est-à-dire depuis la mort du baron von der Heydt, qui légua à l'Etat cette splendide propriété qui comprend un bâtiment riche en collections d'art, un parc et une forêt. Depuis des années, Ascona et les pouvoirs publics tessinois se demandaient quel usage réserver à cet ensemble. En attendant, l'Hôtel Monte-Verità, qui est ouvert du printemps à l'automne, offrira, entre-saisons, un milieu propice aux études hôtelières.

Le Palais des congrès et le tourisme luganais

En moins d'un an d'activité, le «Palazzo dei congressi», qui sera inauguré officiellement le 6 février 1976, a démontré son pouvoir d'attraction et son utilité dans la relance du tourisme luganais. Aux nombreux congrès et autres manifestations qui s'y sont succédé ces derniers mois, va suivre, cet hiver, un important programme de réunions en tous genres, assemblées, banquets, concerts, etc. En tout, du 1er novembre au 31 mars 1976, une soixantaine de manifestations!

Inauguration d'un «traghetto» sur le Lac Majeur

On a récemment inauguré un nouveau «traghetto» sur le Lac Majeur, plus précisément entre Intra et Laveno. Bien que le service de ce bac (à autos), qui porte le nom de «Sempione», se fera entre deux cités italiennes, il intéressera aussi les automobilistes venant de Locarno, du Gambarogno et ceux qui viendront du Simplon, en leur permettant d'éviter de faire le tour du lac pour atteindre la région de Varese et, de là, Milan, ou de rejoindre les autostrades du nord ou du sud. Grâce à lui, les touristes auront également le loisir de découvrir de nouveaux itinéraires de promenade, sur les deux rives du Lac Majeur et de jouir d'un magnifique panorama, non loin des fameuses Iles Borromées. Le «Sempione», long de 53 m et large de 11 m, pourra transporter 90 voitures et plus de 500 passagers. La Compagnie de navigation du Lac Majeur, qui est italienne, possède déjà deux bacs entre Intra et Laveno. Y. Go.

Nouvelles vaudoises

Les intérêts touristiques vaudois en de bonnes mains au Conseil National

Les milieux touristiques et hôteliers vaudois peuvent se déclarer fort satisfaits des brillantes élections au Conseil National de Jean-Jacques Cevey et de Jean-Pascal Delamuraz.

Syndic de Montreux, vice-président de l'ONST et de l'OTV, J. J. Cevey défend depuis des années, à Berne, les intérêts touristiques du canton de Vaud.

Quant à Jean-Pascal Delamuraz qui le rejoindra désormais aux sessions fédérales, il porte un intérêt passionné au tourisme en général, et particulièrement à celui de Lausanne dont il est le Syndic. M. Delamuraz a beaucoup œuvré – d'abord en tant que Municipal directeur des travaux, puis en tant que Syndic de Lausanne – en faveur de l'édification de la nouvelle Ecole hôtelière de la SSH, au Chalet-à-Gobet.

Les meilleures skieuses du monde aux Mosses et aux Diablerets

Un slalom parallèle féminin se disputera le dimanche 11 janvier 1976 aux Mosses. Cette épreuve ne comptera pas pour la Coupe du Monde, mais constituera un test pour une nouvelle coupe mondiale, la Coupe des Nations, qui devrait avoir lieu dès la saison 1976/77. Les 32 meilleures slalomeuses du monde, classées d'après les points FIS, y participeront.

Le lendemain, soit le lundi 12 janvier, aura lieu aux Diablerets un slalom spécial dames, qui sera l'une des épreuves officielles de la Coupe du Monde.

Vol delta: Coupe du monde à Leysin

Il existe paraît-il, dans le monde, 60 000 «deltistes» (ce sont les pratiquants du vol avec ailes delta). Sachant cela, on ne pourra plus affirmer que le vol delta n'est qu'un exercice particulièrement périlleux pratiqué exclusivement par de téméraires casse-cou.

La Fédération aéronautique internationale a d'ailleurs créé une Commission de vol libre chargée de regrouper ces quelque 60 000 deltistes recencés à ce jour.

Mieux encore, il y aura dès 1976 déjà, une Coupe du Monde dont chaque manche sera disputée dans un pays différent. C'est Leysin qui a été pressentie pour organiser la manche suisse. On y verra une centaine de participants choisis parmi les meilleurs de chaque pays. La date de cette épreuve n'est pas encore connue, mais on imagine déjà le ballet féérique qui se déroulera ce jour-là dans le ciel de Leysin.

Le 6e salon des Antiquaires de Lausanne

Pour la 6e fois, le Salon des Antiquaires de Lausanne – qui est la plus fréquentée des manifestations du genre en Suisse – ouvrira ses portes du 13 au 23 novembre, au Palais de Beaulieu. 65 antiquaires y participeront, groupés sur une surface de 5000 m². On sait que depuis l'an dernier de grands antiquaires étrangers sont invités au Salon de Lausanne; cette année, ils seront cinq, venant de France, d'Allemagne et d'Italie.

De précieuses pièces d'étain seront aussi présentées à Lausanne. Cela enchantera les collectionneurs, qui ont de plus en plus de peine à découvrir de bonnes pièces car les étains suisses sont devenus, sur le marché de l'art, des objets renommée internationale.

Enfin, un collectionneur privé a accepté de prêter les 450 pots à crème qu'il a réunis en 15 années de recherches et qui constituent la plus belle et la plus importante collection du monde!

Bon anniversaire à l'Aigle–Leysin

En 1898, le Conseil fédéral donnait son accord à la construction d'une ligne de chemin de fer devant relier Aigle à Leysin. Les travaux de construction furent difficiles, nécessitant le percement de trois tunnels et la mise en place de deux viaducs.

Le 5 novembre 1900 pourtant, le premier convoi faisait son entrée dans la gare d'un Leysin en plein développement. Durant la première année de son exploitation, la Compagnie transporta 21 000 voyageurs; 70 ans plus tard elle en véhiculait plus de 330 000.

C'est donc, avec 75 ans d'âge, un anniversaire important que fête ces jours la Compagnie du chemin de fer Aigle–Monthey, à laquelle nous présentons nos félicitations et nos vœux d'avenir. Cl. P.

De l'optimisme pour l'avenir

Ambassador Service Hotels: coopération accrue

Ambassador Service Hotels, qui constitue le plus important groupe suisse d'hôtels avec 80 établissements répartis dans 60 localités, a tenu son assemblée générale à Bâle, sous la présidence de M. R. F. Gasteyger.

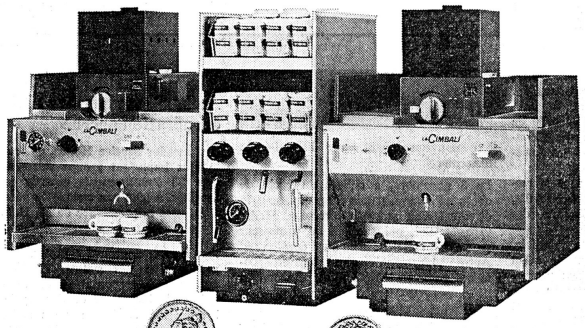
Après avoir approuvé comptes, budget et modification des statuts, l'assemblée a permis aux responsables de la chaîne volontaire helvétique de donner de nombreuses informations sur ses activités et ses perspectives. Grâce à la structure du groupe – exploitations familiales de grandeur moyenne – la saison d'été 1975 s'est relativement bien déroulée, malgré les tendances à la baisse et la stabilisation des prix. Se fondant sur les réservations enregistrées pour l'hiver 1975/76, l'hôtellerie de montagne appartenant au groupe espère même faire une excellente saison.

Il est d'autre part prévu d'intensifier la coopération des hôtels ASH dans les domaines de la publicité, du matériel de vente, des voyages de prospection et de vente, de la politique des prix et des réservations. Cette coopération s'étend encore à Swissair, aux CFF, ainsi qu'aux sociétés Mövenpick et Avis.

Prix du vin en 1975 comme en 73 et 74

(ATS) La commission paritaire, composée de la Fédération romande des vignerons, de la Société des encaveurs de vins suisses et de la Fédération suisse des négociants en vin a décidé que les prix du millésime 1975 seront identiques à ceux de 1973 et 1974. Seule la position Lavaux première classe fait exception.

La revue «Terre Romande» qui publie cette information annonce qu'un accord sur la formation des prix des vins indigènes a été approuvé par la commission paritaire. La fourchette de qualité est dorénavant portée à plus ou moins 3 % du prix du litre de vin clair. Dans le canton de Vaud, à l'exception de Chablais, les prix de transactions en vrac, pour les ventes entre commerces concessionnés, sont majorés des frais réels, selon le «tarif pour travaux de cave» édité par la Société des tonneliers-cavistes, Section romande, et d'une marge commerciale variable, d'au maximum 7 %. A l'exception du canton de Vaud, Chablais non compris, il sera déduit une marge commerciale unique de 3 % à charge du vendeur sur les prix et cela pour les ventes aux différents stades entre premiers détenteurs et commerces concessionnés à l'intérieur de la région de production.



Sie wird niemals Bargeld auswerfen... ...aber erfreulich oft den Kaffeeumsatz steigern!

Unsere Maschinen sollen Ihnen helfen, Ihren Kaffeeumsatz **spürbar** zu steigern. Und genau das tun sie weltweit für unzählige gastgewerbliche Betriebe. Niemand baut bessere Kaffeemaschinen als LA CIMBALI. Und niemand baut mehr Kaffeemaschinen als wir. Wir glauben, dass das eine Menge über Qualität und Zuverlässigkeit der Maschinen und des Service von LA CIMBALI aussagt. Und wir hätten es gern, wenn Sie sich daran erinnern, wenn Sie das nächste Mal an Kaffeemaschinen für die Umsatzsteigerung denken. LA CIMBALI verfügt über eine mehr als 60jährige Erfahrung auf diesem Gebiet. Unsere Maschinen sind so konstruiert, dass sie den **besten** Kaffee brauen, den man für Geld kaufen kann.
Ihre Gäste werden Ihnen das von Anfang an bestätigen.

LA CIMBALI
Bekannt für erstklassig in aller Welt

Generalimporteure für die Zentral- und Ostschweiz:
VASSALLI & MORESI
Jungholzstrasse 43
8050 Zürich
Telefon
01 . 48 64 65

Für Kantone Bern und Freiburg:
VENDOMAT AG
Turbenweg 11
3073 Gümligen BE
Telefon 031.52 28 66

Ihre Geheimnis vom besseren Kaffee

Besuchen Sie uns an der IGEHO, Halle 22, Stand 361

Der neue Schweizer Universal-Reinigungsautomat

für Bäckereien Metzgereien

Restaurant- und Hotelküchen

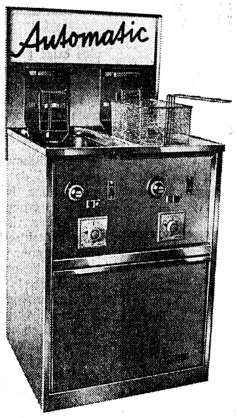
Ed. Hildebrand Ing. AG
Maschinenfabrik
8355 Aadorf
Tel. 052 47 31 21

hildebrand

Grösste Schweizer Fabrik für gewerbliche Geschirrwaschmaschinen und Spezial-Waschautomaten für Hotellerie, Spitäler und Industrie

Sparsamster Wasser- und Energieverbrauch, dadurch niedrige Betriebskosten.
Einfache Bedienung durch Tankfüll- und Programmeinstell-Automatik
Speziell entwickeltes Hochdruckwaschsystem – maximale Waschwirkung
Umschaltbar von Hoch- auf Niederdruck, je nach Waschgut – auch für Geschirr
Spezialkonstruktion mit einer maximalen Tiefe von 780 mm, daher auch bei engen Raumverhältnissen für Aufstellung direkt an die Wand, in Nischen oder zwischen Schränke geeignet
Mit dem Hildebrand Universal-Reinigungsautomaten sparen Sie Personal, Zeit und Geld!

Wir stellen aus: IGEHO, Halle 23, Stand 341



FRITOUT-Automatic

und Sparschaltung

die Zukunft für Ihre Küche!

Zeitsparend / besseres und gleichbleibendes Backgut durch automatische Zeiteinstellung, daher rationellere Ausnützung / leichte Bedienung.

20 Modelle 2,5 bis 50 Liter, Elektr. und Gas.

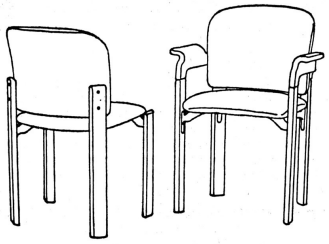
Verlangen Sie Prospekte oder unverbindliche Vorführung durch die Fabrikanten:

H. Oberlaenders Erben **8590 Romanshorn**
Apparatebau Telefon (071) 63 26 16

IGEHO Halle 23, Stand Nr. 545

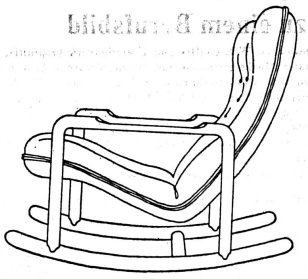
Wir 3 sind 1 Grund

mehr für Sie, vom 13. bis 19. November nach Basel an die IGEHO zu fahren. Dort zeigen wir Ihnen eine gemeinsam realisierte Schau.



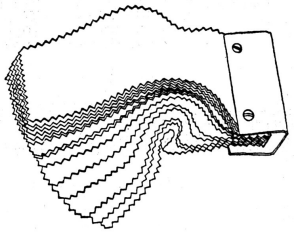
d+co

Dietiker bringt Stühle, Sessel und Tische für weiteste Verwendungsbereiche: im Hotel- und Gastgewerbe und für spezielle Anforderungen in Heimen jeglicher Art.



S

Strässle stellt ein polyvalentes Fauteuil-Programm vor, das speziell für den öffentlichen Bereich entwickelt worden ist.



MIRA X

Und MIRA-X sorgt für die Atmosphäre mit einem Programm vollkoordinierbarer Heimtextilien. Damit Sie vom Vorhang über die Wandbespannung bis zum Polsterbezugsstoff und Teppichboden harmonisch einrichten können.

Auf Wiedersehen an der IGEHO MUBA-Halle 23, Stand Nr. 831

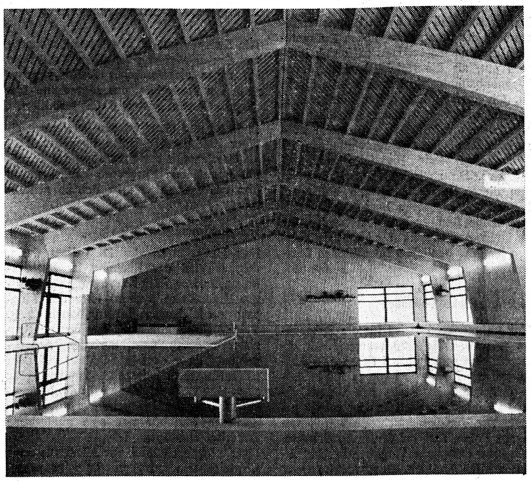
d+co, Stuhl- und Tischfabrik, 8260 Stein am Rhein, 054/8 61 56
MIRA-X AG, Raumtextilien, Bernstrasse-Ost, 5034 Suhr
Strässle Söhne AG, Sitzmöbelfabrik, 9533 Kirchberg, 073/31 26 31

Neues aus dem berner oberland

Hallenbad in Wilderswil

Der Ferienort am Eingang zu den Lütschinentälern steht im Schatten bekannterer und berühmterer Touristenzentren. Das entmutigt die Wilderswiler nicht, sich zielstrebig ein Stück vom Kuchen zu sichern. Dabei gehen sie erst noch mit grosser Umsicht vor, wie es der Bau des soeben eingeweihten Hallenbades beweist. Nachdem in dieser Gegend ein Freibad nur während kurzer Zeit betrieben werden kann und die einzelnen Hotels mit eher kleinem Bettenangebot sich kaum das Abenteuer eines Hallenbadbaues leisten konnten, traf man die vernünftigste Lösung und beschloss den Bau eines öffentlichen Hallenbades. Noch vernünftiger war der Entschluss, auf ein eigenes Prestigeobjekt zu verzichten und die Pläne der bestehenden Anlage in der Lenk zu nutzen, wobei zwecks Einsparung dann noch einige Details geändert oder zurückgestellt wurden. Trägerin der neuen Anlage ist eine Genossenschaft, an der sich die Einwohnergemeinde, der Kur- und Verkehrsverein, am Tourismus direkt und indirekt beteiligte Unternehmen sowie die Bevölkerung beteiligten. Der Kanton steuerte aus dem Fonds der kantonalen Beherbergungstaxen 825 000 Franken bei, im weitern ist auch die SGH mit einem Kredit von 175 000 Franken beteiligt.

Ein gutes Jahr nach dem Spatenstich konnte nun das Hallenbad mit dem 11x25 m Schwimmer- und 5,5x12,5 m Nichtschwimmerbecken den Wasserratten übergeben werden. Aus Kostengründen wurde vorläufig auf die vorgesehene Wasserwärmepumpe verzichtet, die Vorarbeiten sind jedoch ausgeführt. Auf eine spätere Ausführung wartet ebenfalls die Sauna. Trotzdem wird das gefällige Bad Einheimischen und Gästen viel Freizeitvergnügen bieten und mancher Rückkehrer von Grindelwald, Wengen und Mürren wird die Wochenendwartezeiten lieber im Wilderswiler Hallenbad anstatt auf der Strasse verbringen. mk



Für seine Majestät, den Skifahrer

Adelboden hat die Transportkapazität der Gondelbahn Geils–Hahenmoos von 900 auf 1200 Personen je Stunde erhöht. Im Berghotel Hahnenmoos ist ein Selbstbedienungsrestaurant mit Kiosk eingerichtet worden. Umweltfreundlicher ist der Skilift auf Engstligenalp geworden, wird er doch nicht mehr mit einem Benzin- sondern mit einem Elektromotor angetrieben. Schliesslich ist in der Skiregion Hahnenmoos–Metsch der Skilift Metschstand auf Doppelspur ausgebaut worden, er vermag jetzt in der Stunde 2x1000 Personen zu befördern.

Alles für die Hungrigen

Grindelwald eröffet im Dezember die zweite Bauetappe des Sportzentrums mit einer Kunsteis-Halle von 30x60 m, einer Curlinghalle mit vier Rinks und einem Auto-Parkhaus für 180 Fahrzeuge. Die Bussalp, das neuerschlossene Wandergebiet für Nichtskifahrer, Schlittler und Langläufer kann mit dem Autobus erreicht werden. Beim Berghaus Männlichen ist ein neues Restaurant mit 300 Sitzplätzen gebaut und in der zwischen Grindelwald Grund und der Kleinen Scheidegg gelegenen Brandegg ist das Restaurant wesentlich erweitert, modernisiert und mit einer Selbstbedienungs-Einrichtung versehen worden.

Hasliberg im Ski-Zirkus

Hasliberg hat von Grindelwald die SDS-Rennen übernommen und wird damit erstmals Austragungsort von Weltcup-Rennen. Im Dezember 1975 werden die Meiringen-Hasliberg-Bahnen (MHB) die Sesselbahn Bidmi-Käserstatt (Länge 1200 m, Höhendifferenz 430 m, Kapazität bis zu 450 Personen/h) in Betrieb nehmen und damit die 50 Pistenkilometer des Hasliberges zu einem Skizirkus zusammenschliessen. vbo

Gstaad ruht nicht aus

Mitte Oktober nahmen 18 Swissair-Reisebüro-Agenten aus Colombo, Montreal, Kopenhagen, Melbourne, Bukarest, Osaka, Tokyo, London, Nairobi, Haifa, Buenos Aires, Bombay, Istanbul und Warschau einen Augenschein im Kurort. Sie kehrten mit einem grossen Korb an Eindrücken, Informationen und Dokumentation an ihre Arbeitsplätze zurück. Mit der Swissair in London wurde «Budget Season Winter Holidays in Gstaad» (Januar) arrangiert.

«Curling in Switzerland», genauer formuliert in St. Moritz oder Gstaad (Palace-Hotel), wird mit einem Sonderprospekt durch die Swissair ab New York, Chicago, Boston, Toronto und Montreal angeboten. In diesem 8-Tage-Arrangement sind neben Curling auch verschiedene weitere sportliche und gesellschaftliche Unterhaltungsmöglichkeiten (Schwimmen, Skifahren, Fondue-Party usw.) offeriert.

Im Restaurant «Safranzunft» in der Basler Innenstadt, wird Gstaad vom 18.–29. November mit einer kleinen Ausstellung die Basler erfreuen und sie für das «Weisse Hochland» «gluschtig» machen. Die Ausstellung wird mit einer kleinen Presse-Konferenz für die Basler Zeitungen eröffnet werden.

Wer den «Rummel» weniger liebt, der profitiert von den preiswerten Spezial-Skiwochen «Fix-Fertig», die das Verkehrsbüro im Dezember, Januar und März organisiert und worüber man sich mit einem detailliert ausgearbeiteten Prospekt informieren kann. Inbegriffen in diesen Pauschalwochen sind: 7 Tage Hotel-Aufenthalt mit Halbpension; ein 6-Tage-Skiabonnement, inklusive der Dorfbus, die Montreux-Oberland-Bahn und das öffentliche Hallenschwimmbad; 6 Tage Skikurs (alpin oder nordisch) in der Schweiz. Skischule in Gstaad und eine Fondue-Party in einem Berg-Restaurant mit Skiball.

Das auf sämtlichen Transportanlagen des «Weissen Hochlandes», also im ganzen Gebiet zwischen Zweisimmen, Gstaad und Les Moulins gültige Foto-Abonnement kann neuerdings für eine beliebige Anzahl Tage (mindestens 3, höchstens 20), für einen oder zwei Monate oder für die ganze Saison gelöst werden. PV

Erfolgreicher Davoser Kongresstourismus

Der Kongresstourismus verlief für den Fremdenort Davos im vergangenen Jahr sowohl betrieblich als auch frequenzmässig ausserordentlich erfolgreich. So konnte die Zahl der effektiven Belegungstage gegenüber dem Vorjahr von 191 auf 207 oder um acht Prozent gesteigert werden. Die Zahl der direkt auf das Kongressgeschäft zurückzuführenden Logiernächte hat von 160 850 auf 167 320 oder um vier Prozent zugenommen. Eine beachtliche Steigerung ergab sich im Sektor «Kongresse, Tagungen und Symposia». Brachte dieser Sektor im Jahre 1972 erst 95 Belegungstage, so ist diese Zahl im Jahre 1973 auf 105 und im Berichtsjahr 1974 sogar auf 135 Tage angestiegen. Die Betriebsrechnung des Kongresshauses wies im Jahre 1974 ein Defizit von 291 548 Franken auf. Bei Ausgaben in der Höhe von 535 000 Franken rechnet auch der Voranschlag 1976 mit einem Ausfall in der engeren Betriebsrechnung in der Höhe von 227 000 Franken. Ist die Betriebsrechnung im engern Sinn auch defizitär, so darf nicht übersehen werden, dass der Landschaft Davos durch den Kongresstourismus jährliche Bruttoeinnahmen von schätzungsweise rund 20 Mio Franken zufliessen. Ein solch bedeutender Betrag wirkt sich wiederum positiv auf das Steuersubstrat aus, so dass generell gesehen in keinem Fall von einem defizitären Kongresstourismus gesprochen werden kann. Dabei darf auch die weitausstrahlende Werbewirkung für den gesamten Fremdenort nicht übersehen werden.

Um aber die das buchungsmässige Defizit tragende Gemeinde von diesen Ausgaben zu entlasten und die weiteren Möglichkeiten zur positiven Gestaltung der engeren Betriebsrechnung ausschöpfen zu können, sollen entsprechende von Kongressdirektor Bruno Gerber unterbreitete Vorschläge geprüft werden. Man denkt dabei an eine angemessene Erhöhung der Mietpreise für das Kongresshaus, an eine Entschädigung für die der lokalen Hotellerie durch das Kongressbüro direkt vermittelten Logiernächte, zurzeit sind es etwa 15 000. Durch die Förderung des Bankettgeschäftes, durch freiwillige Beiträge im Rahmen einer Interessengemeinschaft Kongresshaus, die Durchführung eigener Veranstaltungen und vermehrter Aussenwerbung sind Möglichkeiten gegeben, die engere Betriebsrechnung zu entlasten. Gesamthaft bildet das im Jahre 1969 eröffnete Kongresshaus für Davos ein wesentlicher Faktor. KR

Kleine Glosse

25 + 13

In den letzten vielleicht etwa zehn Jahren, ist in der Schweiz der touristische Winter vorverlegt worden. Wir meinen damit nicht die Nutzung vorzeitigen Schneesegens (wie beispielsweise vor einem Jahr) durch Sportbahnen und Gastgewerbe, sondern – weniger dem Zufall anheimgestellt – die Ausschreibung bzw. Durchführung von Vorsaison-Skikursen.

Begonnen hat diese Spezialität der Schweizerische Skischulverband in den dreissiger Jahren mit dem Skischulleiterkurs, dem sich zaghaft ein Gästekurs anschloss. Zaghaft blieb die Entwicklung auch noch nach dem Zweiten Weltkrieg, bis in den sechziger Jahren durch Aussenseiter mit steigendem Erfolg die Skisaison auf Ende November/Anfang Dezember herbstwärts gerückt wurde. Es war die Entdeckung einer Marktlücke, indem sich herausstellte, dass ungeahnt viele Leute es sich leisten können und wollen, schon zu dieser Zeit die Bretter (die längst keine Bretter mehr sind) an die Füsse zu schnallen, um 1. früh in sportlicher Form zu sein, 2. von den in der Regel günstigen Pauschalarrangements zu profitieren und 3. eines «Plauschs» teilhaftig zu werden, der den meisten solchen Kursen innewohnt, denn bei vielen von ihnen bildete sich im Lauf der Jahre eine Art Stammkundschaft heraus.

Im kommenden Winter sind es (gemäss einer Zusammenstellung der SVZ) nicht weniger als 25 Stationen, welche alpine Kurse von unterschiedlicher Dauer anbieten; hinzu – man liest und staunt – kommen nicht weniger als 13 Stationen, die auch Kurse in Langlauf und Skiwandern anbieten. Besonders eingeschlagen haben diese Vorsaisonkurse in Graubünden mit nicht weniger als 16 Nennungen – die Agglomeration Zürich und der süddeutsche Raum als «Lieferanten» dürften hier ins Gewicht fallen.

Die rasante Entwicklung hätte kaum stattgefunden, wenn nicht auch die Hotellerie Nutzen aus der Vorsaison-Skieinrichtung zu ziehen vermöchte: Vielen Häusern kommt es gelegen, mit einer im voraus bekannten Zahl von Gästen ihren «Apparat» einschleifen zu können, um beim Weihnachts- und Neujahrs-Boom möglichst gut dazustehen – Vorsaison selbst dann, wenn keine grossen Erträge zu erwarten sind und man eben noch zurechtkommt.

Wer die Liste der Vorsaison-Skikurs-Stationen durchgeht, stellt fest, dass es sich (von wenigen Ausnahmen abgesehen) um Ferienplätze handelt, die über ein seilbahnerschlossenes höher gelegenes Skigebiet verfügen und damit eventuellen Schneesorgen aus dem Weg gehen können.

Zudem: Diese touristische Besonderheit «made in Switzerland» hat auch ihren Werbe-Effekt, indem die Zahl der Ausländer unter den Teilnehmern relativ gross ist, freilich von Station zu Station variiert. Alles in allem handelt es sich um einen touristischen Hit, den man zwar nicht überbewerten, aber auch nicht unterkühlen sollte. rlm.

Verband Schweizerischer Kur- und Verkehrsdirektoren
VSKVD ASDOT
Association suisse des directeurs d'office de tourisme

Kur- und Verkehrsdirektoren tagten in Bern:

Auf dem Weg zu einem Berufsbild

Aktuelle Fragen der schweizerischen Wirtschafts- und Fremdenverkehrspolitik, Marketingprobleme im Lichte neuester Markttendenzen und organisatorische Fragen standen im Mittelpunkt des dreitägigen Weiterbildungskurses, zu dem sich letzte Woche 44 Mitglieder des Verbandes Schweizerischer Kur- und Verkehrsdirektoren (VSKVD) auf dem Gurten zusammengefunden hatten. An der anschliessend in Bern durchgeführten herbstlichen Generalversammlung des VSKVD führte zum letzten Mal der Stadtberner Verkehrsdirektor Ernst Hegner das Zepter; nach vierjähriger Amtsführung durfte er die Bürde der Präsidialwürde auf die Schultern seines St. Galler Kollegen Werner Boos übertragen.

Vermehrte Oeffentlichkeitsarbeit

Der scheidende Präsident wird kaum Gelegenheit haben, auf seinen reichlich gesammelten Lorbeeren auszuruhen, wurde er doch kürzlich zum Präsidenten der Europäischen Arbeitsgemeinschaft der Kur- und Verkehrsdirektoren erkoren. Nach seinem kurzgefassten Bericht – er verzichtete bewusst auf wirtschaftliche Standortsbestimmungen und touristische Prognosen – über die vielfältigen Aktivitäten des Vorstandes orientierten die Leiter der verschiedenen Kommissionen und Arbeitsgruppen unter anderem über die laufende Tätigkeit im Zusammenhang mit Problemen der Haftpflichtversicherung, der touristischen Signalisation, der Stellenvermittlung und der Oeffentlichkeitsarbeit. Dabei mussten die Teilnehmer zur Kenntnis nehmen, dass sich die Hilfe des Bundes zur Verbesserung der touristischen Signalisation weitgehend in verbaler Unterstützung erschöpfen wird; der Verband setzt deshalb seine Hoffnungen auf den Schweizerischen Fremdenverkehrsverband (SFV), der die Führung auf dem Weg zur Lösung dieses Problems übernehmen soll. Zur Erhöhung des Einflusses des Berufsverbandes inner- und ausserhalb der Branche sowie zur Hebung von Bekanntheitsgrad und Sozialprestige des Kur- und Verkehrsdirektorberufes beschloss die Versammlung, probeweise für ein Jahr die Pressearbeit des VSKVD massiv zu verstärken.

Ein Ja zum Raumplanungsgesetz

Der Verbesserung des Berufsbildes gewidmet sind aber auch die Anstrengungen zweier Sonderkommissionen in den Bereichen Krankenversicherung, Personalfürsorge, Pflichtenhefte und Arbeitsverträge, von denen die Mitglieder Kenntnis nehmen konnten. Besondere Erwähnung verdienten auch die erfolgreichen Bemühungen im Hinblick auf eine gezieltere Ausbildung des Schalterpersonals und – last not least – im Dienste der Weiterbildung der Kur- und Verkehrsdirektoren selbst, die im kommenden Jahr fortgesetzt werden soll.

Die Bedeutung des Eidgenössischen Raumplanungsgesetzes für die schweizerischen Erholungsgebiete erläuterte Gastreferent Dr. Urs Schär, Vizedirektor des Schweizerischen Fremdenverkehrsverbandes. Er äusserte insbesondere die Befürchtung, dass die Attraktivität der schönsten Fremdenverkehrsgebiete unseres Landes ohne Raumplanungsgesetz durch Zersiedelung und planlose Erschliessungen stark beeinträchtigt werden könnte. Nachdem er näher auf die Hauptstreitpunkte Enteignung, Mehrwertabschöpfung und volkswirtschaftlicher Ausgleich zu sprechen gekommen war, legte er den schweizerischen Kur- und Verkehrsdirektoren ans Herz, sich den anderen touristischen und gastgewerblichen Organisationen anzuschliessen und das Bundesgesetz über die Raumplanung grundsätzlich zu unterstützen – eine Bitte, der ohne Gegenstimme entsprochen wurde. Der nicht benützten Diskussion nach zu schliessen, ist man sich auch im VSKVD darüber einig, dass – so Urs Schär in seinen Schlussworten – «das Raumplanungsgesetz den berechtigten Anliegen der Menschen nach Freiheit und nach sozialer Gerechtigkeit Rechnung tragen und zugleich die beste Grundlage für das Ueberleben unserer Generation und ihrer Nachkommen in einer vielfach bedrohten Umwelt bieten will».

«Aufgabe und Verpflichtung»

Vor den abschliessenden Wahlen, die neben dem neuen Präsidenten Werner Boos auch drei neue Vorstandsmitglieder (Pierre Schwitzguebel, Les Diablerets; Werner Filli, Arosa; Renato Pacozzi, Leukerbad) und drei neue Aktivmitglieder brachten, zog Ernst Hegner eine Bilanz aus seiner Präsidententätigkeit. Mit Befriedigung stellte er fest, dass «einigen missglückten Versuchen» auf der Passivseite doch eine stattliche Zahl von Aktivposten – insbesondere auf dem Konto der Aus- und Weiterbildung – gegenübersteht, für die er von seinem Nachfolger den verdienten Dank entgegennehmen durfte. Werner Boos seinerseits betonte, seine Wahl zum neuen VSKVD-Präsidenten sei ihm Ehre, aber gleichzeitig auch Aufgabe und Verpflichtung. Noch habe er zwar kein lükkenloses «Regierungsprogramm vorzulegen, doch sei er gewillt, den eingeschlagenen Weg zur Verbesserung des Berufsbildes sowie der Aus- und Weiterbildung fortzusetzen und die Oeffentlichkeitsarbeit planmässig zu intensivieren. TH

Wochen-Digest hotel revue

Trübe Perspektiven im Bundeshaushalt

Der Voranschlag des Bundes für 1976 sieht einen Fehlbetrag von 588 Millionen Franken vor. Dazu kommen 600 Millionen für das zusätzliche Konjunkturbudget des Bundes sowie das erwartete SBB-Defizit von 753 Millionen Franken. Der Bund wird sich bei der Nationalbank und am Kapitalmarkt für über 3 Milliarden Franken verschulden müssen, um seinen Verpflichtungen nachkommen zu können. Die Aufwendungen des Bundes für den Tourismus bleiben mit 16,255 Millionen Franken – grösster Posten davon ist der Beitrag an die Verkehrszentrale – praktisch auf dem Stand von 1975. Wenn der Bund seine Einnahmen nicht erhöhen kann, ist von 1977 an mit Milliardendefiziten in der Finanzrechnung zu rechnen.

Weitere Senkung des Diskontsatzes

Die Schweizerische Nationalbank hat ihren Diskont- und Lombardsatz nochmals um ein halbes Prozent auf 3 bzw. 4 Prozent ermässigt. Das Ziel der Massnahme – eine Wechselkurskorrektur – wurde aber nur teilweise erreicht. Der Dollar notiert gegenüber dem Franken weiterhin schwach, ebenso die D-Mark. Offensichtlich wird die Wirkung der Diskontpolitik auf den Wechselkurs und das Zinsniveau im Inland immer schwächer.

Konjunkturbericht des Bundes

Der Bundesrat erklärt in seinem Bericht über die Konjunkturmassnahmen 1974/75, der gegenwärtige strukturelle Anpassungsprozess sei unvermeidlich, um unsere Wirtschaft wieder auf einen langfristig ausgerichteten Gleichgewichtspfad zurückzuführen. Ohne Dämpfungsmassnahmen hätte die konjunkturelle Talfahrt wohl etwas später, aber dafür um so heftiger eingesetzt. Bei Besinnung auf die Stärke unserer Wirtschaft – Qualität der Arbeitsleistung und Anpassung an veränderte Umstände – sollte es gelingen, der anstehenden Probleme Herr zu werden.

Die Ankurbelungsmassnahmen dürften einerseits nicht inflationär wirken und anderseits die unumgängliche Strukturbereinigung, die in einigen Branchen noch in vollem Gange sei, nicht hemmen. Die Aufrechterhaltung der Wirtschaftstätigkeit in unsicherer Zeit gehöre zum Verantwortungsbereich der privaten Wirtschaft und erfordere von ihr dauernde Anstrengungen, die sie nicht auf die öffentliche Hand abwälzen könne. Eine Wirtschaft, die allzu stark auf die Hilfe des Staates setze, werde subventionssüchtig und verliere ihren Leistungswillen.

SBB senken Gütertarife

Um der wachsenden Konkurrenz durch die Strasse und der wechselkursbedingten Umfahrung der Schweiz im Transitverkehr zu begegnen, senken SBB und Privatbahnen ihre Transitfrachten sowie Frachtanteile am direkten Import- und Exportverkehr ab 1. Januar 1976 um 10 Prozent. Mit Grosskunden werden weiterhin günstige Sondervereinbarungen abgeschlossen. R. S.

EIN NAME DER NACH WEIN DUFTET
FENDANT ETOILE DU VALAIS RÉSERVE SPÉCIALE
Ein Fendant... forsch in seiner Art, aber herzhaft und echt. Etoile du Valais, recht bald ist man beim vertraulichen Du.
Alphonse Orsat S.A., Martigny – 026/2 24 01

Privatbahnhilfe: 500 Millionen verlangt

Seit dem Inkrafttreten des neuen Eisenbahngesetzes vom 20. Dezember 1957 haben die Eidgenössischen Räte Beiträge von insgesamt 680 Millionen Franken zugunsten konzessionierter privater Transportunternehmungen aufgewendet. Davon entfielen 273 Millionen auf Zuwendungen, die der Aufrechterhaltung des Betriebes im Einzelfalle dienten (Deckung von Betriebsdefiziten). Seit dem Jahre 1973 werden Leistungen dieser Art in den ordentlichen Voranschlag der Eidgenossenschaft aufgenommen. Die verbliebenen 407 Millionen wurden für Investitionsbeiträge (feste Anlagen, Rollmaterialbeschaffung), für Betriebsumstellungen Bahn/Bus und für Naturschädenbeiträge eingesetzt. Die Mittel sind somit heute erschöpft und der Bundesrat sah sich genötigt, dem Parlament einen weiteren Rahmenkredit zur Förderung konzessionierter Transportunternehmungen (Privatbahnen jeder Art, Schiffahrtsunternehmungen und Strassentransportdienste) in der Höhe von 500 Millionen Franken zu beantragen.

Die vorgesehene Verteilung

Der Investitionsbedarf der Schiffahrtsunternehmungen ist mit rund 4 Millionen Franken insofern relativ gering, als Zuwendungen hier nur für Linien erfolgen, die dem allgemeinen Verkehr dienen. Umstellungen von Bahn- auf Busbetrieb sind bei den drei hiefür vorgesehen gewesenen Unternehmungen Nyon–St-Cergue–Morez, Aigle–Le Sepey–Diablerets und Aigle–Ollon–Monthey–Champéry auf Grund vorliegender Gutachten nicht mehr vorgesehen. Der Rahmenkredit wird somit in dieser Sparte nicht beansprucht. Er kann praktisch ungeschmälert für den Investitionsbedarf Verwendung finden.

Derselbe wurde auf der Preisgrundlage des 1. Quartals 1974 ermittelt, wobei auf Bahnunternehmungen 532, auf Strassentransportdienste 29, auf Schiffahrtsunternehmungen wie bereits angeführt nur 4 und auf die Speisung der Reserve für grosse Naturschädenbeiträge 5 Millionen Franken entfallen. Mit total 570 Millionen wird der angeforderte Rahmenkredit also bereits überschritten (ohne Berücksichtigung der inzwischen hinzugekommenen Teuerungsrate). Die Botschaft des Bundesrates an die Bundesversammlung verweist denn bereits auch auf die Notwendigkeit eines späteren Zusatzkredites.

Nur für öffentliche Verkehrsbedürfnisse

Die Bundeszuwendungen an konzessionierte Transportunternehmungen, die global unter der sachlich nicht ganz zutreffenden Bezeichnung «Privatbahnhilfe» laufen, kommen all jenen Unternehmungen zugute, die öffentlichen Verkehrsbedürfnissen dienen. Das tut nun allerdings auch der grösste Teil der sogenannten Touristikbahnen, indem sie Ortschaften und Agglomerationen berühren, die verkehrstechnisch auf andere Weise nicht erschlossen beziehungsweise nicht erschliessbar sind. Als Beispiel sei die Teilstrecke Vitznau–Rigi-Kaltbad der Vitznau-Rigi-Bahn erwähnt, ebenso die Schiffahrtsgesellschaft des Vierwaldstättersees, die Schilthorn-Luftseilbahn im Abschnitt Stechelberg–Gimmelwald–Mürren und andere mehr. Reine Touristikbahnen, wie etwa die Jungfraubahn, die Wengernalpbahn im Abschnitt Wengen–Kleine Scheidegg oder die Pilatusbahn sowie die Schiffahrtsgesellschaft des Genfersees (dessen Schweizer Ufer durch Bahn und Strassennetz restlos erschlossen ist), gelangen nicht in den Genuss entsprechender Zuwendungen.

Das gesamte Streckennetz der dem Verband Schweizerischer Transportunternehmungen (VST) angeschlossenen Betriebe umfasste am 1. Januar 1975 5788 km, worunter 1586 km auf Nahverkehrslinien, 3232 km auf Transportunternehmungen des allgemeinen Verkehrs und 970 km auf solche mit vornehmlich touristischen Aufgaben entfielen. Vergleichsweise sei erwähnt, dass das Streckennetz der SBB «nur» 2926 km aufweist.

Finanziell gesehen befinden sich die reinen Touristikbahnen fraglos in der unkomfortabelsten Lage, sofern der Betriebsaufwand und die Bau- und Kapitalkosten durch Betriebsertrag und Nebenerträge (z. B. bahneigene Berghotels) nicht gedeckt werden können. Hier sind Zuschüsse aus lokalen, regionalen und kantonalen Quellen unvermeidbar.

Bergbahnen nicht schlecht dran

Immerhin wäre zu sagen, dass die Lage der Bergbahnen im Jahre 1974 noch fast durchwegs zufriedenstellend war. Hier erbrachten 20 Unternehmungen Betriebsüberschüsse von total 8 Millionen Franken, während nur deren drei mit insgesamt 400 000 Franken Betriebsverlust defizitär abschlossen. Demgegenüber ergab sich bei den übrigen Privatbahnen (62 Unternehmungen) ein Fehlbetrag in der Grössenordnung von insgesamt 81,5 Millionen. Ein Sonderfall bildet die BLS-Gruppe (Berner Alpenbahn-Gesellschaft Bern–Lötschberg–Simplon), mitbetriebene Linien Bern–Neuenburg (BN), Gürbetal–Bern–Schwarzenburg (GBS) und Spiez–Erlenbach–Zweisimmen (SEZ) und Schiffsbetriebe auf dem Thuner- und Brienzersee. Bei gesonderter Rechnungsführung sind der Schiffsbetrieb auf dem Brienzersee sowie sämtliche mitbetriebenen Linien hoch defizitär, währenddem der Schiffsbetrieb Thunersee und vor allem die Stammlinie Thun–Brig der BLS ansehnliche Ueberschüsse der Betriebsrechnung und in der Gewinn- und Verlustrechnung aufzuweisen hatten.

Für das Jahr 1975 allerdings wird auch hier mit einer Verschlechterung der Lage auf Grund der erheblichen Einbussen im Güterverkehrsvolumen zu rechnen sein. Im Sektor der Bergbahnen dürfte die gegenüber dem Vorjahr günstigere Wetterlage sich positiv auswirken, ebenso auch bei den Schiffsbetrieben.

Beschäftigung ankurbeln

Der grösste Teil des neuen Rahmenkredites wird der Beschaffung neuen Rollmaterials dienen müssen. Dies trifft sich insofern gut, als die Beschäftigungslage der Waggonbauindustrie derzeit sehr schlecht ist. Ohne wesentliche Privatbahnbeschaffungen wären – wie der Botschaft des Bundesrates wörtlich zu entnehmen ist – verschiedene dieser Unternehmungen im kommenden Jahr praktisch beschäftigungslos. Da zahlreiche Unterlieferanten von diesen Industriebetrieben abhängen, können mit grösseren Investitionen wirtschaftliche Impulse ausgelöst werden, die in ihren Auswirkungen gesamthaft gesehen jene der baulichen Investitionen übertreffen.

Nur dringliche Vorhaben

Der Rahmenkredit wird für die Zeitspanne von 1976 bis 1980 beantragt. Er erstreckt sich somit über 5 Jahre. Die Aufteilung der Jahresraten von je 100 Millionen Franken ist Sache des Eidgenössischen Amtes für Verkehr. Der relativ geringe zur Verfügung stehende Betrag hatte zur Folge, dass bei der Investitionsplanung nur dringliche Vorhaben berücksichtigt werden konnten. Das bedeutet unter anderem auch, dass jene Bahnen, die sich streckenabschnittsmässig auf Bedürfnisse des allgemeinen Verkehrs, beziehungsweise auf ausschliessliche Touristikzwecke verteilen, nicht zu den Bevorzugten gehören werden, soweit es sich nicht um Massnahmen handelt, die der Betriebssicherheit dienen (Lawinenschutzgalerien, Bahnsicherungsanlagen).

Es wäre daher, gesamthaft gesehen, unrichtig, sich von diesem Rahmenkredit allzuviel zu versprechen. Zu berücksichtigen wären zusätzlich allerdings auch noch die Mitfinanzierung durch die Kantone, die gesichert erscheint. Nur deren drei haben Kürzungen beantragt, weil der auf sie entfallende Anteil ihre Möglichkeiten übersteigt. Aufschlussreich in diesem Zusammenhang ist die Feststellung der bundesrätlichen Botschaft, dass die Kantone den konzessionierten Transportunternehmungen grosse Bedeutung beimessen und ihrem Ausbau entsprechende Priorität einräumen. In verschiedenen Stellungnahmen fehlt denn auch der Hinweis nicht, dass andere wichtige Aufgaben zurückgestellt werden müssten. whm.

Kloten: Terminal B in Betrieb

In der Geschichte des interkontinentalen Flughafens Zürich ist am 1. November 1975 mit der Inbetriebnahme des zweiten Passagierabfertigungsgebäudes, Terminal B, ein weiterer Markstein gesetzt worden. Damit hat ein Abfertigungsgebäude zu funktionieren begonnen, das in jeder Beziehung als grosszügig angesehen werden muss.

Diese Grosszügigkeit wurde am Donnerstag durch Ständerat Fritz Honegger, Präsident des Verwaltungsrates der Flughafen-Immobilien-Gesellschaft, an einer Pressekonferenz begründet: Die Planung habe immer vorgesehen, eine Vergrösserung der Passagierabfertigungsräume anzustreben, die nicht nur für einige wenige Jahre genüge. Der Direktionspräsident der Swissair, Armin Baltensberger, gab denn auch seiner Freude über das erweiterte Raumangebot Ausdruck und erklärte, dass damit die Bedürfnisse der Swissair «bis tief in die 80er Jahre» gedeckt sein würden.

Terminal A oder Terminal B?

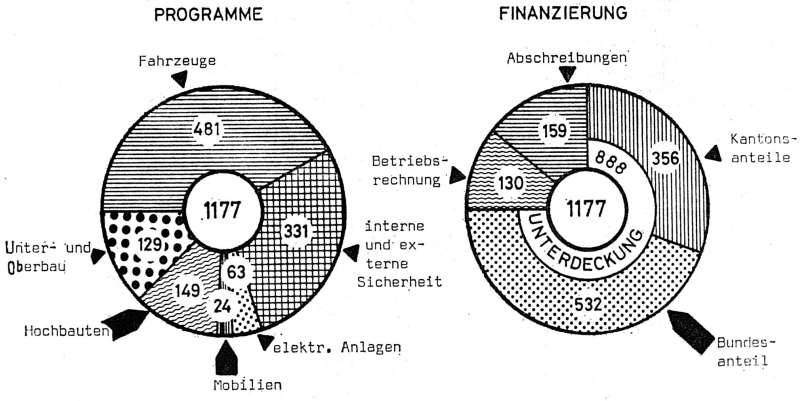
Seit dem 1. November verteilt sich auf dem Flughafen Kloten die Abfertigung der Passagiere auf zwei Terminals. Interkontinentale Flüge, Inlandflüge (Basel und Genf) und Flüge nach westeuropäischen Herkunfts- und Bestimmungsorten (ausgenommen deutschen und österreichischen) werden im neuen Terminal B abgefertigt. Im alten Terminal A verbleiben erstens Flüge von und nach Osteuropa, Deutschland und zweitens der gesamte Charterverkehr.

Wie Ständerat Honegger ausführte, erfolgte der Spatenstich zum Terminal B am 30. August 1971, drei Jahre später war der Rohbau vollendet und nach einem weiteren Jahr konnte das neue Gebäude nun den Betrieb aufnehmen. Die Kosten für den Terminal B dürften knapp über 300 Millionen Franken zu stehen kommen.

Auch Kloten hat sein Fingerdock

Der Terminal B gliedert sich einerseits in den Hauptbau, der auf drei Geschossen in erster Linie die Abfertigungsanlagen mit den dazugehörigen Betrieben umfasst und anderseits, senkrecht zum Hauptbau, in das sogenannte Fingerdock mit den neun Standplätzen für Grossflugzeuge. Diese werden aus den Warteräumen über die in Zürich erstmals in Betrieb gelangenden Fluggastbrücken erreicht. In Zukunft kann also der Passagier auf völlig gedecktem Wege vom Parkhaus über die Abfertigungsanlagen zum Flugzeug – oder umgekehrt – gelangen. Ebenso ist der Terminal B mit gedeckten Gängen an den unmittelbar benachbarten alten Terminal A angeschlossen. sda

Investitionsbedarf 1976—80 (Beträge in Mio Fr.)



Bessere Kontrolle

Die Swissair hat in den letzten Monaten auf den Schweizer Flughäfen schrittweise ein neues elektronisches Abfertigungssystem für Passagiere, das sogenannte Departure Control System (DCS) installiert.

In Basel und Genf werden bereits seit einiger Zeit gewisse Flüge über das DCS abgefertigt. Mit der Eröffnung des Terminal B auf dem Flughafen Zürich wurde nun das System voll in Betrieb genommen.

Informationen jederzeit verfügbar

Der Hauptvorteil des DCS liegt darin, dass die bei der Buchung im Reservationscomputer PARS (Programmed Airlines Reservation System) über den Fluggast gespeicherten Informationen, z. B. weitere Anschlussflüge, gewünschte Spezialverpflegung usw., an den Abfertigungsstellen (Check-in Schalter) auf dem Bildschirmgerät jederzeit sofort verfügbar sind. Das DCS erlaubt weiter die Namenabfertigung der Passagiere, während die bisherige Methode nur eine numerische Abfertigung zuliess.
Dem Fluggast dürfte vor allem die neue Einsteigekarte auffallen. Sie wird neuerdings in Täschchenform ausgegeben. Das Täschchen wird in den Drucker eingeführt und in etwa drei Sekunden mit allen Fluginformationen fehlerfrei beschriftet.

13 Millionen investiert

Mit den Informationen des DCS arbeiten auch viele Stellen, mit denen der Fluggast nie in Berührung kommt, z. B. die Kontrolle der Flugzeugbeladung. – Gewisse Swissair-Auslandstationen, die an das PARS angeschlossen sind, können die bei den Passagieren heute schon geschätzte Durchabfertigung noch verbessern.
Die Gesamtinvestition für das Departure Control System liegt bei 13 Millionen Franken. pd

In Kürze ...

Besserer Bahnanschluss nach Paris

In einem Schreiben an die Schweizerischen Bundesbahnen erachtet es die Berner Regierung als wünschenswert, auf der Strecke Bern–Paris via Pontarlier ein zusätzliches Zugspaar als Verbesserung der Bahnleistung einzusetzen. Seit einigen Jahren hatte sich die «Fédération du transjuralpin» erfolgreich um die Förderung des Eisenbahnverkehrs auf dieser Strecke bemüht, so dass die Zahl der Reisenden ständig zunimmt. Die Züge seien, heisst es in der Berner Eingabe, meist derart gut besetzt, dass es oft schwierig ist, Plätze zu reservieren.

Neuer Turbozug nach Valence

Die Bahnverbindungen von Genf nach Frankreich und umgekehrt sind mit der Einführung des Winterfahrplans bedeutend verbessert worden. Während der TEE «Catalan-Talgo» nun über Lyon, statt wie bisher über Grenoble führt und damit für die Strecke Genf–Barcelona eine halbe Stunde gewonnen wird, werden auf der Strecke Genf–Chambéry–Grenoble–Valence in jeder Richtung drei Turbozüge eingesetzt. Diese Züge erreichen eine Spitzengeschwindigkeit von 180 km/h. spk

Inter-Rail-Jugendabonnement 1976

Das Inter-Rail-Jugendabonnement, mit einer Gültigkeit von einem Monat in der 2. Klasse, wird von den schweizerischen Transportunternehmungen vom 1. Januar bis 31. Dezember 1976 zum Preise von 370 Franken erneut ausgegeben. Laut SBB-Communiqué berechtigt es wie bisher zum Bezug von Fahrscheinen zum halben Preis in der Schweiz und zur freien Fahrt auf Strecken der Staatsbahnen von 20 anderen, an der Ausgabe des Abonnements beteiligten Ländern. Neu ist, dass die Altersgrenze für den Bezug von bisher 21 auf 23 Jahre heraufgesetzt wurde.

Grösster Flughafen der Welt

Der kanadische Premierminister Trudeau hat kürzlich in Montreal den grössten Flughafen der Welt eröffnet. Angesichts von demonstrierenden Farmern verteidigte Trudeau die riesigen Ausmasse des Flugplatzes Mirabel von 22 000 Hektar, die Beweis für «den grossen Respekt vor der natürlichen und der sozialen Umwelt» seien.

Auf dem neuen Flughafen, der den Airport von Dallas, im amerikanischen Bundesstaat Texas, vom Platz eins verdrängt, landete auch das französisch-britische Ueberschallflugzeug Concorde. Montreal-Mirabel – 56 Kilometer ausserhalb der Stadt gelegen – hat 500 Mio Dollar gekostet. sda

Stagnation in Basel

Als wesentliche Merkmale der Verkehrsbilanz des Flughafens Basel-Mülhausen in den ersten neun Monaten sind die Stagnation im Linienpassagierverkehr und im Frachtumschlag sowie die rückläufige Tendenz im ausländischen Charterverkehr nach Basel-Mülhausen zu verzeichnen. Die beförderte Passagieranzahl beläuft sich auf 649 882 (+1 %). Davon entfallen auf den Linienverkehr 434 704 (+ 0,5 %). Mit 151 990 Passagieren fiel der Charterverkehr um 5 Prozent unter die Vorjahreszahl. Positiv zum Gesamtergebnis trug der Sport- und Touristikverkehr mit 63 188 gegenüber 51 958 (+21,6 %) bei.
Der Frachtumschlag bewegte sich auf der Höhe des Vorjahres, 10 715 gegenüber 10 761 Tonnen. Im Vergleich zum Vorjahr wurden 12 Tonnen weniger, bzw. 1308 Tonnen Lokalpost befördert. spk

Drastische Verkehrseinbussen der SBB

In den Monaten Januar bis September haben die SBB im Reiseverkehr 157,5 Millionen Personen befördert. Das sind 6 Millionen oder 3,7 Prozent weniger als im gleichen Zeitraum des Vorjahres.

Mit Ausnahme der touristischen Fahrausweise und der Geschäftsabonnemente waren alle Verkehrssparten rückläufig. Die Einnahmen, einschliesslich Gepäck und begleitete Motorfahrzeugtransporte, erreichten 599,3 Mio Franken (–3,8 Prozent).

Doppelter Wettbewerbsdruck

Im Güterverkehr sank das Transportvolumen gegenüber 1974 um 27,8 Prozent auf 25,53 Mio, bei Frachteinnahmen von 793,6 Mio Franken (–15,8 Prozent). Damit sind die Transporte der SBB auf den Stand von 1964 zurückgefallen. Die massiven Ausfälle sind einerseits der allgemeinen Konjunkturabschwächung und anderseits der verstärkten Strassenkonkurrenz zuzuschreiben. So hat der Lastwagen lediglich 2 Prozent weniger importiert und exportiert, während die Bahn 25 Prozent ihres Aussenhandelsverkehrs einbüsste. Der Schienentransit, der einen Drittel verlor, stand unter dem doppelten Wettbewerbsdruck des die Schweiz umfahrenden expansiven Strassenverkehrs und gleichzeitig der benachbarten Alpenbahnen. – Zusammen mit dem Nebenertrag von 337,5 Mio ergibt sich somit ein Betriebsertrag von 1730,4 (–159,3) Mio Franken bzw. –8,4 Prozent.

Rund 600 Millionen Defizit?

Der Betriebsaufwand von 1754,7 Mio übersteigt jenen des Vorjahres um 7,8 Prozent. Die 127 Mio Mehraufwendungen sind hauptsächlich der Personalkostenteuerung anzulasten. Damit schliesst das Dreivierteljahr 1975 mit einem Betriebsfehlbetrag von 24,3 Mio ab, gegenüber einem Betriebsüberschuss von 262 Mio Franken im gleichen Zeitabschnitt des letzten Jahres. Zu diesem Betriebsfehlbetrag kommen zusätzlich noch die Aufwendungen der Gewinn- und Verlustrechnung für die Abschreibungen, Kapitalkosten, Ergänzungsbeiträge an die Pensions- und Hilfskasse und Teuerungszulagen an Rentner. Der gesamte Fehlbetrag dürfte sich damit Ende des laufenden Jahres in der Grössenordnung von 600 Mio bewegen. sda

UNSER SPARANGEBOT

IGEHO Halle 25, Stand 243
Telefon (061) 26 44 03

BRISTOL – die preisgünstige Glasserie

B. 127	Weissweinglas 145 g	Fr. –.85
B. 127+	geeicht auf 1 dl	Fr. 1.–
B. 125	Rotweinglas 190 g	Fr. 1.–
B. 126	Wasserglas 230 g	Fr. 1.15
B. 126+	geeicht auf 2 dl	Fr. 1.40
B. 128	Likörglas 2 Filets auf 2+4 cl	Fr. 1.75
B. 124	Burgunderglas 350 g	Fr. 1.50

In Kartons zu 36 Stück. Ab Fr. 300.– franko verpackt Ihr Domizil. Verlangen Sie Muster!

Sternegg

Sternegg AG
8201 Schaffhausen
Tel. (053) 5 12 91
Laden + Ausstellung
8003 Zürich
Manessestrasse 10
Tel. (01) 39 32 88

Gäste 75

oder die menschliche Seite der Zahlen

Eine Saison ist zu Ende. Prognosen wurden gestellt. Erwartungen haben sich erfüllt, wurden übertroffen, bestätigten sich nicht. Statistiken werden zusammengetragen, verglichen, ausgewertet. Frequenzkurven werden gezeichnet. Zahlen bleiben übrig.

Zahlen, hinter welchen Menschen stehen. 10 000 Ankünfte, 10 000 Individuen sind in die Schweiz eingereist. Die Bahn, das Flugzeug, das Auto, das Velo, sogar die eigenen Füsse haben sie hergebracht. Sie waren auf das unterschiedlichste gekleidet, hatten vielfältige Beweggründe, erhofften alle etwas, die wenigsten dasselbe. 100 000 Logiernächte, was bedeuten sie? 100 000mal haben sich Gäste in einem fremden Bett zur Ruhe gelegt. Sie waren müde von einer langen Fahrt. Sie konnten verwirrt von neuen Eindrücken nicht einschlafen. Sie lauschten auf unbekannte Geräusche. Sie rechneten aus, wann sie das Ziel des nächsten Tages erreichen könnten. Sie ärgerten sich über die quietschende, durchgelegene Matratze. Sie versuchten vor dem Einschlafen nochmals Chochichäschtli zu sagen. Sie dachten unnötigerweise an das Geschäft. Sie stöhnten wegen ihres Sonnenbrandes. Sie waren enttäuscht, es schon wieder regnen zu hören. Sie nahmen sich vor, nächstes Jahr doch den Mehrpreis für ein Einerzimmer auszulegen. Sie träumten Ferienträume. Kein einziger dachte daran, er erbringe nun die 99 999ste Logiernacht. Bevor wir daher den Sommer 1975 in Zahlen pressen, verabschieden wir uns mit einem herzlichen Dank von den Gästen. Sie können vergewissert sein, dass wir zwar registrieren müssen, wie oft sie bei uns geschlafen und wieviel Geld sie ausgegeben haben, wir uns aber auch darüber Rechenschaft ablegen, wie oft wir und unser Land ein Lächeln auf ihr Gesicht zaubern, ein Licht in ihren Herzen anzünden konnten.

Von Fritz Kehrer, dem Mann mit den offenen Augen und dem grossen fotografischen Können stammt dieser menschliche Saisonrückblick aus der Fremdenstadt Luzern, die selbstverständlich auch männliche Gäste anzog, aber 1975 ist ja das Jahr ... Sie wissen es.

(Fritz Kehrer, der die Hotel-Revue schon oft verschönert hat, wurde kürzlich im Fotowettbewerb der «Schweizer Illustrierten» mit dem 2. Preis ausgezeichnet.)

Auch Paris bekam zu viele

Lange Zeit hatte man den Franzosen vorgeworfen, dass sie nicht über neue und moderne Hotels verfügen. Die vorhandenen grossen Etablissements waren bereits vor dem Krieg erbaut worden und entsprachen nicht mehr den Anforderungen, die man an einen modernen Hotelbetrieb stellt. Heute beklagt man sich, dass zu viele neue Hotels gebaut wurden.

Die Situation änderte sich in dem Augenblick, als die Regierung beschloss, den Bau neuer Hotels durch Gewährung von billigen Krediten und durch Steuerbegünstigungen zu fördern. Finanzgruppen, die bisher mit der Branche in keinem Kontakt standen, traten nun auf den Plan, zumeist mit Beteiligung von Geschäftsbanken, und begannen, die Hotelindustrie auszubauen. Dabei machte man allerdings einen Fehler: Man sah zu gross. Gab es bisher keine modernen Grosshotels der obersten Klasse, so sollten innerhalb von zwei Jahren mehr als ein Dutzend gebaut werden.

Aber es stellte sich sehr bald heraus, dass zu rasch gebaut wurde, ohne die Marktverhältnisse genau zu prüfen. Der Präsident der «Fédération nationale de l'hôtellerie» wandte sich kürzlich energisch gegen verschiedene Kapitalskreise, die sich zu gigantischen Hotelbauten verleiten liessen und diese dazu am Rande der Stadt, vom Zentrum weit entfernt, erstellten, weil man einfach in der Innenstadt keinen Platz fand.

Man begann in Frankreich erst spät zu erkennen, sagt uns Monsieur Bourseau, der Präsident der französischen Hoteliers, dass, je grösser ein Hotel ist, desto geringer die Rentabilität. Der Gigantismus im Hotelwesen steht im Gegensatz zu den Interessen der Hoteliers. Wir sind um ein Jahrzehnt im Rückstand. Während man in Frankreich und in anderen europäischen Ländern noch Grosshotels baut, ist man in den Vereinigten Staaten davon bereits abgekommen.

Monsieur Bourseau erklärt, dass die Kapazität der französischen Hotellerie 25 Prozent der gesamten europäischen beträgt. Vor 15 Jahren gab es in den Touristenhotels 250 000 Zimmer, heute zählt man ihrer 420 000. Er ist der Ansicht, es müsse verhindert werden, dass auch in den Provinzstädten Riesenhotels erbaut werden, für die kein Bedarf vorhanden ist. Der gegenwärtige Bestand an Zimmern sei für die nächsten Jahre durchaus ausreichend,

Schlechte Saison für die Grossen

Man erfährt in diesem Zusammenhang aus Fachkreisen, dass die Sommersaison für die Grosshotels ausgesprochen schlecht war. Dazu mag gewiss die Wirtschaftskrise beigetragen haben. Aber auf alle Fälle waren die in diesen Etablissements verlangten Preise zu hoch.

Die Gesellschaft der Hotels Méridien, eine Tochtergesellschaft von Air France, arbeitet mit einem bedeutenden Defizit. Ihr Grosshotel an der Porte de Maillot in Paris, das mehr als 1000 Zimmer aufweist, schloss voriges Jahr bereits mit einem Fehlbetrag von 8 Millionen Franken ab, und in diesem Jahr wird das Defizit nicht geringer sein.

Auch andere Grosshotels weisen rote Zahlen aus und sind gezwungen, Abkommen mit Reisegesellschaften abzuschliessen und die Zimmer zu einem wesentlich billigeren Preis zur Verfügung zu stellen, um das Etablissement zu füllen. Der Präsident des französischen Hotelierverbandes wendet sich energisch gegen diese Praktiken. Aber die Erhöhung der Preise in den französischen Hotels, so meint er, sei viel geringer als der Anstieg der Lebenshaltungskosten. Die Preise könnten mit jenen in der Bundesrepublik, in der Schweiz oder in Oesterreich durchaus verglichen werden. Monsieur Bourseau verlangt in diesem Zusammenhang vom Gesetzgeber, dass der französischen Hotellerie eine «Vocation exportatrice» zuerkannt und der Umsatz, soweit es sich um die Auslandkundschaft handelt, von der Mehrwertsteuer befreit wird. J. H.

Der römische Brunnen

Italien entdeckt den Bauernhof

Erstmals erschien in dieser Feriensaison eine italienische Urlaubsfibel für Ferien beim Bauern. Die Vereinigung «Agriturist», Nationalverband für Landwirtschaft und Tourismus gab in Zusammenarbeit mit der Wochenzeitung «Terra e Vita» einen Führer mit 200 verschiedenen Adressen heraus. Die Angebote gehen vom einfachen Bett im Gastzimmer eines Bauernhofs bis zur Miete eines entsprechend eingerichteten Hauses oder Bungalows auf einem grösseren Landgut. Das Handbuch zeigt die Möglichkeiten auf, wo sich Gelegenheiten für günstige Einkäufe typischer landwirtschaftlicher und kunsthandwerklicher Erzeugnisse bieten, welche Ausflüge mit Rad oder auch zu Pferde unternommen werden können, wo man sich an der Erntearbeit, der Jagd oder dem Fischfang beteiligen kann.

Dieser erste Versuch, in Italien eine neue Ferienform zu lancieren, die in anderen Ländern schon sehr verbreitet ist, hat offensichtlich gut eingeschlagen. Für das nächste Jahr soll eine Neuauflage des Handbuchs auch zum Vertrieb im Ausland hergestellt werden.

Neues Informationszentrum in Rom

Aufgrund einer Initiative des Provinzfremdenverkehrsverbandes von Rom und seines Präsidenten Marchese Raffaele Travaglini di Santa Rita, wurde der Betrieb eines modernen Informationszentrums für Touristen aufgenommen, das seinen Sitz in der Via Parigi 5 – in der Nähe des Bahnhofs und unmittelbar hinter dem Grand Hotel – hat.

Das Büro wurde mit Hilfe eines Finanzbeitrages der Region Latium eingerichtet und wird eine Dauereinrichtung bleiben, obwohl es aus Anlass des Heiligen Jahrs entstanden ist.

Die Bürozeiten sind von 8.30 bis 19.30 Uhr, allerdings nicht am Sonntag. Das Personal erteilt Informationen, die den Fremdenverkehr im Latium betreffen.

Ausbau des Zugtelefons

Ab Oktober wurde auf der Strecke Rom–Mailand und zurück das Zugtelefon eingeführt. Dieser Service, der bisher nur auf der Strecke Rom–Neapel zur Verfügung stand, gibt nun Geschäftsreisenden durchgehend von Neapel bis Mailand, für eine Reisezeit von 8 bis 10 Stunden Gelegenheit, mit ihren Büros und Partnern in telefonischer Verbindung zu bleiben, oder aber auch jedes andere private Gespräch mit dem In- und Ausland zu führen.

Strenge Bräuche

Einer italienischen Touristikzeitschrift entnahm man dieser Tage, dass das Amtsgericht in Perugia einen Hotelier mit einer Strafe von 40 000 Lire belegt und die Veröffentlichung dieser Bestrafung in einer römischen Tageszeitung und der offiziellen Fachzeitschrift des italienischen Hotelierverbandes angeordnet hat.

Was war geschehen: eigentlich nichts, nur hatte der Hotelier es unterlassen, seinem Gast einen Gästeausweis, eine Gästekarte oder Zimmerkarte, wie immer man dieses Kartonstückchen nennen will, auszustellen. Ein Gesetzesdekret von vor über 40 Jahren gilt in Italien heute wie damals: Der Gastwirt oder Hotelier ist verpflichtet, dem Uebernachtungsgast ein «Bollettino d'Albergo», so sagt man in Italien zu diesem Ausweis, auszuhändigen, aus dem die Zimmernummer, der Preis und die Anzahl der beherbergten Personen hervorgeht. -st

Schweizer Wochen in Israel

Die israelischen DAN-Hotels führen im Monat November Schweizer Gastronomie-Wochen durch. In Zusammenarbeit mit den CEM-Hotels und Restaurants (St. Gotthard und Zunfthaus zur Saffran in Zürich und anderen) werden zwei Schweizer Küchenchefs das israelische Publikum mit ihren kulinarischen Spezialitäten verwöhnen. Mit von der Partie sind auch die Swissair und die Schweizerische Verkehrszentrale. Für die musikalisch-folkloristische Umrahmung werden eine Ländlerkapelle sowie eine Trachtengruppe besorgt sein. Eine Ergänzung erfahren die Schweizer Wochen in Israel durch eine Austellung Schweizer Kunst sowie eine Schweizer Modeschau. Die Veranstalter haben vorgesehen, die Schweizer Wochen gestaffelt durchzuführen – vom 4. bis 12. November im DAN-Hotel Tel Aviv, vom 13. bis 21. November im DAN Carmen in Haifa und vom 23.–30. November im King David Hotel in Jerusalem. chg

In Kürze

Starterfolg

Norwegens grösstes Hotel mit tausend Betten, das kürzlich eröffnete Scandinavia im Zentrum Oslos, weist einen guten Start auf: für September und Oktober ist es ausgebucht.

Da es seit 23 Jahren das erste Hotel ist, das im Osloer Zentrum entstand, kann man die rege Nachfrage verstehen.

Das Hotel verfügt über sechs Restaurants sowie ausgedehnte Fest- und Kongressräume. Die Autobusse, die zum Flugplatz Fornebu fahren, haben ihren Terminal in dem neuen Hotel. ig.

Elektronisches Mädchen für alles

Princess Hotels International hat ein neues elektronisches Reservierungs-System in Betrieb genommen, das speziell für diese Hotelgruppe entwickelt wurde. Dieser Computer schreibt nicht nur die Reservierungsbestätigungen für Einzel- und Gruppenbuchungen, annulliert, storniert und ändert nach Kundenwunsch, erstellt komplette Reservierungslisten für die angeschlossenen Hotels, schreibt Anmeldeformulare und Rechnungen, Provisionsabrechnungen für Reisebüros, sondern er informiert auf Wunsch auch über alle Einzelheiten der gebuchten Hotels. Reisebüros bekommen also neben ihren Buchungs- und Reservierungsbestätigungen auch noch ein komplettes Informationspaket für den Kunden. Zahlungen werden automatisch bestätigt und die Endabrechnung elektronisch vorgenommen. pd

Oesterreich setzt auf Erholungstourismus

Fremdenverkehrszahlen 1975 besser als erwartet

In Zürich stellte die schweizerische Zweigstelle der Oesterreichischen Fremdenverkehrswerbung ihr neues Team vor, das seit Juli 1974 vom geschäftsführenden Direktor Dr. Helmut Zolles geleitet wird. So weit sich bis heute sagen lässt, entwikkelte sich der österreichische Fremdenverkehr 1975 besser als erwartet. Bereits die Wintersaison lief gut an, nicht zuletzt bedingt durch die ausgezeichneten Schneeverhältnisse. So verzeichnete man im ersten Quartal 29 Prozent mehr Ausländerübernachtungen als im Vorjahr und 32 Prozent mehr Deviseneinnahmen. Auch der Sommer war zufriedenstellend, und dies trotzdem der Gast im allgemeinen preisbewusster denkt und nicht mehr so zum Ausgeben von Extras bereit ist. Diese Zurückhaltung macht sich auch in der Hotellerie bemerkbar, die ihrerseits eine Abwanderung in die Parahotellerie zu spüren bekam.

Die Schweizer finden Gefallen an Oesterreich

Steigende Uebernachtungsziffern wurden vor allem für deutsche, holländische und belgische Gäste gemeldet. Lediglich die Touristen aus den USA bereiten etwas Sorge, was sich vor allem im Städtetourismus ausdrückt. Die Hotels in der Hauptstadt Wien waren in den Sommermonaten unterbesetzt. Die Logiernächte der Schweizer Gäste sind in den letzten fünf Jahren von 5000 auf 8000 angestiegen, was eine namhafte Steigerung bedeutet. Mit der aufkommenden Reisewelle scheint der Eidgenosse langsam zu entdecken, dass Oesterreich nicht nur ähnlich, sondern auch anders, also eine Entdeckung wert ist. Attraktiv auf den Schweizer wirkt nicht zuletzt auch der günstige Wechselkurs zwischen Franken und Schilling. Zudem hat Oesterreich verstanden, die Preise zu stabilisieren.

Die 1974 eingeführte neue Werbelinie, ein Spannungsfeld zwischen Alt und Neu, sowie eine verstärkte Kooperation und Koordination mit den verschiedenen Landesfremdenverkehrsverbänden scheint bereits Früchte zu tragen. Oesterreich hat sich ganz dem Erholungstourismus verschrieben. Vor allem beliebt sind die Vorsaison-Skikurse im Arlberggebiet. Die Hobbywelle, die auch im Sommer unter dem Motto «Zum Glück gibt's Oesterreich» segelt, zeitigte keinen übermässigen Erfolg, da Hobbyferien nur eine verhältnismässig kleine Schicht von Feriengästen anzuziehen vermögen. Doch ist der Werbeeffekt eines «aktiven» Oesterreichs nicht zu verkennen. Beträchtliche Mittel wandte man auch für die Werbung im In- und Ausland auf.

Mit der Winterwerbung «Das Land, in dem der Winter stattfindet», schaut man der kommenden Skisaison mit Optimismus entgegen, um so mehr als ja in Innsbruck die Olympiade stattfindet. joh.

Des menaces sur la grande famille hôtelière européenne?

Comme tous les ans, à l'occasion du Salon Equip'Hôtel, les autorités françaises se penchent avec une attention particulière sur leur enfant prodige: l'hôtellerie. Et les intentions de leur Secrétaire d'Etat au tourisme, M. Gérard Ducray, sont excellentes. Il veut freiner un dynamisme exagéré, fondé sur la croissance des besoins hôteliers, et concentrer ses efforts sur un encouragement fiscal, financier et même social de cette nouvelle catégorie d'hôtels «2 étoiles confort», d'ores et déjà mis en exploitation par certaines chaines. Il faut néanmoins se méfier de tout excès de dirigisme centralisé et d'ingérence dans la liberté d'entreprise qui reste la seule base de la prospérité hôtelière.

A Paris, mais aussi à Bordeaux, à Grenoble et à Marseille, les hôteliers ont discuté des possibilités de redonner à l'hôtellerie française, singulièrement à celle des grandes villes, une prospérité gravement secouée par la crise économique et monétaire. Le président du puissant syndicat de l'hôtellerie parisienne a confirmé que les pronostics officiels prématurés, formulés en juillet et août, ont eu tôt fait de se dissiper dans la brume, puisque le taux d'occupation de presque tous les hôtels de la capitale française et de ses environs aurait encore fléchi de 5 à 8 % par rapport à l'été 1974. Dans la Gironde, où les nouveaux grands hôtels ont poussé comme des champignons, c'est la chasse aux clients internationaux, notamment aux congressistes, pour remplir les établissements de catégorie supérieure. Enfin, à Marseille, on craint qu'un projet d'établissement de 600 à 700 chambres «3 ou 4 étoiles» augmente de 50 % la capacité d'hébergement dans cette catégorie supérieure.

D'accord pour soutenir l'hôtellerie traditionnelle

Il va sans dire que tout le monde est d'accord sur la nécessité de favoriser l'hôtellerie traditionnelle, ces milliers de petites et moyennes entreprises existantes qui ne cessent de travailler et d'activer l'économie touristique de leur pays. Cette aide se présente notamment sous la forme de crédits moins chers et de primes de modernisation ou d'agrandissement rationnel des établissements. On peut également se rallier à l'opinion fondée d'un hôtelier de marque comme Henri Ducret, de Grenoble, qui estime que ces crédits et ceux qui servent à financer la promotion de l'hôtellerie française à l'étranger sont «ridiculement modestes», si on les compare aux moyens dont disposent certaines branches hôtelières d'autres pays européens ou américains.

Les dangers de l'improvisation et de l'essor à tout prix

On peut également douter de l'efficacité d'autres mesures administratives annoncées par le Secrétaire d'Etat au tourisme. Des actions vont ainsi être menées pour rétablir un certain équilibre: d'une part, le lancement d'une étude du marché destinée à mieux cerner les besoins dans les différentes régions françaises, entreprise par le Crédit hôtelier et les comités régionaux de tourisme; d'autre part, la création de commissions régionales d'équipement hôtelier, chargées de donner leur préavis sur les demandes de permis de construire.

C'est encore Henri Ducret qui a précisé, lors du Colloque du Crédit hôtelier à Grenoble, que le manque de marketing et de management de certains promoteurs d'hôtels plus ou moins qualifiés est et reste une des causes fondamentales de la surcapacité hôtelière dans les pays touristiques. L'AIH ne s'y est pas trompée, elle qui n'a pas manqué de reprendre cette thèse classique et libérale dans ses récents communiqués.

A propos de ces commissions, notre confrère «Les Echos» ne mâche pas ses mots: «Ces commissions, peut-on lire, n'auront sans doute pas, comme celles instituées par la loi Royer pour les ouvertures de magasins, le pouvoir de trancher sur les projets présentés: mais le fait important, c'est que leur avis sera pris en considération pour la distribution des aides publiques, en particulier des crédits à long terme du Fonds de développement économique et social (FDES).»

Et nous ne redoutons aucun démenti officiel si nous ajoutons que les responsables de la Fédération nationale de l'industrie hôtelière, qui ont accueilli des réformes de «dirigisme modéré» avec satisfaction, se rendent également compte du risque de voir les pouvoirs publics s'ingérer un jour davantage – et plus que par le passé – dans la libre gestion des petites et moyennes entreprises. Ceci soit en voulant diriger à tout prix les investissements – une politique strictement repoussée tant dans l'hôtellerie suisse que dans l'hôtellerie allemande –, soit en créant un «néo-malthusianisme à la Royer» dans la grande famille hôtelière européenne qui ne peut vivre et prospérer que dans un climat de liberté financière et monétaire inconditionnelle...

Walter Bing

La progression de l'industrie du congrès en France

Présidée par M. Léonce Deprez, l'Association France-Congrès, qui milite en faveur d'un «tourisme des 4 saisons» dans 16 villes-pilotes, cherche à parvenir à un élargissement de l'activité touristique régionale. Ce thème fera d'ailleurs l'objet, en février prochain au Touquet, d'assises nationales et l'accent sera porté sur le rôle primordial d'une politique d'aménagement du cadre de vie s'affirmant au niveau des plus hautes instances de l'Etat.

Les villes membres de France-Congrès ont mis au point une nouvelle documentation de promotion qui est immédiatement apparue comme un symbole de renouveau et comme une perspective de travail.

Equipement de congrès et exposition spécialisée

- La Ville de Strasbourg vient d'inaugurer son nouveau et luxueux Palais des Congrès. Cet équipement ne manquera pas de rendre de précieux services à cette cité, en pleine progression commerciale, qui abrite le siège du Conseil de l'Europe.
- Cannes annonce des projets grandioses! La grande station de la Côte d'Azur envisage de remplacer le Palais des Festivals par un très vaste Centre international, sur l'emplacement du Casino Municipal, grâce à un accord avec M. Lucien Barrière.
- La prochaine exposition «I.T. Show», consacrée principalement au tourisme d'affaires, se tiendra dans le cadre de la Semaine mondiale du tourisme, au Centre International de Paris, du 6 au 14 février 1976.
- L'Asssociation France-Congrès sera présente, l'an prochain, à «I.T. Show», aux Assises du «tourisme des 4 saisons» et au MIVICO de Monte-Carlo.
- Les 16 villes membres de France-Congrès sont: La Baule, Biarritz, Bordeaux, Cannes, Deauville, Grenoble, Lyon, Nice, Paris, Strasbourg, Toulouse, Le Touquet, Versailles, Vichy, Vittel et Monaco.

Biarritz a le vent en poupe

Biarritz, qui doit en fait son «lancement» à la visite de l'Impératrice Eugénie et de Napoléon III en 1854, est devenue une station très complète où une clientèle internationale y pratique de nombreux sports (golf, équitation, tennis, pelote basque, chasse à la palombe, surfing), suit les traitements de la thalassothérapie ou assiste à des congrès. Dans ce dernier domaine, en particulier, Biarritz a organisé déjà 37 congrès cette année, soit 55 % de plus que l'an dernier.

La grande cité basque offre 10 lieux de réunion pour des groupes de 50 à 1000 personnes, avec deux centres de grande classe que sont les prestigieux casinos. La capacité hôtelière dépassse 3000 chambres, réparties en une centaine d'hôtels, dont plusieurs restent désormais ouverts toute l'année, précisément en raison de l'activité-congrès.

NOUS VENONS A VOTRE AIDE

Etes-vous préoccupés
- par la tenue de votre comptabilité?
- par le bouclement de vos comptes?
- par vos problèmes fiscaux?

Confiez-nous alors ces travaux.

Nous sommes à votre service!

TREUHANDSTELLE SHV
FIDUCIAIRE SSH

1820 Montreux: 18, rue de la Gare (021) 61 45 45
3000 Bern: Länggassstrasse 36 (031) 23 56 64
8037 Zürich: Habsburgstrasse 9 (Kreis 6) (01) 44 06 77

Wir präsentieren Ihnen

999

ausgesuchte Köstlichkeiten.
Einige davon können Sie sogar degustieren.
Wir laden Sie also herzlich ein,
unseren Stand an der **IGEHO**
vom 13. bis 19.11.1975 zu besuchen.

Halle 13, Stand Nr. 121

Haecky Import AG
Im Kaegen 4153 Reinach 1/BL Tel. 061/768181

Hotelporzellan für höchste Anforderungen ist die Spezialität der Porzellanfabrik Langenthal. Ein Beispiel aus unserer vielseitigen Kollektion: PRESIDENT, die mehrfach ausgezeichnete Form mit der absolut waschmaschinenfesten Inglasur-Verzierung 010 858 I. Dieses Hotelporzellan ist auch mit anderen Inglasur-Dekors rasch lieferbar. Unser Sortiment enthält auch sehr preisgünstige Ausführungen. Verlangen Sie bitte Muster und Offerte bei Ihrem Lieferanten, oder wenden Sie sich direkt an uns.

Langenthal

Porzellanfabrik Langenthal AG, CH-4900 Langenthal

IGEHO 75 Halle 25 Stand 451

Hacro-Regale Bern

Ein Schweizer Regal, massgeschneidert für jeden Raum und Wunsch

Ob Tiefkühl- oder Kühlraum-Regal, nylonummantelt, Chromstahl oder Aluminium.

Ob Economat-, Keller- oder Haushalt-Regal.

Alle sind auf die gleichen Masse abgestimmt.

Die Kombinationsmöglichkeit ist unbeschränkt.

Kühlraum-Regale

Wenn Sie sich für unser System interessieren, verlangen Sie unsere Beratung oder die Unterlagen.

- ☐ Kühlraum-Regale
- ☐ Economat-Regale
- ☐ Flaschen-Regale
- ☐ Haushalt-Regale
- ☐ Keller-Regale

Firma/Name _____

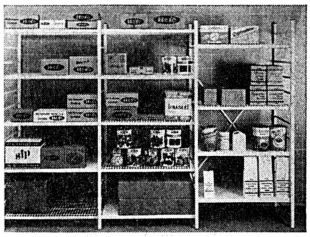
Adresse _____

Telefon _____

HACRO-Regale,
3072 Ostermundigen

IGEHO, Halle 23, Stand 951

Hacro-Regale können lückenlos jedem Raum in Tiefe, Höhe und Länge angepasst werden, und sind im Preis unschlagbar.



Economat-Regale

Flaschen-Regale

Höhen 120, 140, 160, 180, 200, 220 cm
Tiefen 30, 40, 50, 60 cm
Längen der Roste und Tablare
60, 80, 90, 100, 120, 140, 150 cm
Tragkraft: 100 bis 200 kg je Auflage

Hacro-Regale
Eichweg 20, 3072 Ostermundigen
Telefon (031) 58 21 93

Wollsiegel-Teppiche von Melchnau

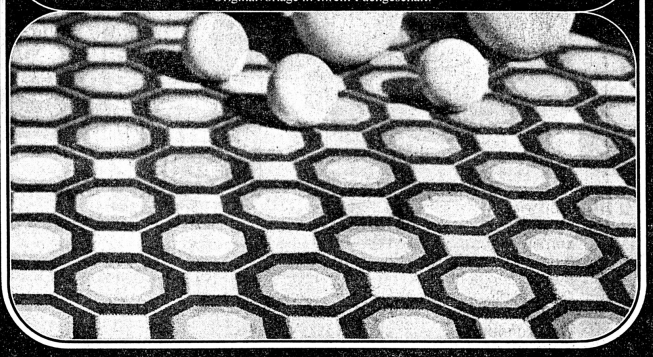
Gewoben und für gut befunden

Einzigartige Möglichkeiten harmonischer Wohnraumgestaltung. Schöpferisches Spiel mit Farben, Formen und Design, begrenzt nur durch die unbegrenzte Kreativität unserer Gestalter.

Keine Machart erreicht die jahrhundertealte, durch modernste Technik perfektionierte Tradition des Teppichwebens, kein Material kommt reiner, natürlicher Wolle gleich. Unsere Kollektion umfasst 300 verschiedene Webmuster in vier bis acht Farbstellungen. Zusätzlich werden auch Sonderwünsche in bezug auf Dessin und Farbe gerne erfüllt.

Solide und strapazierfähige Teppiche von Melchnau sind besonders geeignet für grosse Räume, die täglich stark beansprucht werden. Sie haben eine lange Lebensdauer, ohne dass Qualität und Farbe nach Jahren erheblich darunter leiden.

Hier ein Beispiel aus unserer Kollektion «Modern Design». Eines von vielen. Aber Sie sollten es in Farbe sehen. Verlangen Sie unseren Farbprospekt oder eine Originalvorlage in Ihrem Fachgeschäft.



50 JAHRE GEWOBENE QUALITÄT

melchnau

COUPON

☐ Ich interessiere mich für Ihre Teppiche. Senden Sie mir unverbindlich weiteres Prospektmaterial.

☐ Teilen Sie mir bitte mit, welche guten Fachgeschäfte Ihre Teppiche führen.

☐ Senden Sie mir Ihre Referenzliste.

Name/Firma _____

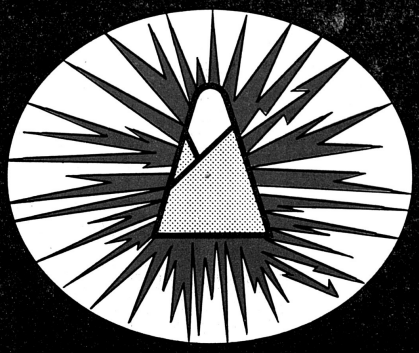
Strasse _____

PLZ/Ort _____

Einsenden an: Teppichfabrik Melchnau AG, 4917 Melchnau

Wollsiegel-Qualität: Darauf können Sie sich verlassen.

REINE SCHUR WOLLE



ZUCKERPREIS-EXPLOSION

Wenn der Höhenflug des Zuckerpreises kein Ende nimmt... und immer mehr kalorienbewusste Gäste Assugrin verlangen – was macht der kluge Restaurateur?
Unaufgefordert serviert er Assugrin im kleinen roten Beutel zu Kaffee und Tee. Die Folge: Zufriedene Gäste, die diese Aufmerksamkeit schätzen. Und eine Kostenersparnis für den Restaurateur, denn Assugrin ist klein im Preis.

3 Süsswürfel für Kaffee, Tee und alle warmen Getränke
Sofort löslich, kalorien- und kohlenhydratfrei, koch- und backfest

Assugrin®

Moderner künstlicher Süssstoff auf Basis von Cyclamat

Tägliche Höchstmenge, die für Erwachsene als unschädlich gilt: 88 Würfel Assugrin vollsüss (= 3,5 g Cyclamat)

Hermes Süssstoff AG
8026 Zürich

COLUMBUS BBR

Links: Hotel Waldhaus Dolder Zürich

Unten: Holiday Inn und Mövenpick Zürich-Regensdorf

happy Betten

Diese

und über 100 weitere neue Schweizer Hotels beweisen es:

happy-Betten

verschaffen zufriedene Gäste

happy Bettwarenfabriken, A. Fröhlich & Co, 9202 Gossau SG

Adressänderung (bitte in Blockschrift)

Alte Adresse

Name: _____ Vorname: _____

Betrieb: _____

Strasse: _____ Ort: _____

Postleitzahl: _____

☐ Mitglied ☐ Abonnent

Neue Adresse

Name: _____ Vorname: _____

Betrieb: _____

Strasse: _____ Ort: _____

Postleitzahl: _____ Telefon: _____

☐ Mitglied ☐ Abonnent

Zu senden an: HOTEL-REVUE, Abteilung Abonnemente
Monbijoustrasse 31, 3001 Bern

Changement d'adresse (en lettres capitales, s. v. p.)

Ancienne adresse

Nom : _____ Prénom : _____

Entreprise : _____

Rue : _____ Localité : _____

Numéro postal d'acheminement : _____

☐ Membre ☐ Abonné

Nouvelle adresse

Nom : _____ Prénom : _____

Entreprise : _____

Rue : _____ Localité : _____

Numéro postal d'acheminement : _____ Téléphone: _____

☐ Membre ☐ Abonné

A envoyer à : HOTEL-REVUE, Service des abonnements
Monbijoustrasse 31, 3001 Berne

SERVICE PROMOTION

Für Ihre alte...

...Geschirrwaschmaschine zahlen wir Ihnen einen maximalen Eintauschpreis. Je nach Marke, Alter und Zustand der Maschine. Sofort bar auf den Stammtisch. Profitieren Sie von dieser einmaligen Eintauschaktion der Stierlen AG Zürich, der neuen Tochter einer der grössten Grossküchenhersteller Europas.

Und hier die Vorteile, die Sie mit dem **neuen Stierlen-Geschirrautomaten** eintauschen werden:

- 2 Jahre Garantie-Service
- Modernste Technik dank über 40jähriger Erfahrung im Bau von Geschirrwaschmaschinen und Kücheneinrichtungen
- Einwandfreie Sauberkeit dank rotierenden Hochdruck-Spülarmen
- Überlange Lebensdauer und absolute Säurebeständigkeit dank totaler Chromnickelstahl-Konstruktion
- Anspruchslose Bedienung dank narrensicherer Vollautomatik
- Überdurchschnittliches Leistungsvermögen bei geringen Kosten
- «Alles-inbegriffen»-Montage
- 7teiliges Kortsortiment inbegriffen

- Anbaubarer Zu- und Abtauftisch in verschiedenen Standardlängen
- Weitere Normtische zu sehr vorteilhaften Preisen
- Absolute Hygiene
- Besonders günstiger Verkaufspreis dank Direktlieferung ab werkseigener Generalvertretung
- Auch im Leasing erhältlich
- Auch in Probemiete erhältlich

Und noch etwas: Die Probemieten werden Ihnen bei Kauf zu 100% angerechnet!

Wenn Sie wissen möchten, wie Ihre Kollegen mit den Stierlen-Geschirrautomaten und den anderen Kücheneinrichtungen von Stierlen zufrieden sind, so fragen Sie sie am besten selber.

Hier sind einige:
Arosa: Hotel Tschuggen, Herr Wyssmann, Tel. 081 31 14 31
Bern: Weltpostverein, Herr Meier, Tel. 031 43 22 11
Bülach: Konditorei Klaus, Herr Klaus, Tel. 01 96 07 44
Lugano: Hotel Beha, Herr Dietschi, Tel. 091 54 13 31
Zürich: Hotel Baur au Lac, Herr Malacarnet, Tel. 01 23 16 50

Die Telephonkosten vergüten wir Ihnen gerne.

KM 500
500 Teller pro Std.
1085 Tassen oder Gläser pro Std.

KM 1000
1000 Teller pro Std.
2100 Tassen oder Gläser pro Std.

Stierlen

Stierlen AG, Schöntalstrasse 28, 8004 Zürich, Telefon (01) 23 96 55

RA/KF

...eine Garantie

Weil wir den Kaffee von unseren Freunden, Pflanzern in den Hochländern Lateinamerikas, in gleichbleibender, höchster Qualität direkt beziehen.

Weil Kunden von uns einen makellos gerösteten, massgerecht dosierten und röstfrisch vakuumverpackten Kaffee als selbstverständlich erwarten dürfen.

Weil unsere Kaffeefachleute mehr als nur Höflichkeits- und Verkaufsbesuche machen. Sie kümmern sich um die vielen Details, die unseren Kunden das Servieren eines vollaromatischen, crèmig-schaumigen Kaffees garantieren.

Darum können wir für unseren REGINA Bergkaffee garantieren – von der lateinamerikanischen Hochlandplantage bis in die Tasse Ihres Gastes. Wann stellen Sie uns auf die Probe? Sie erreichen uns über unsere «Degustationslinie», Telefon 031 45 34 55
O. Aeberhard AG
Brunnmattstrasse 46a
3000 Bern 14

Besuchen Sie uns an der IGEHO, Stand 321, Halle 13.

A l'IGEHO, vous devez aller voir

L'EXPOSITION EXTRAORDINAIRE DE COMESTIBLES

qui présente des aliments fins et savoureux provenant du monde entier:
poissons d'eau douce et d'eau salée, crustacés
fruits de mer, écrevisses d'eau douce,
volaille, gibier, spécialités en boîtes.
Toute une série de nouvelles idées et de suggestions pour vos menus vous y attendent.
Dès lors: à l'IGEHO, une visite au Stand 218, Halle 13 (Bâtiment de la Foire d'échantillons) s'impose.

Très cordialement,
Vos commerces de comestibles.

CASIC

Der Schlüssel zur Gastlichkeit

Wir zeigen Ihnen an der IGEHO '75 in Basel, was wir von

- Buffetanlagen
- Innenausbauten
- Umbauten
- Gästezimmern
- Réceptionen
- Hotelhallen
- Bars und Dancings
- Dekorationen
- umsatzfördernden Ideen
- Serviceabläufen und
- Rationalisierung im Gastgewerbe verstehen

(damit Sie wissen, warum wir eines der führenden Generalunternehmen der Branche geworden sind)

Nous vous présentons à l'IGEHO '75 à Bâle nos conceptions de

- buffets
- équipements d'intérieurs
- transformations
- chambres d'hôtels
- réceptions
- halles d'entrées
- bars et dancings
- idées stimulant la consommation
- déroulement du service et
- rationalisation de l'hôtellerie

(afin que vous sachiez pourquoi nous sommes devenus un entrepreneur général très côté de la branche)

IGEHO '75 (13.-19. Nov.) Halle 25 Stand 333

MÖBEL FABRIK GSCHWEND
CH-3612 Steffisburg, Tel. 033 37 43 43

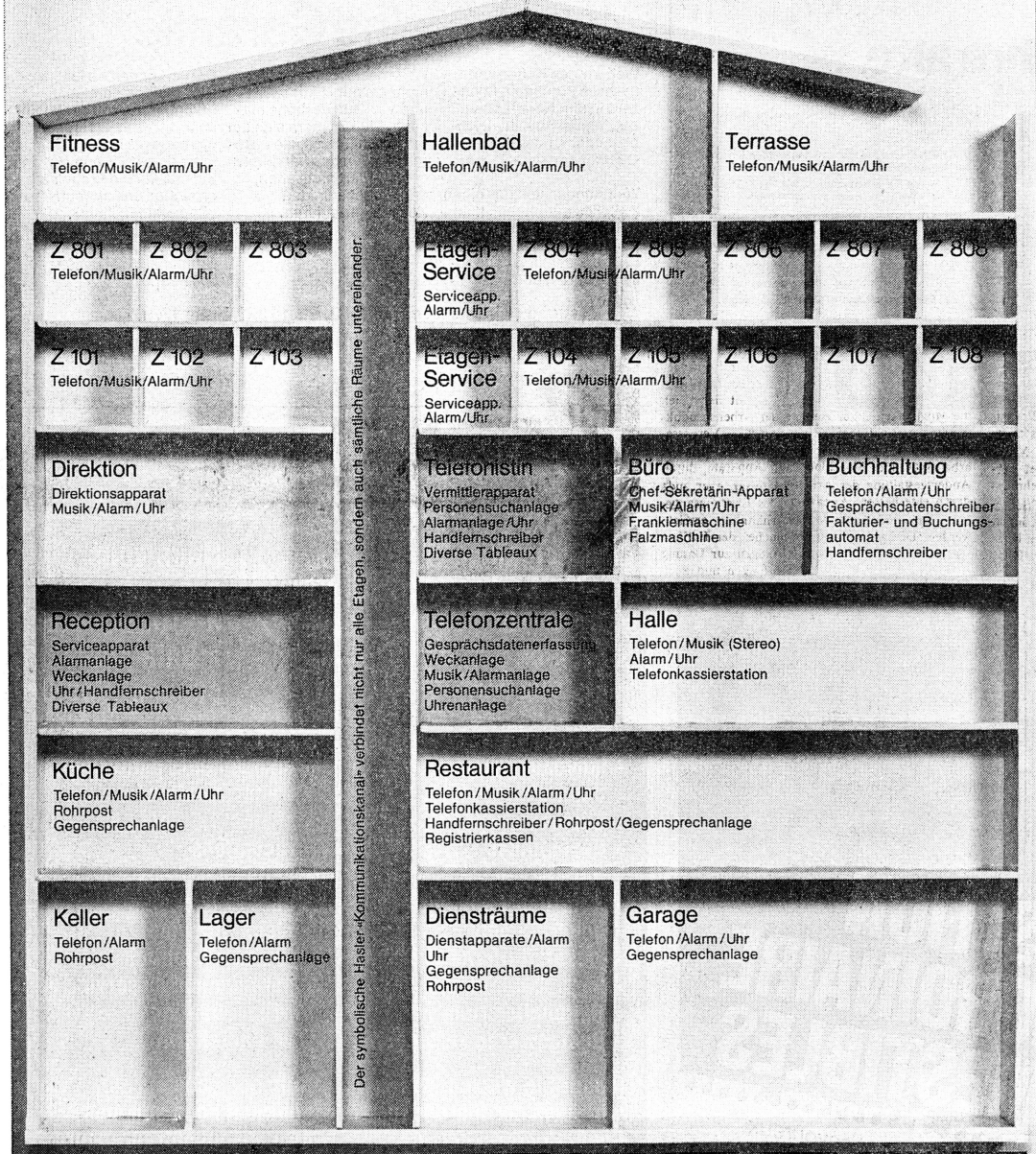
IGEHO

Halle 23 Stand 841

Sehr geehrte Hoteliers und Restaurateure,
Liebe Kunden und Besucher,

Sicher kennen Sie die eine oder andere Firma oder Dienstleistung der Hasler-Gruppe. Oder Sie benützen täglich irgend eines unserer Produkte oder Spezialanlagen für das Gastgewerbe. Und unzählige Ihrer Gäste wissen unsere gut funktionierenden Kommunikations-, Unterhaltungs- und Alarmanlagen in Ihrem Hause zu schätzen.
Wir kommen zu Ihnen an die IGEHO, damit Sie einmal auf einen Blick unser umfassendes Angebot überschauen, es testen und für Problemlösungen in Ihrem Hause erwägen können. Wenn Sie schon an der IGEHO sind, dann lohnt sich ein Besuch bei unseren Spezialisten. Denn gute Kommunikation und Organisation ist unser Hauptanliegen. Wir werden Sie gerne an unserem Stand betreuen.

Alles von Hasler für Ihr Hotel*



*gilt selbstverständlich auch für das übrige Gastgewerbe sowie für Spitäler usw.

Haustelefonzentralen SKW 1000 Hoteltyp. Modernste, ausbaufähige Telefonanlage mit schnurloser Vermittlung. Ausrüstbar mit allen von (internat. führenden) Hotels gewünschten Einsatzmöglichkeiten und Spezialeinrichtungen.

Elektronische Gesprächsdatenerfassung in Haustelefonzentralen. Druckt automatisch auf Ihre Formulare die gewählte Amtsnummer, die Zimmernummer, Datum, Zeit und Taxe.

Automatische Weckeinrichtung in Haustelefonzentralen. Jeder Gast kann sich via Zimmertelefon, rund um die Uhr, automatisch wecken lassen.

Telefonrundspruch/Alarmanlage. Damit sorgen Sie nicht nur für die Unterhaltung Ihrer Gäste, sondern können jederzeit durch Zwangseinblendung Alarme und Durchsagen auf alle Zimmerapparate (egal ob eingeschaltet oder nicht) durchgeben.

Drahtlose Personensuchanlage zu Haustelefonanlagen. Mit Sprachdurchsage und Rückantwort. Diskret finden Sie Ihr Personal sofort und überall im Hause.

Zentralgesteuerte Uhrenanlagen. Quarzgesteuerte Mutteruhr für Genauigkeit im ganzen Hause. Zweckmässige Nebenuhren, elegante Ausführungen für jedes Lokal.

Gegensprechanlage/Handfernschreiber/Rohrpost. Für klare Verbindungen zwischen Restaurant, Küche, Bar, Buchhaltung usw., in Wort, Schrift und Original.

Telefonkassierstation. Entlastet Ihr Personal. Die Gäste können selbständig in den Lokalen telefonieren.

Frankiermaschine. 10000fach in der Schweiz bewährt. Gibt Ihrer Post die persönliche Note.

Registrierkassen. Die neue Modellreihe Hasler HV mit technischer Perfektion, Leistung nach Mass und günstigem Preis. Restaurant- und Hotelmodelle sowie elektronische Registrierkassen mit Programmierung für Selbstbedienungsbuffets und Kantinen.

Die Hasler-Gruppe an der IGEHO

Hasler AG, Bern
Hasler Installations-AG, Bern
Hasler Registrierkassen AG, Bern
Autelca AG, Gümligen/Bern
FAVAG SA, Neuenburg

Informationsgutschein

Wir konnten Sie leider an der IGEHO nicht besuchen und bitten Sie um unverbindliche Unterlagen über _____

_____

Anschrift _____

Adresse _____

Tel. zuständig

Bitte einsenden an: Hasler AG, Information, Belpstrasse 23, 3000 Bern 14

Hasler AG
Information, Belpstrasse 23
3000 Bern 14

Hasler

IGEHO

Nr. 45 6. November 1975

hotel revue

Schweizer Hotel-Revue
Erscheint jeden Donnerstag
84. Jahrgang

Revue suisse des Hôtels
Paraît tous les jeudis
84e année

3001 Bern, Monbijoustr. 31
Tel. 031 / 25 72 22
Einzelnummer Fr. 1.20

Wochenzeitung für Hotellerie und Tourismus — Hebdomadaire suisse d'hôtellerie et de tourisme

Der Unternehmer und die IGEHO 1975

Der Unternehmer von heute sieht sich wirtschaftlich einem recht rauhen Klima ausgesetzt. Nach einer Periode überbordenden Aufschwungs wird die abrupt eingetretene Rückbildung besonders empfindlich verspürt. Es gibt kaum einen Hotelier oder Gastwirt, der nicht über ein Nachlassen der Nachfrage klagt, sei es, dass er weniger Gäste bedienen kann als in früheren Zeiten, sei es, dass die Ausgabenfreudigkeit der Gäste im Zeichen der Konjunkturdämpfung zurückgegangen ist. Der Konkurrenzkampf um die Gunst des Kunden ist wesentlich härter geworden und hat zum Teil drastische Formen angenommen. Im Zuge dieser Entwicklung sind die Preise für die gastgewerblichen Leistungen einem wachsenden Marktdruck ausgesetzt. Auf der andern Seite haben die Betriebskosten keinen derartigen Dämpfer erhalten, im Gegenteil: für die meisten Kostenbereiche sind nach wie vor Auftriebstendenzen feststellbar.

Diese unterschiedliche Entwicklung von Preisen und Kosten hat zur Folge, dass die Wirtschaftlichkeit der Betriebsführung in zunehmendem Masse negativ beeinflusst wird, verbunden mit einer Verschlechterung der Rentabilität der Unternehmungen. In einer derartigen Situation ist es entscheidend, dass der Unternehmer sein ganzes Können einsetzt, um einerseits den Geschäftsgang zu beleben und anderseits die Kostenentwicklung in Griff zu bekommen.

Zu den geforderten kaufmännischen Eigenschaften des Unternehmers gehört unter anderem auch die Wahrung der Marktübersicht, und zwar nicht nur im Bereich des Absatz-, sondern auch in jenem des Beschaffungsmarktes. Hier bietet nun die IGEHO dem Gastgewerbe eine einmalige Möglichkeit zu umfassender Information. Es wäre bestimmt eine falsch verstandene Unternehmungspolitik, wenn der Hotelier oder Gastwirt heute nur das Allernotwendigste in den Unterhalt und Ersatz seiner Anlagen investieren wollte, um auf bessere Zeiten zu warten. Wie leicht könnte der Fall eintreten, dass sich auf diese Weise ein Nachholbedarf aufstaut, der später kaum mehr abgetragen werden kann. Im Interesse der Substanzerhaltung bedürfen die betrieblichen Anlagen laufend des Unterhalts und der Erneuerung.

Der zunehmenden Verteuerung der Lohn- und Sozialversicherungskosten muss mit einem möglichst rationellen Einsatz der Arbeitskräfte begegnet werden. Es bedarf dazu einer laufenden Ueberprüfung der Arbeitsabläufe, mit dem Ziel, die Möglichkeiten zur Hebung der Arbeitsproduktivität herauszufinden. Eine derartige Verbesserung kann in vielen Bereichen durch den Einsatz arbeitssparender Maschinen und Apparate, durch Andersgestaltung des Arbeitsprozesses, aber auch durch eine bessere Anpassung des Leistungsangebotes an veränderte Marktverhältnisse erreicht werden. Der aufmerksame Besucher der IGEHO wird zweifellos wertvolle Anregungen zur Lösung der betrieblichen Probleme empfangen und auch die gebotene Gelegenheit zum Vergleich verschiedenartiger Verfahren und Techniken voll wahrnehmen. Möge so die IGEHO 1975 zu einem vollen Erfolg werden!

Dr. Hans Riesen

Dynamische IGEHO

Zum sechstenmal IGEHO innerhalb von 10 Jahren. Man könnte also sagen, die IGEHO wird Tradition, wäre dieser Begriff für eine Messe nicht ein Widerspruch. Mit Gewohnheit, Gepflogenheit, Brauchtum, Ueberlieferung, umschreibt der Duden das Wort Tradition. Daraus geht doch hervor, dass die IGEHO nie Tradition sein kann, sondern ziemlich genau das Gegenteil ist. Das Neue, die Veränderung, der Fortschritt, das Unerwartete sind ihre Wesenszüge. Sie zeigt die Ergebnisse von grossangelegten Studien und Forschungsprogrammen, unzähliger Labor- und Testversuche, von monatelanger Arbeit in Planungsbüros und Konstruktionswerkstätten. Sie bringt Unbekanntes aus fremden Ländern. Sie beweist, dass die Gewohnheit überholt, die Gepflogenheit ausrangiert werden kann. Sie gibt Anstösse, fördert den Erfahrungsaustausch, lässt Tendenzen erkennen. Wer die IGEHO besucht, hat sich mit vielem auseinanderzusetzen – vorher und nachher. Sie dient dazu, im Wandel seinen Standort zu erkennen.

Messen wie die IGEHO sind Momentaufnahmen der Entwicklung. Deshalb meint man vielleicht, keine grossen Veränderungen feststellen zu können. Erst das Abspulen des ganzen Filmes würde zeigen, was im Zeitraum von zehn Jahren alles anders geworden ist. Die IGEHO ist nicht eine alle zwei Jahre wiederkehrende Ausstellung. Sie ist jeweils das Résumé von zwei Jahren Schaffen. Sie bietet die ganze Fülle der Informationen, die man im Verlaufe der Zeit erhalten und vergessen hat, konzentriert, anschaulich, vergleich-, greif- und essbar und ermöglicht es dadurch dem Besucher die Frage zu beantworten: Gehe ich eigentlich mit?

An der IGEHO legen die Lieferanten auch jedes Mal freiwillig die Prüfung ab, ob sie auch Partner des Gastgewerbes sind. Haben sie Bedürfnisse richtig erkannt, haben sie für die Bedürfnisbefriedigung das Richtige entwickelt? Gerade an der IGEHO wurden diesbezüglich Zweifel geäussert. Kopfschüttelnde bis empörte Traditionalisten klebten im Geiste auf viele Produkte und Maschinen den Zettel «niemals». Dass dieses «Anstössige» heute sozusagen zum Standardsortiment der IGEHO gehört – wir denken an verschiedene Automaten, nordische Betten, in unterschiedlichen Stadien vorgefertigte Nahrung, usw. – beweist das richtige Gespür, die echte Partnerschaft der Zulieferindustrie.

Jede IGEHO hat Lösungsmöglichkeiten für Probleme des Gastgewerbes aufgezeigt. In den letzten Jahren war es vorab das Personalproblem und der damit verbundene Zwang zur Rationalisierung. Heute hat das Gastgewerbe schwerwiegendere Sorgen denn je. Kosten müssen gesenkt, mehr Gäste müssen angezogen werden, wollen zahlreiche Betriebe überhaupt ihre Existenz retten. An der IGEHO sind keine Wundermittel aber Partner und Wege zu finden. Deshalb geht man jetzt erst recht an die IGEHO!

MK

Kreative Hotellerie

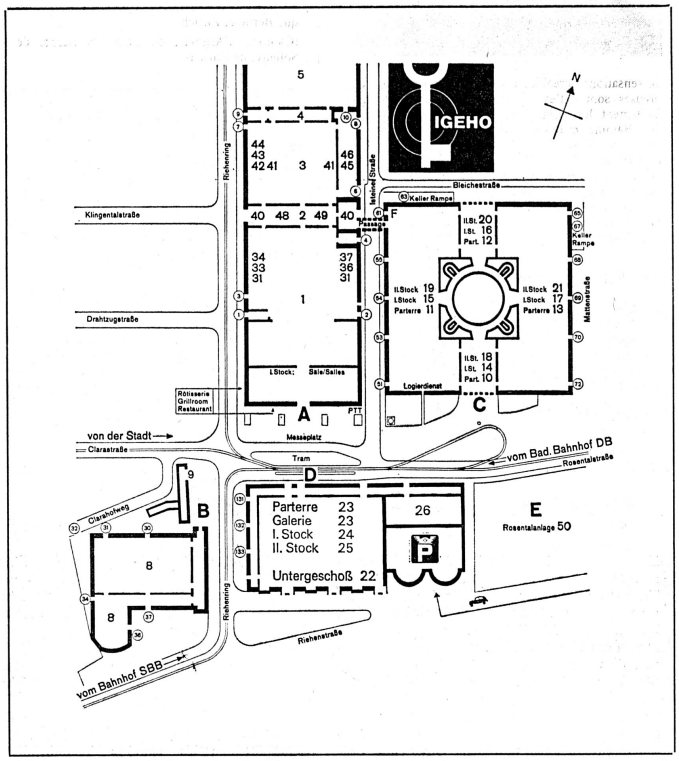
Trotz merklichem Rückgang des Privatkonsums, erfreut sich die sogenannte «Freizeitindustrie» – wozu wir auch die (Saison)-Hotellerie zählen – noch immer einer, allerdings unterschiedlich ausgeprägten, Nachfrage. Es darf daher angenommen werden, dass trotz Rezession die Verbringung der Freizeit ausser Haus einem grossen Bedürfnis entspricht, auf das nicht so leicht verzichtet wird. Die schweizerische Hotellerie hat die von manchen «Propheten» schwarz an die Wand gemalte Sommersaison leidlich gut überstanden, ja zum Teil sogar Frequenzgewinne aufzuweisen. Auf der andern Seite jedoch stehen ein zunehmendes

Preisbewusstsein der Gäste und kritischere Einstellung gegenüber den Leistungen und dem Angebot der Hotellerie sowie die Steigerung der Betriebsunkosten, welche unseren Hoteliers Sorge bereiten. Dem Gast kann man mit transparenter, offener Preispolitik begegnen, den Betriebskosten nur durch bessere Organisation und Rationalisierung zu Leibe rücken.
Ueberprüfen der Arbeitsabläufe und Arbeitsplätze, lieb gewordene Gewohnheiten unter die Lupe nehmen, bessere Nutzung der vorhandenen Kräfte und Anlagen, das sind die Aufgaben, welche dem Hotelier in Zukunft noch vermehrt harren werden.
Wir meinen aber, dass die Verbesserung der Leistungsfähigkeit nur die eine Seite des Problemes darstellt. Die andere Seite heisst, den Gästen mehr und neue Anreize zu bieten für vermehrte und/oder verlängerte Aufenthalte in unseren Betrieben. Einzelne Hoteliers praktizieren dies bereits mit Erfolg. Sie bieten dem Gast allerlei Aktivitäten, was zu einer bemerkenswerten Saisonverlängerung führen kann. Vermehrte und vertiefte persönliche Kontakte zwischen Hotelier und Gast können eventuell viel beitragen. Insbesondere vermögen die Umgestaltung der oft etwas kahlen Gästezimmer in gemütliche, fröhliche Wohn-Schlafzimmer mit zeitgemässem Sanitärkomfort, bequeme Aufenthaltsräume und ein neuzeitliches, phantasievolles Verpflegungsangebot Gäste zu öfterem und längerem Hotelaufenthalt zu animieren. Der Ferienort, seine Umgebung, seine Natur, seine Häuser, Plätze und Gassen und nicht zuletzt seine Bevölkerung spielen im «Ferienleben» unserer Gäste, besonders aber der Kinder, eine grosse Rolle. Dazu kommen die Sportmöglichkeiten und -anlagen, Wanderwege, eventuell sogar Lehrpfade oder kleine Naturschutzgebiete mit den entsprechenden Erläuterungen über Flora und Fauna, welche für viele Gäste eine Attraktion und einen Grund zum Wiederkommen bilden. Nach unserem Dafürhalten sollten unsere Hotels vermehrt den Kontakt der Gäste mit der einheimischen Bevölkerung fördern durch Anlässe und allerlei Veranstaltungen, in- und outdoor.
Grosse Aufmerksamkeit sollten die Schweizer Hoteliers den Kindern, den Gästen von morgen widmen. Einrichtungen und Anlässe sollten dazu beitragen, dass Kinder sich im gewählten Hotel wohl fühlen. Dies ist eine gute Investition in die Zukunft, die trotz gegenwärtigen schwarzen Wolken sicher auch wieder Sonnenschein bringen wird.

Inzwischen ermöglicht uns eine etwas weniger hektische Zeit unsere Aufmerksamkeit wieder vermehrt den Mitarbeitern zu widmen. Dies sollte dazu führen, ihnen die Möglichkeit, sich weiter zu bilden zu geben oder zu fördern.

All diese Fragen gehen den Hoteliers durch den Kopf nun, da sie die Sommersaison hinter sich und die Wintersaison vor sich haben, gerade die richtige Zeit um sich an der IGEHO genau umzusehen, was es Neues gibt auf dem Beschaffungs- und Lebensmittelmarkt, was für neue, zeitsparende Methoden ausgetüftelt wurden. Die Aussteller werden sich bemühen, den Hoteliers und Hotelièren Lösungen oder wenigstens Lösungsmöglichkeiten für ihre Probleme aufzuzeigen. Der SHV mit seinen Institutionen hat sich organisiert, um Interessenten beratend beizustehen. Insbesondere wurden ganze Vorgehenspakete für Renovation, Umbauten und bessere, marktgerechte Nutzung bestehender Anlagen vorbereitet, für eine kreative Hotellerie.

Antonio Trippi
Leiter der PLANAG
Planungs AG SHV für Hotelbetriebsführung



Wo was finden?

Halle 10–13
Nahrungsmittel und Getränke

Frischwaren, Tiefkühlprodukte, Trockenprodukte, Konserven, Cerealien, Fette und Oele, Milch und Milchprodukte, Diätetische Nahrungsmittel, Süsswarenerzeugnisse, Backwaren, Glacéprodukte, Wein, Bier, Spirituosen und alkoholfreie Getränke, Raucherwaren.

Halle 22, 23, 24, 26
Grossküchen-Einrichtungen

Kühl- und Tiefkühlapparate und -anlagen, Küchenmaschinen, Küchengeräte, Koch-, Back- und Bratapparate und -anlagen, Küchenmöbel, Spültröge, Geschirrwaschmaschinen, Transportgeräte, Lagereinrichtungen.

Halle 22, 23, 24, 26
Speiseverteilung und Speiseraum

Anlagen für Speise- und Getränkeausgabe, Verkaufsautomaten, Service- und Abräumwagen.

Halle 25
Tafelgeräte, Geschirr, Besteck, Tabletts, Ausstattung und Möblierung von Speiseräumen und Restaurants.

Halle 25
Hotelraum und Gästezimmer sowie Personalzimmer

Ausstattung und Möblierung für Empfangs- und Aufenthaltsräume, Gästezimmer, Personalzimmer, Hotelrestaurant, Wäsche.

Halle 22, 23
Technische Installationen

Klima-, Lüftungs- und Heizungsanlagen, sanitäre Einrichtungen, Wasseraufbereitung, Beleuchtung, Schwachstromanlagen, Transport- und Fördermittel.

Halle 25
Reinigung und Unterhalt

Raumpflege, Reinigungsgeräte, Reinigungsmittel.

Halle 22, 23
Wäscherei und Lingerie

Wasch-, Trocken-, Bügel- und Nähmaschinen sowie -anlagen, Wäschelager- und Transporteinrichtungen.

Halle 25
Betriebsorganisation und Administration, Unterhaltungselektronik

Büroeinrichtungen, Organisationsmittel, Unfall- und Brandverhütung, Fachorganisationen und Literatur, Radio, Fernsehen und Musikanlagen.

Halle 25
Planung und Architektur

Neu- und Umbauten, Innenarchitektur.

Halle 25
Bekleidung

Die IGEHO 75 zeigt eine Reihe von Sonderschauen, die wirklich besondere Beachtung verdienen

Sonderschau:
Speisekarten – die Etikette des Hauses
(Halle 11)
Eine umfassende Sammlung von Menü- und Speisekarten mit Raritäten aus vergangenen Zeiten und wegweisenden Präsentationen des Gastgewerbes in unserer Zeit.

Sonderschau:
Küchenkräutergarten
(Halle 11)
Eine lieblich duftende Naturkundelektion mit vielen fast in Vergessenheit geratenen Würzkräutern, die heute, im Zeichen der neuzeitlichen Ernährungsweise wieder mehr und mehr an Bedeutung gewinnen.

Sonderschau:
Essen in der Arbeitswelt
(Halle 11)
Eine vom Internationalen Design Zentrum Berlin kreierte Multivisions-Schau, die sich mit den verschiedenen Aspekten der Verpflegung in unserer Arbeitswelt kritisch auseinandersetzt.

Sonderschau:
Die Frau: Willkommener Gast
(Halle 24)
Eine besondere Attraktion des Schweizer Wirteverbandes, in der jede Dame mit einer Ansteckblume geehrt wird und die zeigt, wie sehr sich die Gastrolle der Frau gegenüber früheren Zeiten verändert hat; mit einer gemütlichen Kaffeebar «For Ladies only» und mit einem computergesteuerten Wettbewerb, bei dem verlockende Wochenendreisen zu gewinnen sind.

Sonderschau:
Schulverpflegung
(Halle 11)
Eine eindrückliche Dokumentation des SV-Service, Schweizer Verband Volksdienst, über die Bedeutung der Gemeinschaftsverpflegung von der Primarschule bis zur Hochschule und die je nach Altersstufe unterschiedlichen Anforderungen an die Ernährung.

Sonderschau:
Klug ist, wer Kartoffeln isst
(Halle 10)
Eine muntere Schau des Schweizer Hotelier-Vereins, die die Vielseitigkeit der Kartoffel in Erinnerung ruft, mit einem grossen Degustationsstand, an dem verschiedene originelle Kartoffelgerichte angeboten werden.

Sonderschau:
Kinderfreundliches Schweizer Hotel
(Halle 25)
Eine vom Schweizer Hotelier-Verein in Zusammenarbeit mit Jugendpsychologen und Pädagogen realisierte Dokumentation, die neue Möglichkeiten zu einer familienfreundlicheren Hotelplanung aufzeigt und auf die Bedürfnisse der kleinen und kleinsten Gäste eingeht.

Rendez-vous der Köche
(Halle 11)
Eine Gelegenheit für alle Köche, die die IGEHO 75 besuchen, sich zu gemütlichem Beisammensein und angeregtem Gedankenaustausch zu treffen; im typischen Walliser Restaurant-Cave «Treize Etoiles».

Sonderschau:
Beratungsstelle für Normierung und Rationalisierung in der Grossküche
(Halle 23)
Eine schematische Darstellung der «Gastro-Norm», die aufzeigt, wie die «Gastro-Norm» in allen Bereichen der Grossküche optimal für die Rationalisierung eingesetzt werden kann, und eine Dia-Schau mit Beispielen aus der Praxis.

Sonderschau:
Lehrlingsarbeiten
(Halle 11)
Eine Ausstellung mit täglich neuen Arbeiten der Kochlehrlinge aus der Allgemeinen Gewerbeschule Basel, sie zeigt Aufgaben gemäss dem Semester-Lehrplan zum Herrichten von schönen, zeitgemässen Tellergerichten; ausserdem wird der 8 x 5 m-grosse Tisch durch Schauplatten von Meistern der Kochkunst bereichert.

Sonderschau:
Künstliche Abfahrtspiste und Bürstenloipe
(Im Rundhof)
Eine winterliche Ueberraschung für alle, die glauben, dass man nur bei Schnee skifahren könne: mit einer 50 Meter langen, 12,5 Meter breiten und 11 Meter hohen Abfahrtspiste samt Skilift, und mit einer 170 Meter langen Bürstenloipe.

Die IGEHO 75 führt an vier von sieben Tagen fünfundzwanzig Kantonaltage durch

Die IGEHO 75 ist während der ganzen Messedauer für alle Besucher aus dem In- und Ausland zugänglich. Die speziell deklarierten Kantonaltage haben den Sinn, schweizerischen Fachleuten den Kontakt mit ihren Kollegen aus der gleichen Region zu erleichtern und alte und junge Bekannte wieder einmal zusammenzuführen.

Donnerstag, 13. November 1975:
Region Westschweiz/Tessin
Kantonaltag für die Kantone Waadt, Genf, Neuenburg, Wallis, Freiburg, Tessin.
Montag, 17. November 1975:
Region Ostschweiz
Kantonaltag für die Kantone Schaffhausen, Thurgau, St. Gallen, Appenzell-Innerrhoden, Appenzell-Ausserrhoden, Graubünden, Glarus
Dienstag, 18. November 1975:
Region Innerschweiz
Kantonaltag für die Kantone Uri, Schwyz, Obwalden, Nidwalden, Luzern, Zug.
Mittwoch, 19. November 1975:
Region Nordwestschweiz (inkl. Zürich)
Kantonaltag für die Kantone Zürich, Aargau, Solothurn, Bern, Baselland, Basel-Stadt.

Nützliche Hinweise für die Hinreise

Ort

Hallen 22–26, Gebäude D
Hallen 10–13, Gebäude C
der Schweizer Mustermesse
Basel/Schweiz

Oeffnungszeiten

Donnerstag, 13. bis Mittwoch, 19. November 1975, täglich 9.00 bis 18.00 Uhr durchgehend

Eintrittspreise

Tageskarte Fr. 8.–
Dauerkarte Fr. 30.–
Tageskarte für Schüler, Studenten, Lehrlinge, Invalide (gegen Vorweisung einer gültigen Legitimationskarte) Fr. 4.–

Messekatalog

Er enthält alle nützlichen Angaben über die Messe, die Aussteller und ihr Angebot.
Preis: Fr. 7.— zu beziehen an den Kassen oder am Informationsschalter der IGEHO 75.

Parking

Parkieren Sie Ihr Auto im neuen «Muba-Parking» mit 1400 Parkplätzen direkt auf dem Messegelände. Die Zufahrt ab den Autobahnen und den Durchgangsstrassen ist markiert mit «Messe» und dem Merkurhut als Signet der Mustermesse. Günstige Parkgebühren.

Unterkunft

Reservieren Sie Ihre Unterkunft in Hotel- oder Privatzimmern rechtzeitig über den Zentralen Logierdienst der Stadt Basel,
Postfach, CH–4021 Basel
Telefon (061) 26 77 00
Telex 62 982 lits ch
Büros beim Bahnhof SBB in der Unterführung zur City oder Hauptbüro im Messegebäude C auf dem Messegelände.

Organisation und Veranstalter

Schweizer Mustermesse Basel

Sekretariat

Sekretariat IGEHO 75
c/o Schweizer Mustermesse
Postfach, CH–4021 Basel
Telefon (061) 26 20 20
Telex 62 685 fairs ch

IGEHO: le marché de l'hôtellerie

Salon spécialisé par excellence, l'IGEHO s'adresse aux professionnels de la branche comme aux responsables des secteurs annexes liés à la production et aux services. Grâce à sa conception originale et à la diversité de ses présentations, l'IGEHO a acquis, au cours des années, une renommée quasi mondiale, à laquelle l'image de l'hôtellerie suisse et l'importance du marché helvetique – considérés souvent comme un marché-test – ont largement contribué. Mais c'est surtout à la qualité de cette exposition et à sa compétitivité sur le plan des salons étrangers d'équipement hôtelier que l'on doit son succès. L'IGEHO 75, à cet égard, ne manquera pas d'arguments, puisque le nombre de ses exposants atteindra cette année 530, répartis sur plus de 50 000 m².

Une offre très diversifiée de produits, en provenance de la Suisse comme de l'étranger, sera proposée aux responsables des divers équipements collectifs de l'hébergement et de la restauration, de la cantine d'entreprise à l'hôtel de luxe. Des démonstrations spéciales et des journées cantonales compléteront l'intérêt que ne manqueront pas de susciter, cette année comme les précédentes, les secteurs traditionnels.

IGEHO-pratique

Dates: du jeudi 13 au mercredi 19 novembre 1975

Heures: tous les jours sans interruption de 9 à 18 heures

Lieu: halles 22–26, bâtiment D et halles 10–13, bâtiment C de la Foire Suisse d'Echantillons, à Bâle

Parking: «Parking Muba», 1400 places, sur le terrain de la Foire. Accès signalé par le mot «Messe» et le casque de Mercure, l'emblème de la Foire de Bâle.

Répartition des halles:

Halles 10–13: Denrées alimentaires et boissons
Halles 22, 23: Installations techniques, buanderie et lingerie
Halles 22, 23, 24, 26: Equipements pour grandes cuisines
Distribution des aliments et locaux de restauration
Halle 25: Services de table, vaisselle, équipement et ameublements des hôtels et restaurants
Locaux et chambres d'hôtel, chambres pour le personnel, nettoyage et entretien
Organisation et administration de l'exploitation, électronique de divertissement
Planification et architecture
Habillement

Les démonstrations spéciales

L'enfant – prince dans l'hôtel suisse

Il n'est pas rare que l'on reproche à la Suisse, pays de vacances, de manquer de gentillesse à l'endroit des enfants et des familles. Cette constatation a incité la Société suisse des hôteliers à réaliser une présentation spéciale sur le thème des familles à l'hôtel.
A la suite de vastes enquêtes, de recherches approfondies, d'études auprès des enfants et des familles, qui ont été conduites par des conseillers en matière d'éducation, des psychologues de la jeunesse et des journalistes s'occupant de pédagogie, ainsi que sur la base de suggestions recueillies par un concours organisé dans une revue s'adressant aux parents, une démonstration pleine de promesses a été préparée qui fournira à la branche de la restauration et de l'hôtellerie une foule de propositions réalisables et de mesures efficaces.
A cette démonstration, qui se trouve dans la halle 25, on pourra voir, entre autres, en première mondiale, un agencement mobile unique en son genre de chambre d'enfant, ainsi qu'une décoration originale de locaux réalisée à des conditions de prix avantageuses.

La femme, un hôte bienvenu

Parce que les femmes pénètrent rarement seules dans un restaurant et que la rumeur veut qu'elles soient souvent plus mal servies que les hommes, la Fédération suisse des cafetiers, restaurateurs et hôteliers (FSCRH) a décidé de s'attaquer à ce brûlant sujet, puisque nous vivons l'Année internationale de la femme. Les visiteuses de ce pavillon spécial se verront offrir force fleurs, cafés, rafraîchissements et... sourires (For ladies only).
L'idée de cette démonstration spéciale est née à la suite des résultats d'une vaste enquête-concours qui, ce printemps, a été organisée dans trois grandes revues féminines suisses, afin d'établir sur une large base les habitudes, les désirs et les besoins qui sont de nos jours propres à la femme en tant qu'hôte. 11 133 femmes ont participé à cette enquête. Les enseignements les plus importants fournis par le questionnaire et les conclusions qu'en ont tiré les gens de la branche seront présentés à la démonstration spéciale. Les résultats du dépouillement opéré par un ordinateur, qui sont consignés dans plus de 100 pages, seront communiqués après l'IGEHO.

La restauration à l'école

Réalisée dans la halle 11, cette démonstration traite de façon concrète les problèmes qui se posent dans ce genre particulier de la restauration collective. L'éventail de ceux qu'elle concerne va de l'enfant de l'école primaire à l'étudiant de l'université ou de l'école supérieure. L'alimentation, l'ambiance et l'offre doivent être différentes suivant l'âge. La démonstration est conçue et aménagée en commun par le Service SV, Schweizer Verband Volksdienst, Zurich, la Fondation suisse des foyers pour tous, Zurich, la Ligue féminine zurichoise des restaurants sans alcool et le DSR, organisation et exploitation de restaurants de collectivités, Morges.

La pomme de terre est bonne à tout faire

Des frites! Pourquoi toujours des frites? Certainement parce que la clientèle en général ne demande que ça. Et pourtant... Lasse de cette situation, la SSH présentera, à son vaste stand de dégustation, différents mets originaux aux pommes de terre et même des recettes créées spécialement pour cette occasion, adaptées aux grandes cuisines d'hôtel et de restaurant.

Les grandes cuisines

Les avantages que présente la «gastro-norme» dans la normalisation de grandes cuisines seront à nouveau mis en évidence par une démonstration spéciale. Les organisateurs de cette démonstration sont la Commission suisse des normes pour les ménages collectifs qui a répandu la «gastro-norme», en étroite collaboration avec l'Association suisse des fabricants de grandes cuisines et la Commission européenne des normes, qui en propage la vulgarisation sur le plan européen. La démonstration comprend une présentation schématique montrant comment la «gastro-norme» peut être mise en pratique de façon optimale pour la rationalisation dans tous les domaines de la grande cuisine, ainsi que des projections de diapositives avec des exemples tirés de la pratique.

La nourriture dans le monde du travail

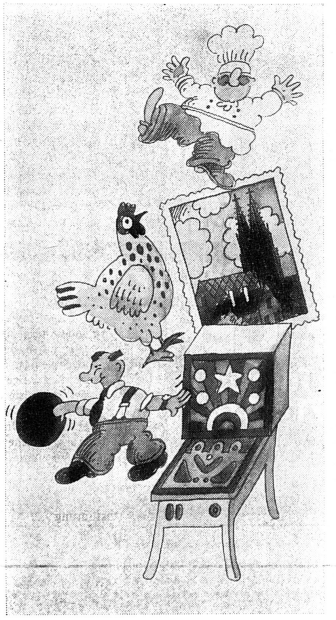
L'alimentation de grande valeur nutritive, c'est-à-dire la nourriture saine, bien équilibrée et variée est dans notre société l'une des conditions primordiales pour le maintien de la santé et de la capacité de travail.
Manger est d'une importance vitale, une condition élémentaire pour le bien-être psychique et physique et pour la capacité de travail sur le plan individuel et social. Manger est un des plaisirs de l'existence, une joie pour le palais qui peut être accrue ou réduite selon les conditions dans lesquelles on s'y livre. Manger est aussi un moyen de communication. Ce sont là les faits fondamentaux auxquels se confronte de façon critique l'IDZ, le Centre international de Design (Berlin), qui a tiré de la multitude des éléments potentiels un concept qui essaie de réunir un nombre aussi élevé que possible d'aspects de la nourriture dans le monde du travail; il s'emploie à les ordonner thématiquement et à en expliquer les facteurs d'influence et les conditions par une présentation audio-visuelle, destinée aux professionnels comme au grand public.

La carte des mets – étiquette de la maison

Moyen décisif de communication et de vente, enseigne ou étiquette ou encore carte de visite offerte à l'hôte, la carte des mets figure de plus en plus au nombre des lectures de prédilection les plus stimulantes, recèle un peu d'histoire et de culture, comporte parfois certaines valeurs artistiques et attire même le collectionneur. L'IGEHO 75 présentera, pour la première fois, une vaste collection de cartes de mets et de menus des temps passés, des exemplaires inusités et rares jusqu'aux présentations modernes des restaurants d'aujourd'hui. Cette collection, réunie par M. C. Spoerri (Dübendorf), devrait également permettre comparaisons et réflexions, et favoriser des innovations dans de nombreux établissements publics.

Le jardin des plantes aromatiques

Dans la cuisine actuelle, d'anciennes plantes aromatiques, presque tombées dans l'oubli, sont remises à l'honneur. Cela tient principalement à la façon moderne de vivre et de se nourrir qui réduit fortement l'usage du sel de cuisine et le remplace par des plantes aromatiques savoureuses et de grande valeur pour la nutrition. Ces plantes procurent toutes sortes



de sensations agréables à l'odorat et au goût et nombreuses sont celles qui permettent d'assimiler plus facilement les aliments. Elles contiennent en outre des vitamines et des éléments minéraux importants.
Grâce au Docteur Georges Boros, spécialiste des plantes aromatiques, l'IGEHO 75 présentera un jardin qui leur sera entièrement consacré. Aménagé de façon attrayante et ne contenant pas moins de 40 plantes utilisées en cuisine et expressément cultivées pour l'occasion, ce jardin ne manquera pas d'être aussi un régal pour l'œil!

Travaux d'apprentissage

L'Ecole des arts et métiers de Bâle exposera les travaux, renouvelés quotidiennement, de ses apprentis cuisiniers. Ainsi, par exemple, faisant partie du programme semestriel d'enseignement, des préparations sur assiettes adaptées aux exigences et aux goûts actuels. Cette présentation sera rehaussée par des plats de prestige des maîtres de l'art culinaire.
Heureux complément de cette présentation spéciale, le Restaurant «Treize Etoiles», situé tout à côté, sera aménagé en «lieu de rencontre des cuisiniers», et ces derniers pourront se retrouver entre collègues dans une ambiance agréable.

Des pistes de ski artificielles

L'IGEHO réserve une surprise à tous ceux qui croient qu'on ne peut skier que sur la neige... Une piste de descente, de 50 mètres de long, 12,5 mètres de large et 11 mètres de haut, desservie par un téléski, et une piste de ski de fond de 170 mètres de long, démontreront une nouvelle possibilité d'attraction, lorsque la neige fait défaut, pour des hôtels ou des groupements d'hôtels.

IGEHO — information et amitié

Quatre «Journées cantonales» doivent contribuer à faire de l'IGEHO 75, en plus d'un centre d'information et de vente pour les visiteurs suisses et étrangers, un véritable lieu de rencontre collégial des professionnels, jeunes et moins jeunes, de chaque région.

13 novembre: *Suisse romande / Tessin*
(Cantons de Fribourg, de Genève, de Neuchâtel, du Valais, de Vaud et du Tessin)

17 novembre: *Est de la Suisse*
(Cantons d'Appenzell, de Glaris, des Grisons, de Schaffhouse, de St-Gall et de Thurgovie)

18 novembre: *Suisse centrale*
(Cantons de Lucerne, de Nidwald, d'Obwald, de Schwyz, d'Uri, de Zoug)

19 novembre: *Nord-Ouest de la Suisse*, ainsi que Berne et Zurich
(Cantons d'Argovie, de Bâle, de Berne, de Soleure, de Zurich).

Une industrie suisse au profil international

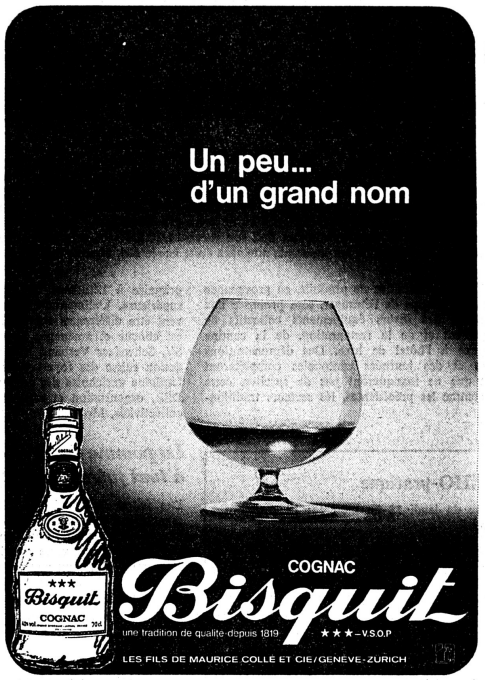
Incontestablement placée sous le signe du progrès technologique et de la qualité des services, l'édition 1975 d'IGEHO sera vraiment le catalyseur des nombreuses associations professionnelles et spécialisées qui, en Suisse, œuvrent en faveur d'une amélioration de l'industrie hôtelière, dans la plus large acception du terme. Ce terme d'industrie – il est vrai – pourrait ici prêter à confusion mais il n'en demeure pas moins exact, plus en raison du volume des affaires que des méthodes de travail peut-être, bien que la technicité de l'équipement et de la gestion soit en constante progression. En fait, le salon hôtelier de Bâle – certainement plus que tous les autres salons européens – est le salon d'une industrie. D'une industrie au service de l'hôtellerie et de la restauration, ses partenaires dont la capacité de concurrence internationale nécessite des moyens, des techniques et... des idées sans cesse plus affinés et plus proches de l'avenir. Dans 25 ans, seulement, ce sera l'IGEHO 2000.

Halle 25 Stand 471

Wir zeigen Grossraum-Bestuhlungen an der IGEHO 75

Inauen Stuhl- und Tischfabrik AG 9100 Herisau
Tel. 071 51 33 62

ICH



HABIMAT-Zauberformel Nr. 2:

Rationalisierung plus Mehrumsatz minus Personalaufwand ist Gewinnsteigerung im Gastgewerbe!

Jetzt kommt die gewinnsteigerndste «Zauber-Idee», die es in den letzten Jahren für das Gastgewerbe gab: HABIMAT 2000 R! Dieses absolut einzigartige, neue Kellner-Selbstbedienungssystem erlaubt es Ihnen, mit weniger Personal mehr zu verkaufen. Ausserdem ist eine speditivere, ruhigere Abwicklung der Warenbezüge möglich (kein Buffetpersonal mehr), was sich ebenfalls gewinnsteigernd auswirkt. Alles, was Ihr Kellner (oder Ihre Serviertochter) braucht, ist ein persönlicher HABIMAT-Codestift. Das System hat eine wartungsfreie Zentralelektronik und kann an jede **Anker- und Sweda-Registrierkasse** angeschlossen werden.

Der HABIMAT-Codestift ist «das Herz» des ganzen Systems. Und das sind seine 3 exklusiven Vorteile:

Mit dem HABIMAT-Codestift geht alles schneller!

Bei der gewünschten Produkteinheit einführen. Sofort wieder herausziehen. Und schon ist der HABIMAT-Codestift für eine neue Bestellung frei!

Mit dem HABIMAT-Codestift ist alles einfacher!

Die Bestellung, der Bezug, die Fakturierung – alles wird mit einem Griff erledigt. Nämlich mit dem völlig unkomplizierten Einführen des HABIMAT-Codestiftes!

Mit dem HABIMAT-Codestift ist man sicherer!

Jeder Kellner hat seinen persönlichen HABIMAT-Codestift, der sich niemals irrt. Automatisch werden alle Bezüge auf dem persönlichen Spartenzähler registriert. Freibezüge sind nicht möglich.

Möchten Sie mehr über HABIMAT 2000 R wissen? Wollen Sie die individuelle HABIMAT-Lösung für Ihren Betrieb kennenlernen? Dann senden Sie bitte untenstehenden Coupon ein!

INFORMATIONS-COUPON

Gewinnsteigerung... wessen Ziel wäre das nicht! Ich bitte Sie

☐ um den Anruf eines HABIMAT-Beraters, damit wir einen Termin für ein unverbindliches Informationsgespräch abmachen können

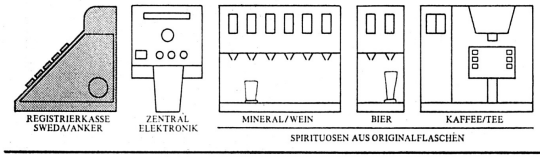
☐ vorerst um weitere Informationen

Name

Adresse

Ausschneiden und einsenden an:
HABIMAT AG, 8001 Zürich, Spiegelgasse 27,
Telefon 01 47 86 77/32 61 28

HABIMAT ist Gewinnsteigerung, keine Hexerei!



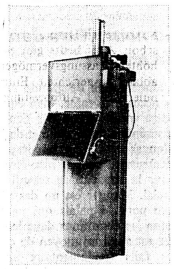
HABIMAT

IGEHO Halle 23 Stand Nr. 839

G&B

Abfallprobleme?

Neuer preiswerter Müllverdichter



Täglich fallen eine Menge Abfälle an und verursachen zusätzliche Abfuhrkosten.

- Unsere Müllverdichter machen Schluss mit vollgestopften Räumen durch Verpackung und Abfälle.
- Abfuhrkosten werden bis zu 80 % gesenkt.
- Geruchsbelästigende Abfälle werden hygienisch verschlossen.

IHR PROBLEM IST SAUBER UND EINFACH GELÖST

MEYER

IGEHO, Halle 23, Stand 767

Meyer Mühlenbau AG, Handelsprodukte
CH-4500 Solothurn 2

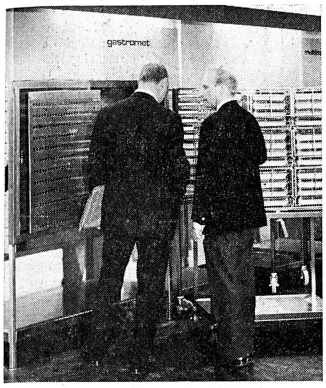
Telefon (065) 23 36 31, Telex 34 274

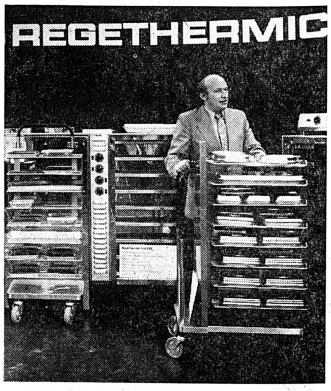
IGEHO 75, Halle 22, Stand 532

10 Jahre Entwicklung im Lichte der IGEHO

5 Ausstellungen, 1965–1973, im Rückblick

technisch gesehen von W. E. Batt, Rothrist





Gastromet und Régéthermic – neue Systeme, die Probleme lösten.

Die IGEHO 1975 steht vor der Tür, die 6. IGEHO. Da kann schon gut einmal auf 10 Jahre Entwicklung von Hotel- und Restaurations-Einrichtungen zurückgeblickt werden.

Beginnen wir mit den Messen selbst.

1965 fand die erste Spezialmesse dieser Art in Basel statt. Ausgangspunkt war die Gemeinschaftsverpflegung, weil die Initiative vom Fachverband für Gemeinschaftsverpflegung und ihrem Sekretär, Fridolin Forster, ausging.

Tatort war der Rundhof-Bau, und in diesem auch nur das Erdgeschoss. Ueber 200 Aussteller beteiligten sich damals. Hauptziel bildeten die Kücheneinrichtungen, -anlagen und -zubehörteile sowie die Lebensmittel.

1967 lautete der Titel bereits «Internationale Fachmesse für Gemeinschaftsverpflegung und Hotellerie» und der SHV war aktiv beteiligt. Ueber 300 Aussteller waren eingetragen und neben dem Parterre war die Hälfte des 1. und das ganze 2. Obergeschoss belegt. Schwerpunkt blieb Küche und Verpflegung, doch die Anliegen des Hotel- und Restaurantbaues kamen dazu, mit Möbeln, Raumausstattungen, Systemen und Zubehör.

1969 wechselte man ins Rosenthal-Gelände über, wo alle 4 Etagen die Aussteller beherbergten. Es wurden bereits über 500 Aussteller registriert, was in den folgenden Jahren in dieser Grössenordnung auch so blieb, zwischen 500 und 550 Firmen zeigten ihre Produkte. 1969 kam neu die Abteilung Bäderbau dazu.

1971 traf man sich im gleichen Gelände. Der Bäderbau und die Fitness-Anlagen dagegen hatte man in die Halle 3 des Haupttraktes gelegt.

1973 fand dann die 5. Messe dieser Art unter dem Namen «Internationale Fachmesse Gemeinschaftsverpflegung, Hotellerie, Restauration» statt. Im Untergeschoss und im Parterre waren die Kücheneinrichtungen zu sehen, im 1. und 2. Obergeschoss neben weiteren Küchenanlagen die Möbel, die Serviceausstattung, die Sonderausrüstungen. Und im Erdgeschoss des Rundhofbaues fand man die Lebensmittel und weitere Angebote.

Was wird uns nun 1975 bringen?

Die Zeichen der Zeit haben sich etwas verändert, aus der überschäumenden Hochkonjunktur ist eine gewisse Zurückhaltung geworden. Das reine Personalproblem ist nicht mehr so akut, heute geht es mehr um die Wirtschaftlichkeit der Betriebe. Der Expansionsdrang ist in eine Phase der Festigung übergegangen. Aber wir sind der Ansicht, dass gerade in dieser Zeit ein sinnvoller Einsatz von technischen Hilfsmitteln geboten erscheint. Jetzt völlige Zurückhaltung bei Organisation, Erneuerung und Umgestaltung zu üben, wäre bestimmt der verkehrteste Weg. Sehen wir uns also auf der 6. IGEHO an, was die Industrie zur Leistungsverbesserung anzubieten hat.

Die Entwicklung im Küchenbereich

während der vergangenen 10 Jahre können wir gut an den Ausstellungen in Basel ablesen. Eine Feststellung überrascht aber selbst Fachleute, wenn man auf einen Blick diese 10 Jahre betrachtet: So viel hat sich gar nicht grundlegend geändert. Die grosse Veränderung fand in den Jahren direkt vor der 1. IGEHO statt. Mit der IGEHO stand unsere Einrichtungsindustrie bereits.

Was an altbewährten Geräten und Ausstattungen ist in diesen 10 Jahren verschwunden oder zurückgegangen? Eigentlich können wir nur beim Material einen bemerkenswerten Uebergang feststellen: Holz ist aus der Küche verschwunden, Metall, vornehmlich Chromstahl, hat es verdrängt. Und das wird vorerst auch noch so bleiben, denn an ein Wechseln zu Kunststoffen ist aus physikalischen Gründen noch nicht zu denken. Und auch im Metallbereich selbst müssen wir konstatieren, dass der rostfreie Stahl das emaillierte Stahlblech abgelöst hat.

Aber sonst? Es ist alles weiterentwickelt worden, mechanisiert, automatisiert, aber verdrängt worden ist kaum ein Anlagetyp.

Neue Apparate, neue Systeme

Hier möchten wir den Akzent auf das Wort «Systeme» legen. Denn in diesem Bereich hat sich einiges ereignet, wir konnten sozusagen miterleben, wie die Industrie aus einzelnen Geräten, Apparaten und Anlageteilen der Gastronomie komplette Problemlösungen entwickelt und angeboten hat.

Da sind zum Beispiel die verschiedenen Aufbereitungssysteme für Convenience-Food:

- Mit dem Convektomaten als Kernstück wurde das **Gastromet- und das Multimet-System** aufgebaut. Für Kantinen ohne komplette Küche, für den Banketteinsatz, für den stark unterschiedlichen Ausflugsverkehr, für eine 5-Tage-Küche bei Spitälern und Anstalten. Heute ist dieses System «in», es wird in mannigfachen Variationen auf die verschiedensten Gegebenheiten der Betriebe massgeschneidert und abgewandelt. Aber es ist nicht mehr wegzudenken, als Einzelteil und als komplettes System.
- Das Régéthermic-System, das auf ähnlicher Basis arbeitet, nämlich mit vorher fertig portionierten Menütellern oder Bankettschalen. Auch hier eine Reihe von Zusatzteilen, die das System für die verschiedensten Bedürfnisse variieren.
- **Mikrowellen-Geräte** gab es vor 10 Jahren auch schon. Aber heute gibt es auch Grossgeräte mit erhöhtem Fassungsvermögen, ganze auf den Arbeitsablauf ausgerichtete Einrichtungen und für kontinuierliche Aufbereitung Durchlauf-Tunnelöfen. Darüber hinaus komplette Anlagen mit Magazinen für die Convenience-Food im Kühl- oder Tiefkühlraum, die auf Elektronik-Knöpfdruck die Ware in Bewegung setzen und am Ende fertig aufbereitet präsentieren.
- Dazu **Convenience-Food** aller Art, gekühlt oder tiefgefroren, sterilisiert oder sonstwie haltbar gemacht und in Fertigpacks greifbar, ausgerichtet auf die eine oder andere Aufbereitungsart.
- Hierzu gehört auch die immer stärkere Verbreitung von **Dampfdruck-Kochgeräten.** Diese neuen Apparate sind auf die sehr rasche Zubereitung von frischen Speisen oder Aufbereitung von Convenience-Food in kleineren Normschalen, Grösse 1/3 bis 1/2, manchmal auch 1/1, ausgerichtet. Lieber öfter, schnell, ein wenig produzieren, als längere Zeit warmhalten. Und das entspricht genau den letzten Erkenntnissen.

Wenn wir schon Beispiele von neuen Systemen aufführen, so dürfen wir den Transportsektor nicht vergessen. Hier haben Förderbänder, Förderanlagen, Elevatoren und andere Hilfsmittel auch in den gastgewerblichen Betrieben Einzug gehalten. Die Einzelteile kannten wir schon lange, doch als Problemlösung wurden diese Anlagen erst jetzt eingesetzt. Waagrecht, senkrecht, schräge oder in Spiralen werden

Transportanlagen befördern alles, über jede Strecke.

heute Geschirr, Normschalen, Speisen ja ganze Rolli-Einheiten von einem Zentrum zum andern befördert, rasch, sicher, automatisch.

Und wie steht es mit der heute stark im Gespräch stehenden Kellnerselbstbedienung?

Sieht man genau hin, so besteht sie grösstenteils aus lange verwendeten Einrichtungen. Aber das System ist neu entwickelt worden und die Einzelteile sind auf diese neue Art des Services ausgerichtet. Ob es sich nun um Kühlvitrinen, um Auszüge für Gläser und Tassen, um Offenausschankanlagen, um Kaffeemaschinen, um Spirituosen-Dispenser oder um Kassen handelt, alles ist heute aufeinander abgestimmt, ja es gibt Anlagen, bei denen von der Kasse Impulse zur Freigabe des Ausschanks ausgehen.

Das waren einige kleine Beispiele von Systemen und Problemlösungen, die immer stärker als komplettes Angebot mit allen Zubehörteilen von der Industrie offeriert werden. Die Hersteller und Vertretungen bieten nicht mehr nur Einzelstücke an, sondern eben Gesamt- oder Teillösungen. Das konnten wir selbst an den IGEHO's feststellen, auf allen Gebieten. Dieser Trend ist interessant. Und oft auch nützlich. Wieweit man aber diese vordurchdachte Anordnung übernehmen, oder wieweit man selbst mit den Komponenten Individuallösungen suchen soll, ist eine andere Frage. Doch die steht an dieser Stelle nicht zur Diskussion.

Bemerkenswerte Weiterentwicklungen

waren praktisch auf allen Gebieten zu beobachten. Sie alle aufzuführen, ginge bestimmt zu weit. Greifen wir also wieder lediglich zu einigen Beispielen:

- Automatisierung wurde in den Jahren der Personalknappheit gross geschrieben. Man wollte und musste Mitarbeiter einsparen, was am besten durch automatischen oder wenigstens teilautomatischen Betrieb erreicht wurde. Ausserdem wurden damit komplizierte Arbeitsvorgänge erheblich vereinfacht, was oft wegen des fehlenden Ausbildungsstandes vieler Neuhilfen erforderlich wurde. Automatisiert wurden Geschirrwaschmaschinen und neue Kochapparate, Kaffeemaschinen und Transportanlagen, Ausschankanlagen und Reinigungsgeräte. Alles sollte möglichst auf Knopfdruck hin in Funktion gesetzt werden und dann nach Programm reibungslos ablaufen. Und das tun heute sehr viele unserer Einrichtungen.
- Normierung ist ein anderes Stichwort. Nachdem durch die Gastro-Norm die Richtlinien gegeben waren, ging die Industrie an die Standardisierung ihrer Programme. Heute haben wir ein masslich bereinigtes Angebot für Kochgeräte, für Kühleinheiten, aber auch für Arbeitstische und für Korpusse. Die Einzelteile der Tische sind genormt, die Masse fest. Wir können auswählen zwischen vielen Einbaumöglichkeiten, je nach Standort, Bedarf und Finanzbudget. Die Teile sind fix, liegen oft auf Lager, können oft auch nachträglich ausgewechselt werden.
- Die Entwicklung der Kühleinheiten müssen wir wohl speziell erwähnen, denn der Variantenreichtum (bei Normmassen!) ist in 10 Jahren erstaunlich angewachsen. Wir finden heute für jeden Zweck die optimale Kühl- oder Tiefkühleinheit, als Schrank, als Einfahrschrank, als Korpus, als Kühlwannenmöbel, als Truhe. Und die Korpi sind zudem in Tische einbaubar.

Tiefkühlung ist ein unentbehrlicher Helfer geworden.

- Einige Weiterentwicklungen sind auch Austausche. Während wir in der Getränkeausgabe vor 10 Jahren Kühlschränke verwendeten, stehen heute Kühlvitrinen, die übersichtlicher, geräumiger, leichter bedienbar sind. Und der alte Backofen ist schon oft vom Convektomaten verdrängt, der eine grössere Kapazität erlaubt.
- Und wenn wir zur Hotelausstattung weitergehen, ist auch hier die Entwicklung bemerkenswert. Betten weitgehend auf Kufen oder Rädern, Nachttische hängend, versetzbar, mit Einbauradio, Weckanlagen usw. . . . 10 Jahre haben uns doch merklich weitergebracht.

Von wem geht die Entwicklung zumeist aus?

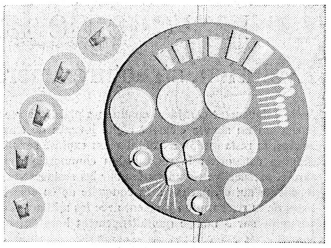
Leider viel zu selten vom Konsumenten, vom Hotelier, vom Restaurateur. In der Regel entwickelt die Apparate- und Einrichtungsindustrie, die mit neuen Anlagen, mit verbesserten Produkten, sich selbst neue Märkte erschliessen will. Das ist nicht negativ zu sehen, sondern durchaus positiv. Sie hat dabei oft Berater aus der Praxis. Aber manchmal werden dabei doch die fabrikatorischen Belange stärker berücksichtigt. Vor allem beim Preis. Ob das wohl so weitergehen kann?

Es wäre sehr zu wünschen, wenn hier ein engerer Kontakt etwa zwischen Erfa-Gruppen und Fabrikanten-Konstrukteuren hergestellt werden könnten.

In der Regel zieht die Einrichtungsindustrie auch der Lebensmittelindustrie vor. Viele Systeme sind ohne Zusammenarbeit entwickelt worden. Das ist bedauerlich, denn Kooperationen zahlen sich zumeist für alle aus. Oft fehlt für ein ausgezeichnetes Produkt doch noch die optimale Einsatzmöglichkeit – technisch gesehen.

Die IGEHO-Aussteller

Wenn wir die IGEHO-Kataloge 1965 bis 1973 aufmerksam studieren, finden wir bei den Ausstellern eine erfreuliche Stabilität. Unsere Industrie und unser Gewerbe hat sich und ihr Programm weiterentwikkelt, grosse Einbrüche sind kaum zu verzeichnen. Allerdings vermisst man auch bedeutende Kooperationen.



Wegwerfartikel haben sich einen Platz und zunehmend Gefälligkeit errungen.

Ein Trend ist ersichtlich: Man bemüht sich, komplettere Programme anzubieten, ganze Systeme, ganze Anlagen. Manchmal geht dieser Zug etwas zu weit, denn nicht immer ist es von Vorteil, wenn man alles aus einer Hand bezieht. Jedes Programm hat Schwächen, und die werden bei einem solchen Verfahren gerne vertuscht.

Ausländischen Produkten gegenüber sind wir im Bereich der Hotel- und Restaurationseinrichtung sehr aufgeschlossen. Das Konstruktions- und Herstellerland spielt keine solche Rolle, wie die Verkaufs- und vor allem die Serviceorganisation. Wenn ein Lieferant bei uns eine gute Montage und Wartungsequipe aufweist, wenn eine schweizerische Firma den Vertrieb innehat, haben sich noch nie Schwierigkeiten ergeben. Die IGEHO hat diesen Standpunkt schon immer eingenommen. Ausstellen kann jeder, der etwas zu bieten hat. Gehalten haben sich die Produkte allerdings nur, wenn eine hiesige Unternehmung dahintersteht. Denn Unterhalt, Nachlieferung und Reservehaltung von Ersatzteilen über viele Jahre hinweg sind bei Anlagen entscheidend. Waren von Ausstellern aus dem Ausland ohne Stützpunkt in der Schweiz werden zumeist nur als Information über Möglichkeiten angesehen.

Von der IGEHO ausgehende Impulse

Die IGEHO ist keine Verkaufsmesse, sie dient weniger dem Handel, gar nicht dem Normalverbraucher Haushalt. Sie ist eine Fachmesse, eine Industrie-Ausstellung.

Sie dient vornehmlich der Information für Fachleute. Immer wieder sieht man ganze Baukommissionen mit ihren Beratern, Planern oder Architekten. Hier hat der Fachberater die beste Möglichkeit, seinen Laien zu zeigen und vorzuführen, was es alles gibt, was er sich vorgestellt hat, was wünschenswert ist. Und die Fachleute der Branche vergleichen Masse und Ausführungen, Konstruktionen, Materialien, Verarbeitung und Preise. Heute fragt man sich oft: «Was haben wir eigentlich damals gemacht, als es noch keine IGEHO gab?»

Aber auch die Lieferanten beobachten dabei den Markt, sehen die Konkurrenz, vergleichen, ergänzen vielleicht auch ihr Sortiment.

Vor allem aber ist die IGEHO «das» Schaufenster der Gastronomie-Einrichtungen. Was hier ankommt, ist auf dem Markt angekommen. Hätten wir z. B. einen solch überwältigend raschen Siegeszug der Gastro-Norm ohne IGEHO erreichen können, wo alles praktisch und anschaulich demonstriert werden konnte?

Für mich ist die IGEHO der Ort und die Zeit, an der ich meine Marktkenntnis überprüfe, vervollkommne, erweitere. Hier sehe ich, was der Schweizer Markt im Augenblick bietet, wer was liefern kann, welche Möglichkeiten es gibt. Und natürlich auch, wie die Qualitäten liegen, ob zu tief, ob gerade gut oder auch ob zu hoch. Die Qualitäten und die Preise.

An der IGEHO trifft man sich auch, bespricht Fachfragen, erörtert Zukünftiges, diskutiert die Bewährung von früheren Anlagen. Keine IGEHO mehr? Nicht auszudenken.

Die IGEHO – international gesehen

Es gibt viele Gastgewerbe-Fachmessen, in allen Ländern. Die meisten sind irgendwie eingeengt. Entweder sind es regionale oder streng nationale Messen, bei denen der Gesamtüberblick fehlt. Oder es sind Ausstellungen mit bestimmter Zielrichtung, nur für Restaurants, nur für Spitäler, nur für die Betriebsverpflegung. Und sehr oft wird etwas viel «Zugemüse» mit angeboten, das Jahrmarktscharakter verbreitet.

Die IGEHO umfasst alle Kollektivverpflegungen. Wer etwas aus dem Bereich Grossküche und Grossverbraucher in Lebensmitteln sucht, findet es hier. Und auch die Speisesaalausstattung und der Hotelbau sind ziemlich umfassend vertreten. Technisch gesehen ist alles anwesend, was benötigt wird für eine solide Planung und Einrichtung. Dabei ist sie übersichtlich und klar gegliedert.

Ich kenne die meisten europäischen Fachmessen. Und ich halte die IGEHO in ihrer heutigen Form für die instruktivste Ausstellung auf diesem Gebiet.

U das meint 's Härdöpfeli

Also Sie, ich bin riesig überrascht zu hören, wie viele Apparate es in der Hotelküche gibt und welche Fortschritte auch in diesem Bereich die Technik vollbrachte. Vor lauter Zerknirschung über meine Unwissenheit bin ich ganz zusammengeschrumpft. Das kommt davon, wenn man so selten über die Friteuse hinausguckt. Das muss in Zukunft anders werden. Wie, das sage ich Ihnen am Kartoffelstand in der Halle 10.

Le marché de la restauration

Evolution, structures, perspectives

Jadis uniquement considéré comme un plaisir, le repas pris au restaurant, c'est-à-dire hors de chez soi, est aussi devenu un simple élément d'une journée de travail, de voyage ou d'affaires. Au cours de ces dix dernières années, la restauration a littéralement explosé sous la pression de la nouvelle demande et s'est scindée en deux grandes catégories: la restauration commerciale et la restauration collective. Et leur marché est loin d'être saturé, perspective réjouissante pour les restaurateurs et les chaînes intégrées qui, à l'image de Jacques Borel et de bien d'autres, partent à la conquête de ce «big business», l'eau à la bouche et les dents longues. Les spécialistes de la restauration jonglent avec les milliards de repas lorsque l'Europe se met à table; rien qu'en Suisse, 1 personne sur 3 mange quotidiennement hors de son domicile: cela fait en moyenne 1,8 million de repas par jour.

L'évolution de la société urbaine, la nouvelle organisation de la journée de travail, la multiplication des voyages d'affaires, l'essor du tourisme et l'augmentation généralisée, dans la société industrialisée, d'un pouvoir d'achat qui favorise le repas au restaurant considéré de plus en plus comme un loisir: ce sont autant de facteurs qui ont contribué à façonner le visage de la restauration en 1975. D'autre part, on a également constaté, d'une manière probante, que le marché de la restauration croît deux fois plus vite que celui des denrées alimentaires, ce qui tendrait à prouver qu'une partie des achats des ménages privés s'est progressivement reportée sur les achats des ménages collectifs, autrement dit des établissements de restauration.

● La *restauration commerciale:* on entend par ce terme l'ensemble des établissements publics, qu'ils soient autonomes ou intégrés dans des hôtels, des centres commerciaux, des maisons de congrès, des moyens de transport ou tout autre équipement ouvert librement au public.

● La *restauration collective:* elle englobe l'ensemble des restaurants non commerciaux qui assurent le service des repas en collectivité: restaurants d'entreprise, cantines scolaires, restaurants universitaires, foyers de soldats, de travailleurs et d'étudiants, restaurants intégrés dans les établissements hospitaliers, les casernes et diverses autres institutions et communautés.

Les tendances sur le marché

Le Bureau Gordon International Research Associates (GIRA), à Genève, a procédé à des études comparatives de ces deux grands types de restauration. Son directeur, M. Jacques Belay, nous déclarait récemment: «Nous avons observé une sorte de brisure dans l'évolution entre 1965 et 1970. Après la guerre, la restauration collective s'est développée plus vite; mais, à partir de 1965, il y a eu une cassure qui fait qu'à l'avenir la restauration commerciale va, au contraire, se développer plus rapidement. Les années 60 ont vu fleurir de nouvelles formes de restauration commerciale, telles que les pizzerias, les self-services, etc.; les coûts se sont alignés, de nouvelles formules de tickets de restaurants sont apparues, les revenus ont augmenté.»

En raison des difficultés économiques, la restauration collective pourrait reprendre une part du marché; il n'en reste pas moins qu'à long terme, le besoin de diversité des repas sera tel que la restauration commerciale a de fortes chances de progresser plus aisément que la restauration collective. Actuellement, les deux types de restauration se partagent le marché à parts égales si l'on s'exprime en chiffres d'affaires. Par contre, en nombre de repas, la restauration collective fait deux fois plus de repas que la restauration commerciale. En Suisse, toujours selon le GIRA, cette dernière continue de détenir la majorité du marché avec 70 % des affaires.

La néo-restauration et ses implications

Une nouvelle industrie ne saurait se développer d'une manière florissante en se bornant à reprendre les méthodes de travail et les principes de gestion du secteur traditionnel. Aussi l'implantation en masse de la *restauration rapide,* commerciale ou collective, a-t-elle entraîné l'arrivée d'une nouvelle conception de la notion même du restaurant! La technique du marketing a notamment prévalu, dans ce type de restaurant rapide, sur les idées et les goûts personnels du chef de cuisine. En effet, si celui-ci est encore en mesure – Dieu merci! – de dicter son choix, d'établir sa carte personnelle et de suggérer au client ce qu'il pourrait manger, il n'en est plus de même dans les restaurants rapides où l'offre répond très précisément aux besoins – souvent diététiques – du client, à sa disponibilité et ses moyens financiers.

Il serait donc utopique de penser que l'industrie de la restauration, dans son ensemble, est capable de faire face à une telle demande à l'aide des méthodes traditionnelles, qu'il s'agisse de la conception de l'offre, des procédés de préparation, de certains principes gastronomiques, de la politique des achats, de l'organisation des cuisines ou du type de gestion. En matière de néo-restauration, les nouvelles entreprises ont mis au point certains principes en dehors desquels les chances d'atteindre une capacité concurrentielle valable se minimisent fortement. En voici quelques-uns:

● offre strictement limitée, en fonction du pouvoir d'achat de la clientèle «rapide»;

● emploi de plus en plus généralisé de menus et de mets précuisinés;

● surface de cuisine réduite, mais disposant d'un équipement technique très perfectionné;

● rationalisation maximale du travail en cuisine (planning, check-list, recettes très précises, etc.);

● organisation planifiée du travail de chaque employé (cahier des charges, liste des opérations, etc.);

● politique d'achats uniquement basée sur les données du marché;

● utilisation optimale des stocks et des déchets.

Nos lecteurs trouveront encore ci-après de nombreuses informations sur quelques développements de la restauration moderne, notamment sur la façon dont certains groupements, en Suisse, se sont organisés pour traiter l'un ou l'autre segment du marché de la restauration, qui sera au centre de l'actualité, du 13 au 19 novembre prochains à l'IGEHO. Commercial ou collectif, le restaurant de demain se devra d'être entièrement conçu et organisé en fonction de sa clientèle de base existante et potentielle. C'est si vrai que l'on reste encore aujourd'hui perplexe en constatant que nombre de restaurants sont à la recherche d'un type de clientèle en voie de disparition, plutôt que d'adapter leur offre aux conditions présentes. Les restaurants rapides, que l'on trouve aujourd'hui dans nos villes, ont malgré tout comblé un créneau dont les autres établissements, hier, ne se souciaient guère. Désormais, l'imagination, l'originalité et l'audace, avec un style de direction caractérisé par une rigoureuse gestion, serviront d'armes aux restaurateurs modernes. Une guerre autour d'une table!

Avantages

Il ressort des avantages énoncés par la clientèle régulière des restaurants d'entreprise en Suisse que la formule est très largement acceptée par la majorité du personnel suisse et étranger. Celui-ci considère le restaurant d'entreprise comme plus pratique (en raison de la décentralisation de son lieu de travail par rapport à son domicile et surtout aux quartiers de restaurants) et moins cher, ce qui n'est possible naturellement que grâce aux subventions de l'entreprise. Enfin, le temps consacré au repas est nettement plus court que dans un restaurant de ville, ce qui est de plus en plus apprécié dans le système de la journée continue, de surcroît là où l'on a introduit l'horaire mobile «à la carte».

Inconvénients

Contraignant et pratiquement imposé, le restaurant d'entreprise, quelles que soient ses qualités et ses répercussions positives, porte atteinte, de par son principe même, à ce que l'on pourrait appeler l'environnement social et humain du convive. Organisé à la chaîne, le repas de midi n'offre plus les mêmes possibilités que s'il est pris à l'extérieur du cadre de travail habituel et le restaurant d'entreprise fait office, malgré tout ce que l'on fait pour l'améliorer, de «machine à manger» qui conditionne ses utilisateurs. Il supprime notamment les possibilités de détente, sinon de dépaysement, qu'offrait le repas pris en famille ou dans un restaurant (qui peut être chaque jour différent dans une grande ville).

Les membres du personnel de l'entreprise vivent toute la journée en vase clos et voient les mêmes gens à table qu'à leur travail; on aurait pu s'imaginer, au départ, que ces repas «en commun» – encore qu'ils n'empêchent aucune barrière sociale ou simplement psychologique de se former – favorisent les contacts. Or, au demeurant, il n'en est rien, les gens restent entre eux et l'on n'assiste guère à la formation de tables directeurs-cadres-employés-apprentis. Nous avons dès lors l'impression que les gens recherchent avant tout, le temps de midi, le contact d'autres personnes que celles qu'ils voient pendant, ceci au gré d'affinités qui ne sont pas nécessairement professionnelles.

L'avenir et ses tendances

De spectaculaires progrès ont été réalisés dans le secteur de la restauration d'entreprise en Suisse au cours de ces dernières années, tant sur le plan de son aménagement que sur celui de son offre. Cette réjouissante évolution d'un secteur non négligeable de la restauration moderne s'est tout naturellement développée parallèlement à l'augmentation du niveau de vie de la population. Certains de ces établissements n'ont d'ailleurs plus rien à envier à nos grands restaurants de ville; ils disposent même de moyens financiers plus importants pour étayer et promouvoir leur offre générale.

On note en particulier certaines tendances qui affirment bien la volonté du patronat d'améliorer encore la formule, celle-ci constituant en fait une attraction sociale indéniable et un moyen de relations humaines internes dont on ne soulignera jamais assez l'importance. C'est ainsi qu'on tente de parfaire la variété des mets (pour chaque repas et dans le temps), de proposer (aussi) des menus diététiques (sur la base de 1000 calories pour les employés, 1200 pour les ouvriers), de profiter des bénéfices procurés par les techniques de surgélation, de promouvoir autre chose que les immuables steaks-pommes-frites, d'améliorer décoration et ambiance des restaurants, d'introduire même une certaine animation (musique, etc.).

De plus en plus, les différences entre la restauration d'entreprise et la restauration traditionelle disparaissent, du moins au niveau de l'offre et du confort. Cette évolution a notamment été remarquée dans les restaurants nés d'une collaboration inter-entreprises, ce qui tendrait à prouver bien des choses.

Les restaurants d'entreprise en Suisse: 200 000 repas par jour

Au cours de cette dernière décennie, la poussée industrielle et commerciale qui a caractérisé notre pays n'a pas été sans conséquences sur le comportement et même sur le style de vie des familles des ouvriers et des employés. La Suisse compte aujourd'hui plusieurs centaines de restaurants d'entreprise, des établissements désormais plus proches du traditionnel restaurant de ville que de la sinistre «cantine de chantier» de jadis. On estime à environ 200 000 le nombre des personnes qui mangent chaque jour au sein même de leur entreprise.

L'un des nombreux restaurants d'entreprise qui se sont implantés en Suisse au cours de ces dix dernières années. *(Photopress)*

Quelles sont les caractériques de ces restaurants? D'une manière générale, ces exploitations sont organisées en self-service, bien qu'elles offrent parfois un service mixte, proposent 2 à 3 menus (dont un répond plus spécialement aux règles de la diététique), ainsi qu'une carte des mets très réduite. Elles disposent pour la plupart de leur propre cuisine, une minorité seulement recourant aux services d'une maison spécialisée dans le ravitaillement culinaire. Enfin, il semblerait, sur la base d'un sondage partiel, que le menu standard est offert à un prix moyen variant entre 3 fr. 50 et 5 fr. 50, boisson généralement non comprise.

La femme au restaurant

Année 1975 ou pas, la gastronomie ne se conjugue guère au féminin: voilà encore un domaine où, malgré les tantes cordon bleu et autres patronnes au fourneau, la femme est tenue fièrement à l'écart d'une chasse gardée où les coups de fusil – ceci dit en passant – atteignent indistinctement les deux sexes! Les confréries sont généralement très masculines, certains ordres gastronomiques étant carrément fermés à nos compagnes, et il faut rendre ... hommage(!) aux femmes qui, par l'information, féminisent quelque peu un art qu'un curieux paradoxe a rendu si égoïste. Les recettes «bonne femme» ou «mode grand-mère» n'ont pourtant jamais été aussi appréciées qu'aujourd'hui.

Il y a décidément quelque chose de trop cuit au menu de la gastronomie moderne; peut-être serait-il temps de faire la part des choses et, plutôt que de se réserver en exclusivité la science gastronomique, l'homme serait-il mieux inspiré de voir en sa tendre moitié une élève, sinon une maîtresse(!), aussi douée que lui.

La restauration au féminin

Que cette évolution ait lieu ou pas, on n'enlèvera pas à la femme son statut de consommatrice de services de restauration. Il y a d'ailleurs belle lurette que les restaurants modernes comptent avec ce segment du marché, car leur marketing, lui, n'a pas laissé échapper un élément aussi vital. La femme émancipée – ou presque – est une femme qui sort, qui travaille, qui invite des amis, qui participe à des déjeuners d'affaires et qui, de ce fait, est une cliente existante ou potentielle des entreprises de restauration, quelle que soit leur classe.

Pour en savoir plus, la Fédération suisse des cafetiers, restaurateurs et hôteliers a effectué une vaste enquête sur la femme en tant qu'hôte, en collaboration avec plusieurs magazines féminins. Les résultats de cette enquête, réalisée scientifiquement et dépouillée électroniquement, seront publiés à l'occasion d'IGEHO 75. Nous avons extrait de cette étude ce qui en a été dévoilé auparavant, et ses premières données, ainsi que le confirme le Journal romand de la FSCRH, s'avèrent particulièrement intéressantes et révélatrices.

Seule, impulsive et économe

S'il semble que le nombre de femmes qui mangent régulièrement au restaurant soit encore faible, l'enquête nous apprend, en revanche, que 35 % des femmes interrogées fréquentent souvent un restaurant pour quelque raison que ce soit et 65 % plus rarement (ce qui ne signifie d'ailleurs pas qu'elles n'en éprouvent pas l'envie). Quelque 52 % d'entre elles ont déclaré céder à «l'impulsion du moment», alors que 51 % s'y rendent surtout en vacances ou en voyage. 42 % vont au restaurant lors de repas de famille, 40 % pour y rencontrer des collègues ou des amis, 23 % à l'occasion de leurs achats; le total supérieur à 100 % indique bien que les motivations sont nombreuses et diverses.

Quant au genre d'établissement, il diffère naturellement beaucoup selon qu'il constitue le restaurant «obligatoire», imposé par des facteurs matériels et sociaux, ou, au contraire, l'établissement idéal que les femmes désireraient fréquenter, indépendamment de toutes contraintes de ce genre. La préférence de ces dames va d'abord au café (40 %) et au restaurant traditionnel, puis au grill-rôtisserie, au snack-bar, à la brasserie, au buffet de gare ou autre restaurant lié à un moyen de transport, enfin à la cantine. En revanche, les femmes interrogées se rendraient plus volontiers en premier lieu dans le grill-rôtisserie (32 %), ensuite dans le restaurant traditionnel ou l'auberge de campagne, le café, la brasserie, le snack et les autres établissements.

16 % des participantes se rendent généralement seules au restaurant, alors que 67 % sont accompagnées de leur mari ou de leur ami et 13 % de leurs enfants ou de leur famille. Les critères, qui déterminent le choix d'un restaurant, sont, dans l'ordre d'importance: la propreté et le soin, le confort et l'ambiance sympathique, la qualité des mets et boissons, les prix avantageux ou raisonnables; viennent, plus loin derrière, la possibilité de rencontrer des connaissances, celle de prendre des consommations légères, l'étendue du choix, l'emplacement, la rapidité du service, etc. Enfin, nos dames sont prêtes à payer de 10 à 20 francs (pour 62 % d'entre elles), 10 francs et moins (17 %) de 20 à 30 francs (17 %) et plus de 30 francs (3 %).

*

On constate, de toute évidence, que cette enquête donne de précieuses informations sur le comportement général de la clientèle féminine au restaurant. En ce qui concerne la restauration rapide à midi, rendue nécessaire par le régime de la journée continue et les distances séparant le domicile du lieu de travail, il ne fait pas l'ombre d'un doute qu'elle répond, comme pour la clientèle masculine, à des critères d'ordre économique et pratique. L'avenir nous montrera si les restaurateurs sont plus sensibles aux motivations des femmes que des hommes. Charmant programme!

Au restaurant aussi, ce que femme veut... *(ASL)*

Silberkugel: – ouverture sociale – gastronomie industrialisée

Vite, bien, bon marché: c'est ce que le «client de midi» exige en ville et c'est pour répondre à cette exigence qu'en 1961 Mövenpick, constatant l'évolution dans la manière de se nourrir et l'abandon des mets cuisinés pour une alimentation plus naturelle, créait Silberkugel, le type même du restaurant fonctionnel. Aujourd'hui, une quinzaine de ces établissements sont en exploitation en Suisse; ils occupent 500 employés et peuvent accueillir 1725 personnes. Mais comment se présente en 1975 la politique de la restauration rapide en Suisse?

Une étude approfondie avait donné naissance à la première Silberkugel qui répondait au besoin essentiel de s'alimenter; ce besoin n'a pas changé. Le but fut atteint en renonçant au luxe et en introduisant une simplicité presque spartiate, tant dans l'aménagement que dans le service: tables en forme de U, cuisine et office pratiquement intégrés au restaurant, systématisation, normalisation et organisation du travail très poussées.

Des restaurants immunisés contre les crises

A long terme, Mövenpick veut faire de Silberkugel une entreprie qui se développe, devienne représentative de l'économie et reflète, dans la Suisse moderne, l'importance d'une qualité élevée, l'utilisation de méthodes, de techniques et de principes d'avant-garde, ainsi que l'application d'une politique de personnel avancée. C'est l'adaptation de la «pensée industrielle» à la restauration européenne.

La formule simplifiée des Silberkugel permet d'employer également des personnes qui n'ont aucune formation hôtelière; 80 % sont engagées à temps partiel. Pour l'instruction du personnel, un système d'enregistreur portatif permet d'apprendre rapidement et «en direct» le fonctionnement et le maniement d'une machine ou le service d'un client imaginaire. (Comet)

7 règles pour une politique commerciale

L'activité globale des Silberkugel, définie par une politique commerciale claire, moderne et vivante, est bien résumée par les «7 règles d'argent», énoncées ainsi par Mövenpick: qualité supérieure des mets et boissons, choix limité, prix modiques, service rapide, nourriture bonne / saine / digestive, hygiène et propreté extrêmes, absence de pourboire. On a notamment introduit, en certains endroits, le «Check-out-system», c'est-à-dire que le client paye à une caisse centrale en sortant.

La stricte limitation de l'assortiment des mets contribue fortement à simplifier les commandes et à les exécuter. Le client a l'avantage de pouvoir se décider rapidement et d'être plus vite servi; de plus, grâce à la rotation intensive des articles, il bénéficie de la garantie de recevoir des aliments toujours frais.

Les besoins présents et futurs

Silberkugel est en passe d'atteindre ce que ses initiateurs ont toujours désiré réaliser: un type de restaurant ouvert à toutes les classes sociales. En effet, le banquier mange à côté de l'apprenti, parce qu'ils ont tous deux le même besoin essentiel: se nourrir vite et bien, pour un prix avantageux, et dans un cadre propre et agréable. Qualité, prix, service: on retrouve ces trois vocables dans la politique (contenue par écrit) de Silberkugel qui «pense d'abord à ce que souhaite le client et tient compte ensuite des autres intérêts justifiés, pleinement consciente du fait que, sans vente, il n'y a pas de bénéfice et que, sans bénéfice, il n'y a pas de travail».

Parallèlement à l'autre grand type de restaurants, celui des établissements dits «bourgeois» (avec tous les services traditionnels), Silberkugel va poursuivre son développement en s'attelant à des tâches plus importantes qui répondront également à des besoins plus modernes et à l'ambition d'une grande firme désireuse de s'affirmer comme le numéro un de la gastronomie industrialisée en Suisse.

Comment se présenteront les établissements du futur? «Nous voulons créer, affirment les dirigeants de Mövenpick, un type de restaurant qui ne soit pas vulnérable, qui ne soit pas sensible aux récessions économiques, et capable de répondre, en période de marasme, à une demande encore accrue par une alimentation à bon marché.» Or, si l'on en juge la situation économique en 1975, force est de reconnaître que, pour Silberkugel, l'avenir a déjà commencé et que son équipement répond en tous points à la définition des restaurants de l'avenir.

Gestion par fixation d'objectifs

Toute la politique de Silberkugel – et il faut insister sur le fait qu'elle peut parfaitement s'appliquer, dans ses principes généraux à celle de n'importe quel établissement – repose sur une continuité dans la gestion, indépendante des événements extérieurs, qui permette de bons résultats financiers pour ses clients, ses collaborateurs et ses actionnaires. Ce qui présuppose une excellente organisation du personnel, base de tout l'édifice.

Mövenpick a choisi, en l'occurence, le type de la gestion par fixation d'objectifs. Les collaborateurs sont ainsi appelés à participer en commun à l'élaboration et à l'établissement de ce qu'il convient d'entreprendre, donc du budget, de la prévision des ventes, de la planification du personnel, etc. Par la suite, tout supérieur doit s'assurer que le travail se déroule dans les délais fixés.

La «boule d'argent» est un jeu qui pourrait bien faire fureur, demain, dans les cités helvétiques.

DSR: 3 lettres, plus de 100 restaurants

Le DSR, c'est le Département social romand, organisation sans but lucratif de restaurants de collectivités en tous genres, qui a son siège à Morges. Fondée en 1919, cette association s'était d'abord illustrée par l'exploitation de foyers du soldat pour se diriger plus tard, face à l'évolution de la demande, vers les établissements de restauration collective. A fin 1974, cette progression spectaculaire se traduisait en quelques chiffres: 97 restaurants de collectivités, 6 restaurants et hôtels ouverts au public, 23 maisons du soldat et quelque 26 millions de francs de chiffre d'affaires.

Derrière ces chiffres, se profilent une politique sociale d'avant-garde et une solide organisation de services qui méritent d'être mieux connues. Présidé par M. Jacques Manz et dirigé par M. Gustave Dupraz, le DSR est également membre de l'Union des restaurants collectifs européens, qui groupe des entreprises de sept pays.

Un élément des relations humaines internes

Les restaurants gérés par le DSR sont dits de collectivités, parce qu'ils sont réservés à une clientèle limitée constituant une communauté de travail, soit aux seuls employés d'une fabrique, d'une administration publique (CFF, PTT) ou privée (banques), soit aux élèves des écoles. Ils sont gérés par le DSR pour le compte de leurs propriétaires (fabriques, administrations, etc.) et à leurs risques et périls. Le DSR ne participe ni aux bénéfices, ni aux déficits de l'exploitation d'un restaurant; il perçoit un pourcentage des recettes, afin de couvrir ses frais relatifs à ses prestations, ses études, son organisation, son administration, sa gestion, son contrôle et sa comptabilité.

Il incombe au propriétaire de chaque restaurant de fixer les prix des repas et des boissons, selon sa propre conception de politique sociale. Le restaurant de collectivité, ouvert moins longtemps que n'importe quel autre restaurant public et souvent 5 jours sur 7 seulement, applique toujours des prix très avantageux qui ne favorisent guère leur rentabilité directe. Mais il sied de les considérer comme un élément de la politique de relations humaines développée dans une entreprise ou toute autre collectivité. C'est ainsi que le DSR déclare vouloir «faciliter les responsables dans leurs efforts en faveur de leurs employés et ouvriers, ou de leurs élèves».

Le DSR applique quand même une politique d'entreprise

Que le restaurant de collectivité soit rentable ou pas ne change rien à la nécessité, pour le DSR, de travailler selon les méthodes de gestion et d'exploitation les plus modernes. En 1974, les achats de marchandises ont représenté un montant de 18 millions de francs, dont près de 7 millions pour la viande. L'important chiffre d'affaires réalisé par les restaurants DSR permet de conclure des contrats avantageux pour l'achat de marchandises et les rabais ainsi obtenus sont intégralement comptabilisés au bénéfice des propriétaires.

Ceux-ci sont tenus constamment au courant de la situation de leur restaurant, au moyen de comptes d'exploitation trimestriels ou mensuels. Ils bénéficient aussi des comparaisons englobant l'ensemble des exploitations, comparaisons basées sur les prix des denrées principales par repas: viande, légumes, pâtes, etc. Les méthodes de travail dans la restauration collective, en particulier la technique d'achat, n'ont donc rien à envier, dans leur raffinement, leur efficacité et leur sérieux, à celles qui sont utilisées, ou qui devraient l'être systématiquement, dans la restauration commerciale.

Le DSR, en véritable organisation de services, est à la disposition des chefs d'entreprise pour les conseiller avant même que des plans de construction soient esquissés. Leurs services spécialisés ont pratiquement conçu un type de restaurant pouvant s'adapter aux entreprises. Ils indiquent les surfaces nécessaires aux locaux de consommation, de stockage, de préparation, en tenant compte des impératifs de l'exploitation. Ils choisissent avec l'architecte les matériaux faciles à entretenir et qui résistent aux corps gras, aux acides et à un usage intensif. Ils sont également en mesure de conseiller les propriétaires sur l'aménagement et l'équipement d'un restaurant, ainsi que d'établir des budgets prévisionnels d'exploitation.

Le DSR organise ses propres journées de gérants et de cadres, qui ont toutes un caractère technique et doivent déboucher sur de véritables cours de formation pour les nouveaux venus et de recyclage pour les anciens.

Une clientèle diversifiée et des besoins nouveaux

Peu de groupes de restaurants en Suisse peuvent se vanter d'accueillir, dans leurs établissements, une clientèle aussi diversifiée que le DSR: des soldats des fortifications du Gothard aux cadres de Nestlé, en passant par des conducteurs de locomotive, des étudiants de l'université, des pilotes de Mirage, des facteurs et des fonctionnaires de la Croix-Rouge, des grandes banques ou le Conseil oécuménique des Eglises...

MM. Manz et Dupraz ne concluaient-ils pas leur rapport de gestion 1974 en ces termes: «Cette année s'est bien terminée, nous avons bien placé notre confiance en comptant sur l'appui de Dieu. Nous lui devons une grande reconnaissance.»?

Une communauté au service de la restauration

Il existe en Suisse un groupement essentiellement voué à la restauration collective: l'AGAB ou Communauté suisse des associations de restaurants sans alcool, fondée en 1947. Elle a pour but de représenter en commun les intérêts des entreprises sans alcool de restaurants, d'entretien et d'hébergement. Partenaire de l'industrie helvétique de l'hôtellerie et de la restauration en ce qui concerne notamment la convention collective nationale de travail, cette communauté, qui a son siège à Zurich, groupe plusieurs sociétés, dont l'Association suisse des restaurants sans alcool, le Département social romand (Organisation et exploitation de restaurants de collectivités, Morges), le SR-Service (Zurich), la Fondation suisse des foyers pour tous (Zurich), ainsi que d'autres associations suisses-alémaniques.

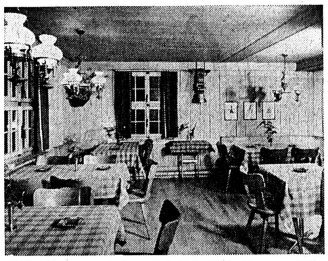
Restaurants indépendants, gestion commune

L'explosion démographique, l'intensification des activités urbaines et les nouvelles habitudes travail/loisirs ont non seulement augmenté le nombre des restaurants, mais elles ont aussi multiplié les problèmes des restaurants existants. De nombreux cafés se sont découvert une vocation d'établissement de restauration, avec tous les nouveaux problèmes inhérents à ce genre d'exploitation: administration, achats, personnel, promotion, etc. C'est la raison pour laquelle nous pensons que la formule d'une administration centralisée, chargée des intérêts de plusieurs restaurants affiliés ou indépendants, est en mesure de résoudre de nombreux problèmes et de décharger chaque exploitant d'un certain nombre de tâches.

Une administration centrale s'est créée il y a cinq ans, à Lausanne, à l'enseigne d'ARESA, administration des restaurateurs associés, dont la direction est assumée par M. Guy Froidevaux. Sans en faire un modèle type immuable, nous sommes d'avis qu'il s'agit là d'une expérience tout à fait digne d'intérêt, de nature à inspirer maints restaurateurs désireux de doter leur entreprise d'une gestion et d'une politique adaptées aux impératifs actuels.

«Du bistrot au joli restaurant»

C'est la formule utilisée par le directeur d'ARESA pour qualifier les quatre établissements de son groupe, ce qui signifie bien qu'un bureau central est



A l'opposé du restaurant de collectivité, le restaurant traditionnel commercial dont l'avenir aussi peut être prometteur.

tout à fait en mesure d'organiser et de promouvoir des établissements très différents les uns des autres.

Les tâches d'un tel organisme peuvent se résumer ainsi:

- achats centralisés de certains produits seulement
- fixation des prix de vente
- contrôle des chiffres d'affaires
- contrôle des dépenses
- fixation et contrôle des salaires
- définition de la politique du personnel
- formation des gérants
- établissement des rendements
- promotion générale
- animation par la publicité
- relations publiques
- autres petites tâches administratives

Il est évident que tout le système est fondé sur les rapports de confiance qui doivent exister entre la direction du groupe de restaurants et chaque tenancier-gérant, lequel reste, finalement, responsable de son établissement. Ce dernier d'ailleurs, en prise directe sur le marché et en contact quotidien avec sa clientèle, est un précieux indicateur sur les tendances de consommation, les goûts de ses hôtes, les points à améliorer, etc. Le principe même de l'administration centralisée de restaurants est conditionné par le climat de collaboration nécessaire au bon fonctionnement des relations direction/gérants.

De la fiduciaire au centre de services

On peut facilement imaginer qu'une telle organisation prenne de l'essor dans la restauration suisse, dans la mesure où l'autonomie de chaque établissement est respectée. En effet, nombreux sont les établissements publics qui recourent déjà aux services – de plus en plus élargis eux aussi – d'une fiduciaire professionnelle ou privée. Celle-ci se charge déjà de nombreuses tâches liées à la comptabilité et à la gestion; on pourrait, sans trop de problèmes, lui ajouter de nouveaux services spécialisés dans des activités telles que la gestion et la formation du personnel, l'organisation d'entreprise, la promotion, voire la décoration et l'animation.

L'organisation de la restauration moderne est en passe de subir de nombreuses modifications structurelles; le recours au système d'administration centralisée ou plus simplement de mise en commun des tâches administratives implique naturellement une volonté de collaborer et de rationaliser, qui se double d'une ouverture d'esprit de la part de tous les partenaires. Mais ce comportement, dans sa finalité, débouche sur un double effet: d'une part, il décharge le tenancier d'un établissement de tâches moins spécifiquement hôtelières et lui permet de se consacrer beaucoup plus à sa vocation d'accueil et au contrôle de la qualité. D'autre part, il garantit d'une manière optimale d'atteindre les objectifs fixés par une politique commerciale digne de ce nom. La société de gestion spécialisée en restauration risque fort de constituer un phénomène économique irréversible.

WIMPY chez les Helvètes

Une seule société, qui a son siège à Genève, est dépositaire de la marque «Wimpy» en Suisse qui sert d'enseigne à une dizaine de restaurants. On ne peut pas dire que la formule «hamburger» ait créé un raz-de-marée dans notre pays, où elle est pourtant implantée depuis 1964.

Dans les milieux de la restauration moderne, personne n'ignore les caractéristiques de ces établissements de restauration rapide en zone urbaine à grande densité, qui symbolisent en quelque sorte le «fast food» dans sa conception la plus simplifiée: emplacement au centre des villes, aménagement fonctionnel, design très moderne, exploitation de style snack-bar rationalisée à l'extrême, capacité moyenne de 80 places.

Pas de publicité, mais des gens pressés

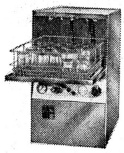
«La clientèle Wimpy en Suisse, nous dit un des responsables du groupe et de la marque, est avant tout composée de jeunes et de touristes; les clients suisses n'y sont pas très nombreux.» Ce qui, au demeurant, ne semble pas causer trop de soucis aux animateurs de Wimpy, puisque la marque ne fait plus l'objet de publicité dans notre pays. Chaque restaurant, par contre, est autonome et peut faire la promotion qui lui convient, de même qu'il est libre d'offrir aussi d'autres mets que le traditionnel «hamburger Wimpy».

L'administration centrale procède aux achats de viande – une seule boucherie à Genève pour toute la Suisse – et dicte sa politique de prix. Wimpy ne cache pas son désir de développer son implantation en Suisse, mais se heurte momentanément aux difficultés conjoncturelles. Ce type d'établissement joue, néanmoins, son rôle de restaurant d'appoint dans certaines villes de notre pays.

Double page réalisée par José Seydoux

LIBO AG BERN

Geschirrwaschautomaten für das Gastgewerbe



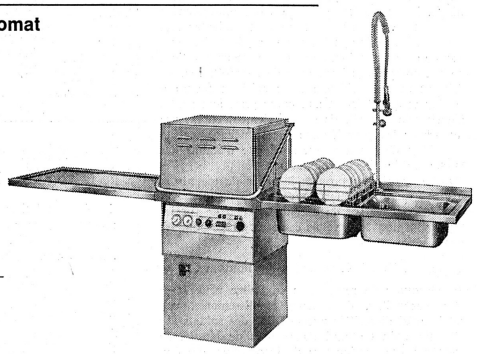
Gläserwaschautomat LIBO GWA 303

1500 Gläser pro Stunde gewaschen – gespült, auf Wunsch Biergläser zusätzlich kaltgespült

Comptoir 75
Halle 28
Stand 2819

Gut verteiltes Servicenetz in der ganzen Schweiz

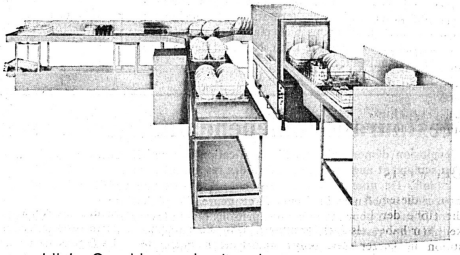
Geschirrwaschautomat LIBO GWA 802/D



700 Teller pro Stunde gewaschen – gespült – getrocknet

LIBO GESCHIRRWASCH-BANDAUTOMAT

Erste vollautomatische Geschirrwasch- und Geschirrverteilungsanlage!



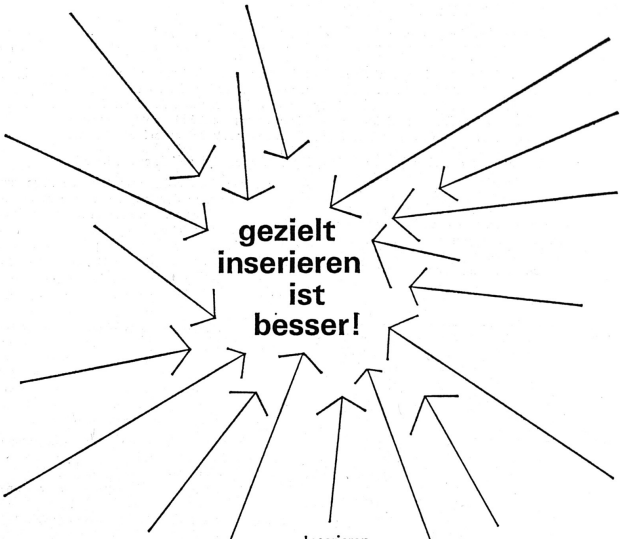
- Geschirrwaschen
- Geschirrtransport
- Geschirrverteilung
- Geschirrlagerung

Lassen Sie sich durch unsere Spezialisten beraten.

LIBO AG Fabrik für gewerbliche Geschirrwaschautomaten
Länggassstrasse 65, **3012 Bern**, Telefon (031) 23 83 55

187

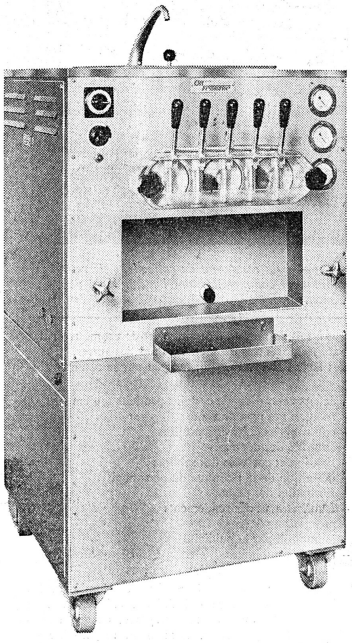
Besuchen Sie uns an der IGEHO, Halle 24, Stand 362



Inserieren
heisst informieren!
Erweitern Sie Ihren Kundenkreis in Hotellerie und Gastgewerbe mit einer gezielten Werbung in der Hotel-Revue, der offiziellen Fachzeitung des Schweizer Hotelier-Vereins.
Die Technische Beilage der Hotel-Revue behandelt das weitgespannte Gebiet der Hoteltechnik, deren Entwicklung im vollen Gange ist. Werben Sie deshalb nicht irgendwo für Ihre Produkte, sondern dort, wo Ihr Inserat von Fachleuten gesehen und gelesen wird, in der Hotel-Revue, dem Fachblatt für den Fachmann.

Inseratenverwaltung der Hotel-Revue
Monbijoustrasse 31, 3001 Bern, Telefon (031) 25 72 22

Bei uns können Sie... das köstliche FRISCHEIS probieren



Die robusten Schweizer
FRISCHEISAUTOMATEN

5 Modelle zur Auswahl
mit 1, 3 und 5 Zapfhahnen
luft- oder wassergekühltes Kühlaggregat
Punkte, die zählen . . .

- **sehr preisgünstig**
- **robuste Stahlgehäuse**
- **leichte Reinigung**
- **grosse Leistung**
- **Schweizer Produkt**
- **Service-Garantie**

Besuchen Sie unseren Stand Nr. 371, Halle 22, an der IGEHO, Basel, vom 13. bis 19. November 1975.

Frigorex

AG für Kälte und Klima
6002 Luzern
Tribschenstrasse 61, Telefon (041) 40 44 44

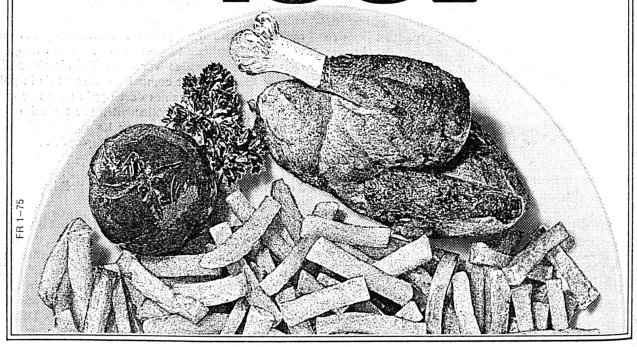
722

Ein zählbarer Gewinn!

Weil Ihnen kein Fettstoff in der Friteuse so lange so hervorragendes Backgut garantiert

Die Erfolgsgrundlage für Sais Friture 100:
- optimale Hitzebeständigkeit
- neutral im Geschmack und Geruch
- rascher Temperaturanstieg

SAIS FRITURE 100



FR 1–75

Investitionsgüter überlegt einkaufen

Erich Berger, Leiter der Unternehmerschulung SHV, Bern

Wenn wir den Versuch unternehmen, abzugrenzen wann ein wirtschaftliches Gut als Konsum- oder Investitionsgut zu bezeichnen ist, können wir die Buchhaltung zu Rate ziehen. Obwohl die Definition nicht allgemeingültig ist halten wir für uns fest: ein gekauftes Gut, das zuerst in der Buchhaltung aktiviert und dann Jahr für Jahr nach seinem Wertverzehr abgeschrieben wird, ist ein Investitionsgut. Bei der kleinbetrieblichen Struktur der meisten Hotels kann es sich beim Kauf einer Maschine im Werte von Fr. 10 000.– schon um eine namhafte Investition handeln. Diesen Betrag sofort abzuschreiben hiesse, die Erfolgsrechnung und Bilanz bereits bedeutungsvoll zu beeinflussen.

Das (Kauf-) Ziel

Wir stellen an ein Investitionsgut nicht nur technische Anforderungen – wenn es sich beispielsweise um eine Maschine handelt – sondern auch eine betriebswirtschaftliche. Der Investitionsbetrag muss sich über höhere Verkaufspreise, gesteigerte Verkaufsmengen oder über Aufwandminderungen in möglichst kurzer Zeit selbst amortisieren.

Die Aufgabenstellung

Welche Marke, welcher Typ entspricht nun dieser Forderung am besten? Das herauszufinden ist das Bestreben des guten Unternehmers. Auf Gefühle, Erfahrungen und gute Ratschläge allein ist wenig Verlass. Der Markt ist für gewisse Güter unendlich gross, ja unüberschaubar, wie uns die bevorstehende IGEHO eindrücklich vor Augen führen wird.

Der Kauf beginnt und endet nicht an einer Ausstellung, sondern im Betrieb. Die Lieferanten haben zwar meistens vorzügliche Fachleute, Berater, nicht Verkäufer genannt, die ihr Produkt hervorragend kennen. Der Unternehmer jedoch kennt seinen Betrieb und sein Problem zweifellos viel besser. Es ist also unklug, einen Aussenstehenden allein unser Problem lösen zu lassen. Seriöse Lieferanten sind uns durchaus dankbar, wenn wir ihnen unser Problem und unsere Anforderungen zu einer Lösung klar beschreiben können. So ergibt sich letztlich eine erfolgversprechende Partnerschaft zwischen Käufer und Verkäufer.

Die Bedürfnisfrage

Meistens ist es nicht damit getan, festzustellen, dass eine Maschine oder ein Apparat ausgedient hat, zu reparaturanfällig geworden ist oder überhaupt den Dienst versagt, um sie dann durch eine neue gleicher Art zu ersetzen. Eine andere Bestandesaufnahme bringt uns vielleicht zur Erkenntnis, dass diese oder jene Arbeit zu personalintensiv geworden ist; es muss eine Maschine angeschafft werden.

Solche Augenblicke sollten immer zu einem Marschhalt und dann zu einem zünftigen Blick zurück und einem noch schärferen Blick nach vorne führen. Seien wir uns bewusst: Apparate und Maschinen verändern immer Gewohnheiten, Tabus, Institutionen und Organisationen von Menschen, denn eine Maschine erfüllt eine ganz bestimmte Teilaufgabe in einem Ganzen. Eine neue Anlage kann wahrscheinlich einen grösseren Teil anders erledigen. Also müssen wir den ganzen organisatorischen Ablauf im Wirkungsbereich dieser Anlage neu untersuchen. Wir stellen uns grundsätzliche Fragen zum Bedürfnis, z. B.:

- Warum ist die heutige Art der Aufgabenerledigung ungenügend?
- Ist die Arbeit (überhaupt) notwendig?
- Kann die Aufgabe auch ohne Maschine zweckmässig erledigt werden?
- Kann die Aufgabe nach aussen vergeben werden?

Es mag scheinen, als ob wir uns mit diesen Fragen um Jahre zurückbegeben wollten. Sie stellen heisst sie beantworten, und diese Antworten sind nicht einfach durch die Tatsache gegeben, dass die Arbeit bisher immer von einer solchen Maschine erledigt wurde.

Der Einsatz

Unserer Bedürfnisanalyse fügen wir nun gezielte Fragen über den Einsatz einer Maschine an:

- WOZU:	wird die Maschine eingesetzt? (genaue Zweckumschreibung)
- WO:	wird die Maschine eingesetzt? (Standort untersuchen, z. B. atmosphärische Einflüsse)
- WANN:	wird die Maschine eingesetzt? (Zeitpunkt des maschinellen Einsatzes, z. B. Tag, Nacht; wichtig allenfalls wegen Lärm oder Strom- und Wasserverbrauch)
- WIE HÄUFIG:	wird die Maschine eingesetzt? (Belastung in Stunden je Tag)
- WIE LANGE:	wird die Maschine eingesetzt? (Zeitdauer des Einsatzes wenn zum voraus fest begrenzt)
- WER:	bedient die Maschine? (Frauen, Männer, Kinder, Hilfspersonal, geschultes Personal, Gäste)

Das Pflichtenheft

Allmählich erhalten wir eine klare Vorstellung über unsere künftige Anschaffung. Wir haben uns beim Durchdenken der ganzen Organisation auch mit der Zukunft des Betriebes beschäftigt. Wir wissen auf Grund der langfristigen Unternehmungsplanung, ob unser Betrieb in den kommenden Jahren expandieren wird oder ob wir Erreichtes konsolidieren wollen. Wir wissen, ob unser Sortiment an Waren und Dienstleistungen qualitativ verbessert werden muss. So sind wir nun in der Lage, ein Pflichtenheft über das gesuchte Objekt aufzustellen. Das Pflichtenheft sollte folgende Punkte enthalten:

- Hauptzweck
- Neben- und Zukunftsaufgaben
- Leistungsergebnis (qualitativ)
- Kapazität
- Ausbaufähigkeit
- Automationsgrad
- Verarbeitungszeit (quantitatives Leistungsergebnis)
- erforderliche Zusatzeinrichtungen
- Bedienungsleichtigkeit
- Robustheit (athmosphärische Einflüsse, dauernde Vollbelastung, Pflege und Wartung)
- Sonderwünsche

Je nach Art der Maschine muss diese Anforderungsliste ergänzt und geändert werden. (Für eine Kaffeemaschine gelten nicht die gleichen Kriterien wie für eine Abwaschanlage).

Die Marktübersicht

Bereits haben wir ein gehöriges Stück auf dem Weg zu einem optimalen Kauf zurückgelegt. Es hat uns indessen noch nichts gekostet. Der Aufwand bestand hauptsächlich in einer geistigen Investition seitens des Patrons, deren Ertrag allerdings in einem vorteilhaften Verhältnis zum zeitlichen Aufwand stehen dürfte. Von der ersten Begegnung an mit dem Markt wird jeder falsche Schritt teuer. Mit dem klar erarbeiteten Pflichtenheft vermeiden wir, dass wir einen Kauf tätigen, der weit an der betrieblichen Notwendigkeit vorbeizielt.

Die Informationsbeschaffung

Im Pflichtenheft hat unsere Maschine ein recht klares Profil erhalten. Damit haben wir selbst den weiten Markt bereits stark abgesteckt. Wer sind nun die Lieferanten? Wie heissen die Marken, welche Typen sind erhältlich? Es führen viele Wege zu diesen Lieferanten, und für einmal empfiehlt es sich, viele zu begehen.

1. Die Fachzeitschriften

Das Beschaffen von Informationen aus Fachzeitschriften ist eine Daueraufgabe. Aufmerksames Beobachten der Inserate und Publikationen macht uns zu mehr oder weniger guten Kennern des Beschaffungsmarktes. Es genügt nicht, im Augenblikke, da wir eine grössere Investition tätigen möchten, je eine Nummer der zahlreichen Fachzeitschriften zu kaufen; gewiss wird gerade diese Nummer uns keinen Hinweis vermitteln.

Die Zahl der guten Fachzeitschriften für das Gastgewerbe ist erheblich. Es empfiehlt sich ein kooperatives Vorgehen, bei dem aus einer Gruppe von Hoteliers jeder nur einen Teil der Fachzeitungen besonders aufmerksam liest, interessante Artikel kopiert und verteilt. Oder jeder sammelt aus vielen Zeitungen und Zeitschriften Artikel für eine beschränkte Anzahl Probleme. Damit hätten wir auch schon ein handfestes Beispiel für einen wirklich alltagsnahen Erfahrungsaustausch unter Hoteliers.

2. Die Fachmessen

Der Besuch einer Fachmesse bietet Anschauungsunterricht. Es sind jeweils mehrere Gründe, die uns in die Ausstellungen führen:

a) Unser ganz spezifisches Kaufproblem.

b) Die Neugierde: was gibt es generell Neues auf dem Markt?

c) Zum sinnvollen Vergnügen.

Selbstverständlich schenken wir dem Punkt a) die grösste Aufmerksamkeit, dadurch nämlich, dass wir unsern Messerundgang zu Hause anhand des Messekatalogs vorbereiten. Auch das Pflichtenheft der gesuchten Maschine wird nochmals überprüft und mit der Problemstellung verglichen.

Die IGEHO ist wohl eine der nächsten und zweifellos eine der leistungsfähigsten Fachmessen für den Hotelier. Es gibt aber in Europa allein mindestens weitere 4 bekannte, gastgewerbliche Fachmessen.

3. Der Dokumentationsdienst des Schweizer Hotelier-Vereins

Der zweifellos einfachste, schnellste und erst noch ergiebigste Weg, sich auf dem Investitionsgütermarkt umzusehen, führt über den Dokumentationsdienst SHV. Eine grosse Zahl Hoteliers weiss heute noch nicht, dass seit 1962 im Hotelier-Verein ein Dienst besteht, den der Hotelier kostenlos beanspruchen kann. Der technische Beratungsdienst hat in jahrelanger Arbeit eine Dokumentationsstelle aufgebaut, die sich sehen lassen darf und von der man wünschte, sie würde häufig beansprucht. Sämtliche Lieferanten gastgewerblicher Investitionsgüter werden aufgefordert, dem Dokumentationsdienst stets ihre letzten Prospekte, Preislisten und Beschreibungen des ganzen Sortimentes einzureichen. Sucht nun ein Hotelier beispielsweise eine Kaffeemaschine, bittet er den Dokumentationsdienst um Unterlagen. In einem einzigen Mäppchen zusammengefasst erhält er nun eine umfassende Dokumentation aller Marken und Lieferanten des gesuchten Produktes. Auch hier ist es natürlich von Vorteil, wenn gleich ein Pflichtenheft mitgeschickt wird, damit dem Hotelier nicht Unterlagen zugestellt werden, die weit vom gesuchten Objekt entfernt sind.

Auf Grund von Beschreibungen und Prospekten haben wir uns schon einige technische Kenntnisse über unsere künftige Maschine angeeignet. Wir sind gerüstet, mit den Vertretern möglicher Lieferanten ein gleichwertiges Gespräch zu führen und kleine, aber gewichtige Unterschiede einzelner Modelle unsern Bedürfnissen entsprechend zu beurteilen. Das Interesse verlagert sich langsam von der technischen Leistungsfähigkeit einer Maschine zu den Dienstleistungen und dem Ruf des Lieferanten.

Der Preis

Erst in diesem Augenblick beansprucht der Preis oder die Höhe der Investition unsere ganze Aufmerksamkeit. Wir haben als Ziel formuliert, dass sich die Investition in kurzer Zeit selbst amortisieren muss. Je rascher mir ein investierter Franken durch den Gewinn zurückfliesst, desto mehr ist mir dieser Franken wert. Der Preis darf deshalb nie nur unter dem optischen Eindruck bewertet werden.

Eine genaue Antwort auf unsere Frage des «Investitionsrückflusses» erhalten wir nur durch die folgenden Rechnungen:

- die Liquiditätsrechnung: sie gibt uns Auskunft, wie wir die Investition finanzieren können;
- der Verfahrensvergleich: er zeigt uns, welches der in Frage kommenden Modelle schliesslich am wirtschaftlichsten ist;
- die Kapitalflussrechnung: sie zeigt uns, in welcher Zeit das investierte Kapital in Form von Gewinnen in den Betrieb zurückfliesst (cash flow).

Es ist uns im Rahmen dieses Artikels nicht möglich, die einzelnen Rechnungen anhand eines Beispieles darzustellen.

Der optimale Entscheid

Entscheiden heisst: eine Wahl aus Alternativen treffen. Dabei sind zwei Voraussetzungen zu beachten:

1. Die richtigen Vergleichsgrössen.
2. Die richtigen Vergleichswerte.

Die Beurteilung (der Maschine)

Problemanalyse, Pflichtenheft und Marktstudie haben uns eine begrenzte Zahl möglicher Fabrikate und Modelle übrig gelassen. Es gilt, nun das uns am besten dienende auszuwählen. Alle noch in der Wahl stehenden Apparate erfüllen selbstverständlich mehr oder weniger die verlangten Anforderungen. Es treten zusätzliche Kriterien in den Vordergrund.

Gewünschte Eigenschaften

Noch einmal halten wir alle wünschenswerten Eigenschaften fest, die wir dem anzuschaffenden Gut zudenken. Diese Eigenschaften sollten bis zum kleinsten Detail gehen, von der Leistung und Kapazität über den Preis bis zum guten Ruf des Lieferanten. Eine der wichtigsten Eigenschaften für den Hotelbetrieb dürfte wohl die «Servicebereitschaft» des Lieferanten sein. Denken wir nur an den Fall, dass die Tiefkühlanlage mitten in der Hauptsaison (wenn die Lager voll sind) ihren Dienst versagt.

Die Gewichtung

Nachdem der Katalog der gewünschten Eigenschaften vorliegt, müssen diese, gemessen am Bedürfnis, das sie uns erfüllen, gewichtet werden. Es ist darauf zu achten, dass die Gewichtung ziffernmässig nicht zu grosse Unterschiede aufweist, weil ein zu deutliches Ergebnis bei einer einzigen Eigenschaft schliesslich nicht alleinbestimmend für den Entscheid sein darf.

Beispiel eines Apparatevergleichs

Die Berechnung des Faktors kann wie folgt geschehen:

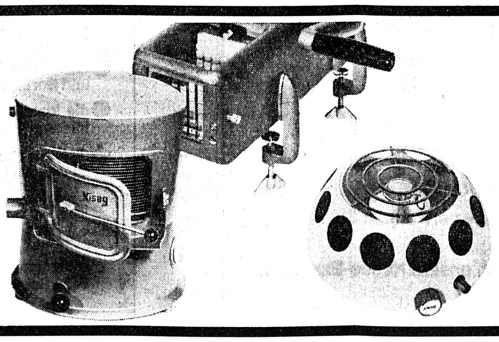
Erfüllt ein Apparat eine gewünschte Eigenschaft hundertprozentig, geben wir ihr den Faktor 1,0; erfüllt er die Eigenschaft nur zur Hälfte, erhalten wir den Faktor 0,5. Diesen Faktor multiplizieren wir nun mit der Gewichtung und erhalten so die Punktzahl je Eigenschaft und Apparat. Es leuchtet ein, dass das Bestimmen der Gewichtung und des Faktors recht schwierig ist. Objektivität ist denn auch erstes Gebot.

Gewünschte Eigenschaften	Gewichtung	Apparat A Faktor	A Punkte	B F	B P	C F	C P
1. Leistung u. Kapazität	30	0,5	15	0,6	18	0,4	12
2. Betriebskosten	25	1,0	25	1,0	25	0,6	15
3. Einfachheit d. Bedienung	20	0,5	10	0,8	16	1,0	20
4. Kundendienst d. L.	20	0,7	14	0,9	18	0,3	6
5. Preis	15	0,4	6	0,8	12	1,0	15
6. Robustheit	10	0,6	6	0,6	6	0,5	5
7. Garantieleistungen	5	1,0	5	0,8	4	1,0	5
8. Wertbeurteilung d. Apparates	5	0,6	3	1,0	5	0,2	1
9. usw.							
10.							
11.							
12.							
13.							
14.							
Die Anlage mit dem höchsten Ergebnis dürfte - mit gewissen Einschränkungen - die beste sein.			84		104		79

Für jedes Hotel und Restaurant das geeignete Gerät

Kisag-Artikel sind problemlos, einfach in der Bedienung, platzsparend, praktisch, wirtschaftlich, wie die

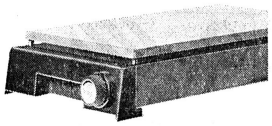
- **Kisag-Kartoffel-Schälmaschine** mit 2 Geschwindigkeiten zum Schälen und Ausschleudern.
- **Pommes-frites-Schneider** Nichtrostende Aluminiumkonstruktion, verschiedene Messergrössen.
- **Kisag-Rechaud Feumatic** mit automatischer Zündung, Flamme stufenlos regulierbar.



- **Kisag-Gas-Plattenwärmer**

jetzt mit automatischer Zündung. Gleichbleibende Wärme während 7 Stunden. Ohne Kabel, ohne Kerzen, stapelbar, modern in Form und Farbgebung.

NEU



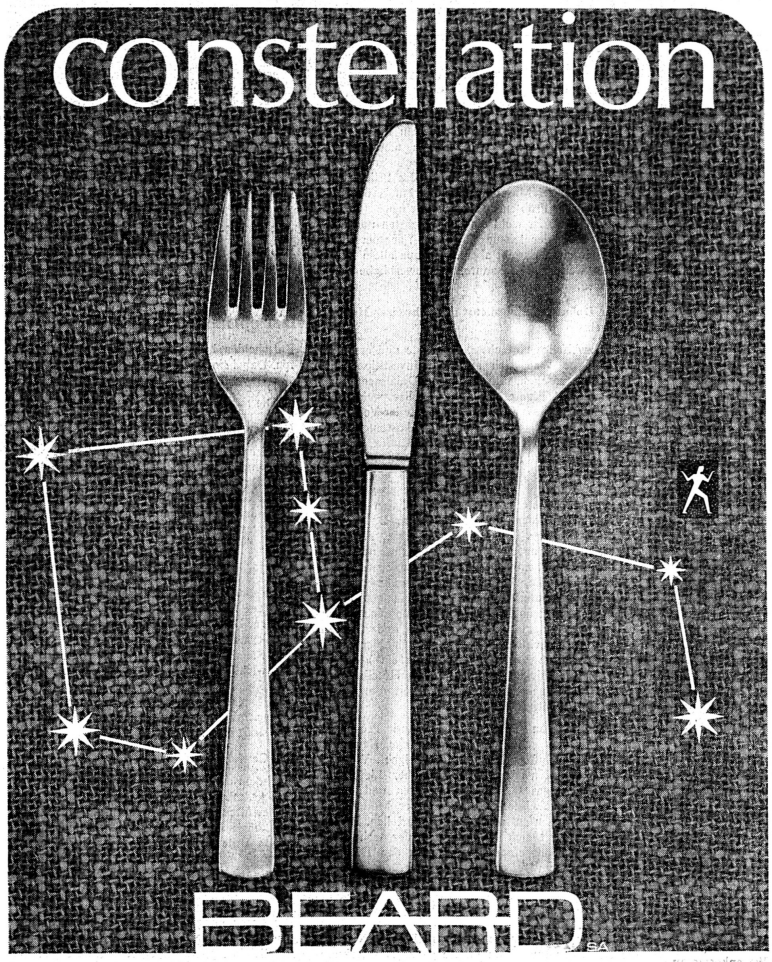
Verlangen Sie unverbindlich Offerten und Prospekte!

Kisag

Kisag AG, 4512 Bellach
Telefon (065) 37 12 01

IGEHO Halle 22, Stand 573

P 05-5428



Equipement hôtelier et ménager 1820 Montreux ✆ (021) 62 38 62 Telex 24 263
salles d'exposition à Zürich, Genève, Locarno, magasins à Montreux et Vevey

Das neue Tafelbesteck constellation von Béard besitzt 5 hervorstechende Eigenschaften:
✳ unbiegsam ✳ unverwüstlich ✳ praktisch ✳ originell ✳ schön
Der Entscheid für constellation ist die Wahl von Qualität

IGEHO, Halle 25, Stand 441

Gemüsezubereitung mit anliker

Gemüse-Schneidemaschine anliker

für die kostensparende, rationelle Frischgemüseverarbeitung. Das zehntausendfach bewährte Programm bringt in jede Küche entscheidende Vorteile, die besonders heute zählen.

Cutmix

der Cutter-Mixer mit dem neuen Schneideprinzip
schneidet Fleisch, Petersilien, Zwiebeln usw.
mischt Saucen, Kräuterbutter, Teig usw.
rührt Mayonnaise, Eiweiss, Püree usw.

Gemüse-Schneidemaschine Typ II

für die Grossverpflegung und die industrielle Gemüseverarbeitung. Das absolut neue System in der Gemüsezerkleinerung.

Tosap

zum Zerkleinern von Tomaten, Zitronen, Orangen usw. in Schnitze.

Alle Maschinen führen wir an der **IGEHO Halle 22, Stand 141,** vor.

Anliker AG Eggbühlstrasse 36 Tel. 01/50 34 66 **8050 Zürich**

rex royal
KAFFEEMASCHINEN MACHINES A CAFÉ
HGZ-Aktiengesellschaft Zehntenhausstr. 15–21
8046 Zürich Tel. 01/57 14 40

Besuchen Sie Ihren Räucherspezialisten in Halle 11, Stand 265

Dyhrberg AG
erste Lachsräucherei in der Schweiz
4710 Klus/Balsthal
Telefon (062) 71 40 71

Einladung

IGEHO **Stand 117 Halle 13**

- Treffpunkt der Kaffee-Kenner.
- Charmante «Black-Beauties» verwöhnen Sie mit feinstem Kaffee.
- Individuelle Beratung durch unsere Kaffee-Experten.
- IGEHO-Spezialangebot!

Blaser Café
WALTER BLASERS ERBEN
3001 BERN, Tel. (031) 25 55 55

Mehr Rendite aus Ihrer Küche!

Wie?

(Das zeigen wir Ihnen an der IGEHO, Stand Nr. 11.167)

- **Degustieren und urteilen Sie selber über hilco und Ponte, die neuen Markenprodukte**
- **die echten Alternativen in Preis, Qualität und Sortiment**
- **die konservierten Nahrungsmittel von hilcona**

✻ Übrigens, eine nette Überraschung erwartet Sie an unserem Stand.

hilcona
Aktiengesellschaft für moderne Ernährung
9494 Schaan · Tel. 075 / 2 54 54

Es rinnt unnötig Geld weg

Sparen, wer will das heute nicht noch viel bewusster tun? Die Kosten können einen ja das Gruseln lernen. Jeder Ausgabenposten wird überprüft, nach einer Möglichkeit, ihn zu drosseln gesucht. Während man einen Hauptschieber, beispielsweise die Personalkosten, zuzudrehen sich müht, tröpfelt und rinnt in kleinen und kleinsten Nebenleitungen Geld weg, das zusammengezählt Beträge ergeben kann, über die sich mancher Hotelier sehr wundern müsste. Die folgenden Beiträge machen auf grössere und vor allem jedoch kleinere undichte Stellen aufmerksam, durch die so mancher Fünfziger, Franken, Fünfliber täglich das Weite sucht und nicht mehr einzuholen ist.

«Lecke Stellen» im Strom- und Wasserverbrauch

Der Anteil an Strom und Wasser wird dem Gast nicht nach verbrauchter Menge verrechnet, sondern ist pauschal enthalten. Wir haben ein grosses Interesse daran, diesen Verbrauch zu steuern. Drosseln wir diese Leistungen, so mindern wir unsere Angebotsqualität, was bestimmt nicht wünschbar ist. Also muss unser Augenmerk auf «unnötigen Verbrauch» gerichtet sein, eben auf gewisse «lecke Stellen».

Ueber die Energie-Misere ist in letzter Zeit viel gesagt und geschrieben worden. Woher kommt unser Strom, wieviel kostet er heute und in Zukunft, wieviel steht überhaupt zur Verfügung, wie stark belastet die Energieherstellung unsere Umwelt? Schon daraus resultiert, dass wir sparsam mit diesem kostbaren Gut umgehen müssen. Also achten wir darauf, dass nur dort Strom verwendet wird, wo er notwendig ist.

Das entlastet das Konto 4830: Elektrizität

Im Bereich der Beleuchtung ist die «Verschwendung» zumeist nicht gross, weil eine gewisse Helligkeit vonnöten ist. Doch auch hier kann eine Beleuchtungskontrolle in allen Räumen nicht schaden. Ueberprüfen wir doch einmal den Zustand und vergleichen ihn mit dem Erfordernis. An manchen Stellen kann eine Zeitautomatik doch zu Einsparungen führen. Besonders wichtig erscheint ein Timer uns bei Infrarotstrahlern, z. B. in Badezimmern, denn hierbei ist der Stromverbrauch doch höher.

Beim Kraftstrom ist die Beobachtung schon wichtiger, denn viele Apparate und Geräte weisen einen sehr hohen Anschlusswert auf und auch kurze Leerlaufzeiten bringen grössere Verluste:

- Wärmeschränke z. B. sind sparsamer, wenn sie längere Zeit, aber auf niedrigen Temperaturen laufen.
- Herdplatten brauchen wirklich nicht während des ganzen Tages auf Höchststand gehalten zu werden Hier geht sehr viel Energie als unerwünschte Wärme in den Küchenraum und durch die Fenster und die Lüftung ins Freie.
- Nutzen Sie die Kapazität der Apparate voll aus. Eine halbvolle Waschmaschine oder Geschirrwaschanlage schluckt genau so viel Strom, wie eine volle.
- Prüfen Sie beim Neueinkauf von Apparaten den Anschlusswert, vergleichen Sie ihn mit Konkurrenzprodukten und errechnen Sie den Betriebsaufwand im Verhältnis zum Nutzen.
- Schalten Sie Lüftungs- und Klimaanlagen immer sinnvoll ein. Stufen-Regler je nach Tageszeit, Aussentemperatur und Raumbesetzung helfen viel ersparen.
- Und wie steht es bei Ihnen mit Wärmerückgewinnungsanlagen? Geht nicht zu viel teuer erwärmte Luft aus Küche, Wäscherei und Restaurant völlig ungenutzt ins Freie? Wir wollen doch nicht die Umwelt aufheizen.
- Stellen Sie die Heizung auch nicht zu hoch. Niedrigere Grundlastheizung mit thermischen Ventilen spart Kosten ein. Aber die Fühler müssen richtig placiert sein.
- Weitere Möglichkeiten findet jeder Hotelier schnell selbst, wenn er mit wachem Sinn einmal den Betrieb daraufhin untersucht.

Wasser ist kostbar

Dass Wasser ebenso kostbar ist, sollte inzwischen jeder wissen. Haben Sie sich aber einmal ausgerechnet, wie teuer Sie ein m³ Wasser zu stehen kommt, mit den Ausgaben für Grundtaxe, Wassergeld, Abwasserbeitrag, Kanalisations-Unterhaltsgebühren usw.? Und ist der Verbrauch immer gerechtfertigt? Beispiele:

- Eine WC-Spülung kann bis zu 15 Liter verbrauchen, es gibt aber auch wesentlich sparsamere Konstruktionen.
- Beim Pissoir sollte man nicht mit Wasser sparen wollen, die Urinsteinbildung kann leicht Leitungen verstopfen. Aber muss die Automatik immer alle Anlagen durchspülen, wenn nur ein Pissoir benutzt wurde? Einzelsteuerungen sind sparsamer.
- Bei Lavabos z. B. sind leicht reagierende Fussbedienungen hygienischer – und sparsamer.
- Steuern Sie doch den Wasserverbrauch im Garten und beim Reinigen mit dem Schlauch. Nicht immer macht es die grosse Menge, die richtige Verteilung und der optimale Druck sind wirksamer.
- Muss es zum Kühlen immer Wasser sein? Maschinen werden immer mehr mit Luft gekühlt. Oder es sind sogar Rückkühltürme behördlich vorgeschrieben.
- Wenn die Wasseraufbereitung im Swimmingpool ungenügend ist, kostet Sie ein Wasserwechsel enorme Mengen an frischem, neuen Wasser.
- Undichte Ventile seien nur nebenbei erwähnt.

Wenn es sich um den unnützen Verbrauch von Warmwasser handelt, verlieren wir sogar Wasser und Energie!

Lassen Sie also Ihr Warmwasser-Verteilsystem mindestens bei Umbauten einmal daraufhin untersuchen, das System, die Leitungsführung und die Isolationen.

- Die Gebrauchswassertemperatur liegt viel günstiger tief als hoch, 40 bis 45° C sind hierbei ausreichend. Die Isolierung ist besser, der Kalkausfall geringer, Korrosion wird verhindert, der Wasserverlust beim Mischen ist minimal. Bei niedriger Temperatur kann das Netz auch konstanter gehalten werden.
- Bei Grossobjekten empfiehlt sich eine zentrale Wassertemperatur-Mischanlage.
- Thermische Mischbatterien sind übrigens wartungsaufwendiger als mechanische Batterien.
- Mit dem Wasserverbrauch ist auch die häufig gestellte Frage «Wannenbad oder Dusche» gekoppelt.
- Achten Sie auch auf die Art der Duschenköpfe, es gibt sparsamere und solche mit sehr hohem Wasserverbrauch. (Zwischen 15 und 40 l/min.) Als Duschenschläuche sollten übrigens stärkere Qualitäten gewählt werden, da Schläuche anfällig sind.
- Prüfen Sie auch mal den Energiehaushalt Ihres Swimmingpools, bei Stillstandszeiten ist eine Abdeckung vorteilhaft. Sie schränkt den Energieverbrauch, den Wasserverlust bei Freibädern und in Hallen die Luftfeuchtigkeit ein.
- Uebrigens, haben Sie sich schon einmal mit der Möglichkeit des Einsatzes von Sonnenenergie beschäftigt? Für die Warmwasseraufbereitung und für die Schwimmbadaufheizung bestehen schon heute u. U. günstige Voraussetzungen.

Besonders bei Neu- oder Umbauten sollte man alle Massnahmen ergreifen, die übermässigen Verbrauch von vornherein verhindern. Und auch Anordnungen treffen, die später unnötige Verluste oder Beschädigungen herbeiführen. Dies gilt nicht nur für Strom und Wasser, sondern auch für die bauliche Anlageform. Ist der Teppichboden z. B. gegen Nässe geschützt, Nässe die von Lavabos kommt, von Apparaten oder auch aus überlaufenden Schirmständern? Sind die Leitungen für Reparaturen zugänglich? Haben Sie die Geschirrwege so legen können, dass Geschirrbruch möglichst vermieden werden kann? Es sind Kleinigkeiten, die zu kleinen Verlusten führen, die sich aber rasch zusammenaddieren können zu grösseren Einbussen. Zu unnötigen Ausgaben – aus lecken Stellen im Wirtschaftsbetrieb. W. E. Batt

Sag's mit Humor. So fordert das Hotel Pöstli in Davos seine Gäste auf mit dem Licht sparsam umzugehen.

In der Küche läppert es sich zusammen

Die heutige Zeit zwingt uns, nach vertretbaren Einsparungsmöglichkeiten zu suchen, die unser Angebot weder an Quantität noch an Qualität verringern. Der Gast soll nach wie vor mit gepflegten und bestens zubereiteten Speisen verwöhnt werden. Essen ist und soll Kultur bleiben. Trotzdem gilt es in jedem Küchenbetrieb, ob gross oder klein, egal ob es sich um einen Erstklass- oder Standardbetrieb handelt, nach neuen Wegen zu suchen, um die fortschreitende Teuerung in den Zügeln zu halten.

Planen!

Ich denke da zuerst an die Zusammenstellung des Speiseangebotes, welches mithilft, die Warenkosten zu senken. Der Einkauf geschieht dann nicht nach Lust und Laune oder nach alten Gewohnheiten, sondern eben geplant. Man kauft dann ein, was man braucht und nicht ... man braucht dann eben was man hat. Ich glaube, dass gerade in dieser Hinsicht noch sehr viel herausgeholt werden kann und muss.

Zeit sparen um Zeit zu haben für's Sparen

In ruhigeren Zeiten soll es die Aufgabe jedes Küchenchefs sein, in die Zukunft zu denken und einen Menüplan von beispielsweise einem Monat aufzustellen. Auf diese Art kann in aller Ruhe ein abwechslungsreiches, den Prinzipien der heutigen Ernährung angepasstes Angebot geschaffen werden. Nach meinen Erfahrungen lässt sich dieses System zum Beispiel für eine ganze Saison anwenden. Natürlich besteht dann immer noch die Möglichkeit, sich im Moment der Ausführung für Aenderungen zu entschliessen. – Günstige Angebote seitens der Lieferanten oder spezielle Essgewohnheiten der Gäste können oft dazu zwingen. – Aber im grossen und ganzen lässt sich ohne grosse Verschiebungen nach dieser Art arbeiten. Der Küchenchef hat so viel mehr Zeit, um seinen Aufgaben wie Arbeitsverteilung, Aufsicht bei Produktion und Fertigung nachzukommen. Damit haben wir sicher auch wieder eine sehr wichtige Voraussetzung geschaffen, um mehr sparen zu können.

Genau berechnen!

Zu einem Menüplan gehören auch die Rezepte, welche der Brigade zur Verfügung stehen müssen. Persönliche Rezepte werden genauestens mit der Waage ausgeführt und sollen von verschiedenen Personen getestet werden. Ist dann wirklich alles bestens gekocht, kann zur eigentlichen Rezeptierung geschritten werden. Auf diese Weise wird es auch dem, noch nicht zum Spitzenkoch gewordenen Mitarbeiter möglich sein, gut und preisbewusst kochen zu lernen.

Eine Berechnung für verschiedene Personenzahlen lässt sich so ohne weiteres erstellen. Nicht in Vergessenheit geraten darf, dass bei einem Rezept, welches z. B. für 50 Personen gekocht wurde, nach dem Service die eventuell übrig bleibenden Portionen bei der Rezeptierung abgezogen werden müssen.

Teller sollen vor dem Abräumen angeschaut werden!

Bei Beachtung dieser Angaben wird in jedem Fall viel Geld eingespart.

Sorgfältige und zweckmässige Restenverwertung

Es ist eine erfreuliche Tatsache, dass sehr viele Unternehmer unserer Branche in den vergangenen Jahren ihre Betriebe auch hinter den Kulissen, so auch die Küchen, erneuert haben. Mit Optimismus wurde Geld investiert; denn bessere Bedingungen heissen leichteres Arbeiten, bessere Ausnützung und Verwertung der Nahrungsmittel. Optimale Kühlungsmöglichkeiten, verschiedenste Maschinen, genormtes Geschirr usw. sind ausschlaggebend für den Erfolg. Peinliche Sauberkeit und Ordnung helfen vor Schaden bewahren.

Trotz all den wunderschönen Einrichtungen kann, oder besser gesagt, kommt es trotzdem vor, dass man sich in der angenommenen Gästezahl verrechnet, bedingt durch unvorhergesehene Absagen, ungenaue Angaben der Reception usw. Was daraus entsteht sind Resten; also Ware, die für teures Geld gekauft werden muss. Wie weiterverwerten ist dann die Frage ...

Ist zum Beispiel genug übrig geblieben für eine Abwechslung im Vorspeisenangebot zu machen und ist der Zeitaufwand dafür im Rahmen, lassen sich so Resten gut verwenden. Nach meinen Erfahrungen kann aber nur selten eine gewinnbringende Ausnützung erzielt werden. Also muss eine gute Möglichkeit mit wenig Aufwand und guter Nutzung gefunden werden!

Nicht verwendete Waren können sauber abgeräumt – und für kurze Zeit im Frigor vor Verderb geschützt werden; oder noch besser ist es, sich die Mühe zu nehmen, alle Fleisch-, Fisch- oder sonstige Resten sofort einwandfrei zu verpacken. Für diesen Zweck ist eine Vac-Maschine optimal. Luftdicht verschlossen im hygienischen Polietylenbeutel ist eine Aufbewahrung im Kühl- oder Tiefkühlraum auf längere Zeit möglich. Fehlt jedoch eine solche Maschine, kann mit Hilfe von selbstklebenden Plastikfolien oder Bechern annähernd der selbe Effekt erreicht werden. Man schützt bis zur bestmöglichen Wiederverwertung.

Billigere Resten wie Teigwaren, Reis, Kartoffeln, Gemüse usw. lassen sich nach wie vor gut und ohne lange Aufbewahrung verwerten.

Wer gut überlegt, kann sozusagen ohne Restenanfall arbeiten.

Ich hoffe, dass mit diesen kleinen Ratschlägen dem Ziel: «Was gekocht wird, muss verkauft werden», etwas näher gerückt wird.

E. Sulger, Eidg. dipl. Küchenchef

Eine Litanei kleiner und grösserer Verschwendungen

Die Frage, wo rinnt unnötig Geld weg, haben wir auch der Arbeitsgruppe II des SHV für Rationalisierungsfragen, welche sich aus zehn Spezialistinnen des hauswirtschaftlichen Bereichs zusammensetzt, gestellt. Leichte Verwunderung, kurzes Ueberlegen waren die Reaktion, die nachfolgende Checkliste das Ergebnis. Die Liste erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit und nennt vielleicht Selbstverständlichkeiten. Sparwillige werden bei nachdenklichem Durchlesen jedoch bestimmt auf Löcher stossen, welche der Rost der Routine und der Bequemlichkeit im Laufe der Zeit gefressen haben.

Einkauf

- zu grosse Frischwarenbestellungen
- Lieferbedingungen beachten (Lieferung ohne Kosten)
- Einkäufe koordinieren
- telefonische Sammelbestellungen
- Annahmekontrolle genau nehmen
- nicht einholen von Offerten, nicht vergleichen
- nach Angebot, anstatt Bedarf einkaufen
- Aktionen bewährter Lieferanten nutzen
- Qualitätsbewusst einkaufen, das Billigste ist auf die Dauer nicht immer billig
- Preislisten stets konsultieren
- sich von Verkaufsschlagern nicht blenden lassen
- mit Statistiken und Karteien möglichst optimale Bestellungen festlegen
- von 3er- auf 2er-Zuckerportionen wechseln
- normierte Wäsche anschaffen
- einheitliches Putzmaterial (reduziertes Sortiment)
- falsche Reinigungsmittel

Lagerung

- falsche Lagerung (zu feucht, zu warm, Licht, usw.)
- schlechter Warenumschlag und Kontrolle
- Lagerkartei führen
- beim Konzipieren des Lagers sparen

Ausgabe

- dosierte Materialausgabe
- keine neue Ware ohne Leergutrückgabe
- keine Warenausgabe ohne Bon
- defekte ausgebrannte Lampenbirnen nie durch stärkere ersetzen
- immer gleiche Wattzahl beachten
- beim Mangen nicht zu hohe Temperatur, Baumwollnesseltücher verbrennen innert kurzer Zeit
- Likör in Portionenflaschen oder mit Portionierer abgeben

Verbrauch

- Papierhandtücher richtig einfüllen
- Papierwaren sparsam auffüllen
- Ueber- bzw. Unterdosierung der Waschmittel vermeiden
- Putzmittel gemäss Angaben verdünnen und nicht über den Daumen gepeilt
- beim Umschütten Trichter verwenden
- Massbecher verwenden
- Oeffnung von Putzmitteldosen klein halten
- Abfüllgefässe richtig anschreiben, damit Inhalt auch richtig verwendet wird
- Abfallsäcke ganz füllen
- Einwegsäcke mehrmals verwenden

Arbeitsorganisation und Ausführung

- Checklisten für richtige Arbeitsabläufe erstellen und sie periodisch kontrollieren
- bei Neueinrichtungen Arbeitsabläufe und Arbeitsanfall genaustens prüfen
- sich Zeit nehmen um das Personal gut zu instruieren
- immer zuerst denken und dann handeln
- alles an seinen Platz zurückstellen
- defekte Maschinen sofort reparieren lassen
- Maschinen immer richtig einstellen
- schlechte Wartung von Maschinen
- Waschmaschine auslasten
- Wäsche von Anfang an richtig sortieren
- wo mit Geschirr gearbeitet wird, auf möglichst weichen eventuell textilen Bodenbelag achten, weniger Bruch
- rutschfeste Plateaus helfen Bruch vermeiden
- Besteck und Geschirr, das vom Gast am Tisch nicht gebraucht wird sofort abräumen, es muss dann nicht abgewaschen werden
- Geschirr richtig stapeln
- unvorsichtiges Abräumen (Besteck wandert in den Abfalleimer, usw.)
- unvorsichtiges Behandeln von zerbrechlichem Material
- der Kaltwasserhahn ist zulange geöffnet (z. B. Salate wässern, usw.)
- nicht Einhalten von Sicherheitsmassnahmen (Unfallverhütung)

Diverses

- elektrische Zeitschalter installieren z. B. Treppenhaus, Personalhaus
- Heizungseinstellung kontrollieren
- in Departzimmern Heizung drosseln, eventuell abstellen
- Defekte irgend welcher Art möglichst schnell beheben, bevor noch grösserer Schaden entsteht
- Schmutzschleusen installieren
- Staubsauger regelmässig leeren, Abdichtung zu Motor sauber halten um Defekt zu vermeiden
- ein zweckmässiges Ablaufentstopfungsgerät im Haus erspart viel Handwerkerkosten
- Wasserhärte prüfen lassen, je weicher das Wasser, je weniger dosieren
- Frigotüren nicht offen lassen
- Teller und Plattenrechauds sobald wie möglich abschalten
- Brandspuren von Zigaretten vermeiden durch genügend Aschenbecher und fleissiges Leeren derselben
- Kerzen auf Unterlagen stellen, um die Wachstropfen bestimmt aufzufangen, auch wenn die Gäste mit der Kerze spielen
- nicht Verwendung von noch brauchbaren Resten
- Käse- und Brotanschnitte wegstellen und zweckmässig verwenden
- Resten in Tuben und Fläschchen vom Service der Küche zur Verwertung übergeben (z. B. Senf, Ketchup, Butter, offener stehen gebliebener Wein, usw.)
- offener Weinausschank eventuell durch 2-dl- resp. 5-dl-Fläschchen ersetzen
- für Eierspeisen möglichst kein Silberbesteck oder -geschirr verwenden
- Pflanzen sorgfältig pflegen
- Trockenarrangements anstelle von Schnittblumen
- Altpapier d. h. alte Menüs, Formulare, usw. als Notizpapier weiter verwenden
- Sammlung diverser Ersatzteile anlegen, dadurch Porti und Handwerker sparen
- Versicherung in Anspruch nehmen

U das meint 's Härdöpfeli

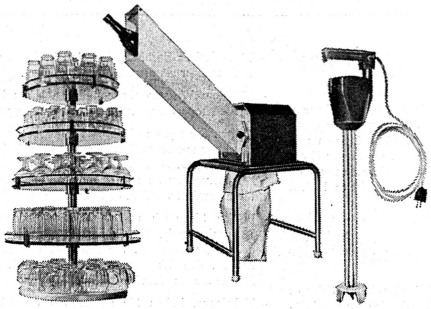
Zu diesem Thema hätte ich viel zu sagen. Mir quellen alle Augen über, sehe ich so viele Kartoffelresten in die Abfallkübel wandern. Dabei weiss ich, dass die Gäste den guten Willen hatten, mehr zu essen. «Warum» so sagen sie, «schmeckt ihr immer gleich?» Wer die neuen, extra auf die IGEHO hin kreierten Kartoffelrezepte anwendet, der wird Geld sparen. Es gibt weniger Abfälle, das bin ich sicher, und er kann mit sehr gutem Gewissen die Fleischportionen etwas kleiner halten. Das fällt dann ins Gewicht! Uebrigens, die Spinatküchlein sind sooo gut, ich hätte mich beinahe selber verschluckt. Kommen Sie zum Probieren an den Kartoffelstand in der Halle 10.

Für jedes Hotel und Restaurant das geeignete Gerät!

Kisag-Artikel sind problemlos, einfach in der Bedienung, platzsparend, praktisch, wirtschaftlich, wie der

- **Gläserständer Kisag-Boy**
  in 3 Grössen, Baukastensystem
- **Kisag-Flaschenzertrümmerer**
  Leistung: über 1000 Flaschen pro Stunde
- **Kisag-Rührstab**
  mit max. Eintauchtiefe von 45 cm! Wirkt in jedem Kochgeschirr direkt.

IGEHO Halle 22, Stand 573



- **Kisag-Rahmbläser**
  in verschiedenen Ausführungen. Mit Kunststoff- oder Metallkopf. ½ und 1 l.

Verlangen Sie unverbindlich Offerten und Prospekte.

Kisag

Kisag AG, 4512 Bellach
Telefon (065) 2 45 44

Therma präsentiert an der IGEHO 75 ein völlig neues Kippapparate-Sortiment

13.-19. November, Halle 23, Stand 531

Neu: «Thermetic» — geschlossenes Elektrodampf-Heizsystem, wartungsfrei!

Das weltweit patentierte Thermetic-System der neuen Therma-Kippkessel arbeitet ohne Dampfverluste: Kein Nachfüllen des Heizbades! Thermetic bietet alle Vorteile dampfbeheizter Kessel und zugleich die einfache Installation elektrisch beheizter Apparate.

Neu: Temperaturgenau dank Elektronik

Die Elektronik der neuen Kippkessel steuert die Temperatur mit optimaler Genauigkeit. Für jeden Kochprozess lässt sich die Temperatur exakt vorwählen. Automatischer Übergang vom Ankochen zum Fortkochen.

Temperaturelektronik auch für die neuen Kippbratpfannen: Hohe Schaltgenauigkeit und rascher Wärmenachschub verhindern unerwünschten Temperaturabfall.

Neu: Knopfdruck genügt

Denn bei den neuen Therma-Kochkesseln und -Bratpfannen besorgt ein Elektromotor das Kippen. Nach dem Entleeren bringt ein weiterer Knopfdruck Kessel oder Bratpfanne automatisch in die Ausgangsstellung.

therma

Bitte informieren Sie sich im Detail über die Vorzüge der neuen Therma-Kippapparate

Wir bitten Sie unverbindlich um:

☐ *Zustellung von Prospekten*

☐ *Beratung durch einen Grossküchenspezialisten*

Coupon einsenden an:

Therma Grossküchen
Zürcherstr. 125, 8952 Schlieren
(Tel. 01 98 18 71)

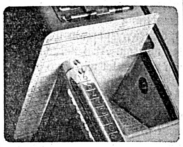
Name _____

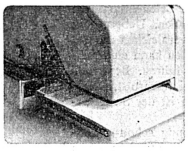
Strasse _____

PLZ/Ort _____

SWEDA Kassensysteme

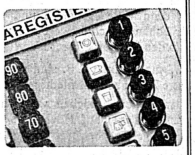
Kontokarte
Mit dem ‹Service inbegriffen› kommt der Kontokarte eine besondere Bedeutung zu, denn sie erfasst die Umsätze Ihrer Serviceangestellten.

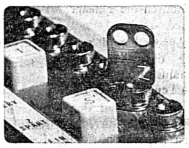




Formulardruckerei
Mit dem SWEDA-Guest-Check- und -Hotelsystemen sind Sie – und damit auch Ihre Gäste – dank sauber gedruckten Rechnungen immer gut bedient.

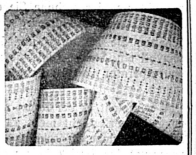
Zählwerke
Jedem Serviceangestellten sein eigenes Zählwerk, für Ihre Kalkulation Spartenzählwerke! SWEDA-Modelle haben bis zu 27 Service- und Spartenzählwerke.



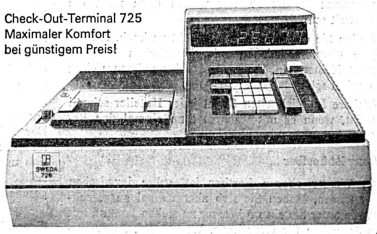


Ablesung, Nullstellung
Dank abschliessbaren Zählwerken sind Manipulationen an den Tagesumsätzen unmöglich. Bei Nullstellungen automatisch gedruckte Nullstellnummer.

Sicherheit
Der SWEDA-Kontrollstreifen ist revisionsfähig. Das ist für Ihre Buchhaltung und das Steueramt wichtig. SWEDA-Hotelmodelle drukken eben auch das Datum!



Check-Out-Terminal 725
Maximaler Komfort
bei günstigem Preis!



LITTON BUSINESS SYSTEMS

SWEDA-Registrierkassen und Terminals
Seefeldstrasse 123, 8034 Zürich 8, Telefon 01-47 96 00, Telex 53 761

Filialen und Ausstellungsräume in:

Basel	061-22 28 80	Kriens	041-45 33 00
Bern	031-22 16 33	Lausanne	021-23 14 33
Chur	081-22 02 73	Lugano	091- 32 40
Genf	022-36 54 88	St. Gallen	071-27 75 27

Litton

IGEHO, Halle 25, Stand 364

Vergessen Sie Ihren alten Backofen. Billigste und schnellste Hitze liefert Quarzinfrarot im

frifri
Tel. 038 512 091

Universal-Ofen. Dieser macht aus Ihren Ideen Geld und zufriedene Kunden.

ARO AG, 2520 La Neuveville

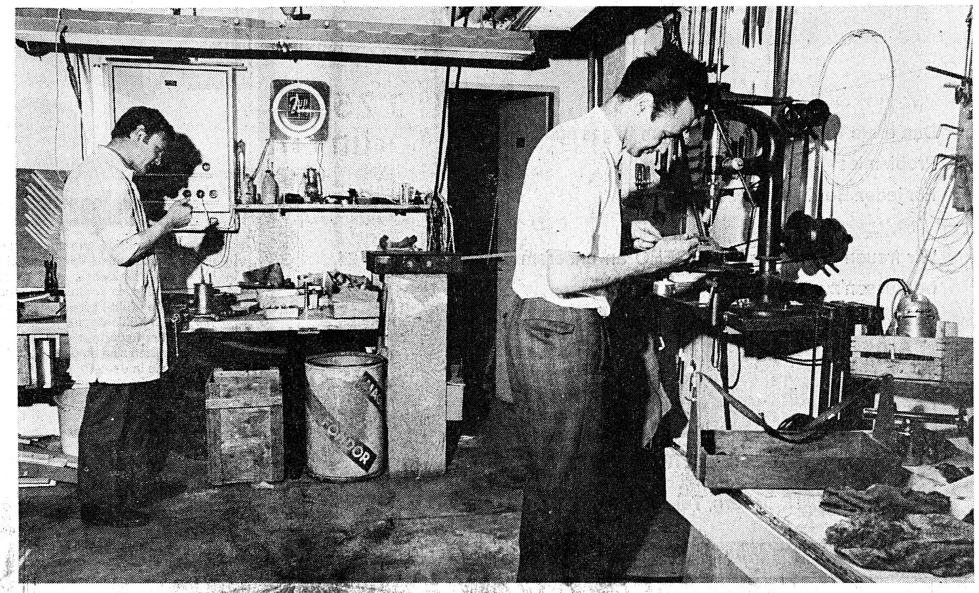
Survivre, rationaliser, économiser

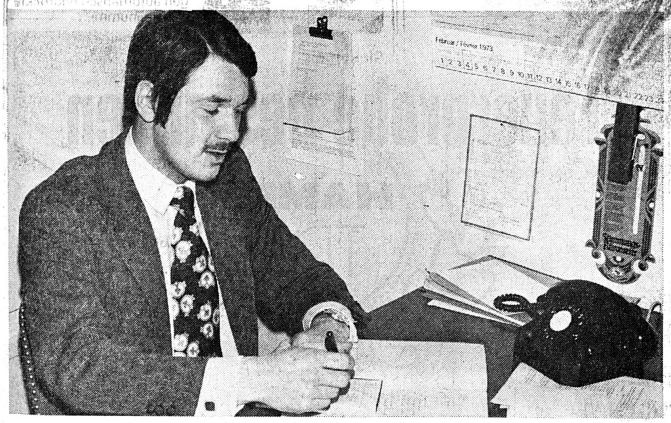
De la théorie...

La vérité sur la situation économique actuelle est certainement moins agréable à admettre que l'optimisme mitigé généralement de mise: dans quelques mois, dans un an, tout ira mieux... Le choc de la crise d'il y a environ 50 ans avait été très brutal et cela, faute d'avertissement! Si la situation actuelle nous a pour l'instant évité un tel choc, il n'en demeure pas moins que la crise que nous traversons est grave et même plus pernicieuse que la précédente. Il est grand temps d'appliquer, non pas des solutions provisoires à une situation momentanée, mais de repenser sa manière de travailler, au sens large du terme. Ceci étant admis, on constatera qu'il n'est plus question d'emplâtre sur une jambe de bois, mais de recours à des remèdes efficaces à longue échéance. Pour bien souligner cette prise de conscience, permettez-moi de vous rappeler les paroles d'un membre du comité central de la Société suisse des hôteliers qui, à la télévision déclarait: «Je reconnais qu'un certain nombre d'entre nous ont péché!» Ces paroles, lourdes de sens aujourd'hui, résument admirablement la prise de conscience que chacun devrait avoir sur les difficultés de l'heure, car ce sont justement ces «péchés» qui en sont la cause.

Certaines personnes adaptent leur revenu à leurs désirs, d'autres adaptent leurs désirs à leur revenu, libre à chacun de choisir! Nous devons être solidaire! Lorsque tout allait bien nous l'étions, mais n'était-ce pas une solidarité toute superficielle? Une voiture, pour rouler, a besoin d'essence comme l'hôtellerie a besoin de clients pour progresser. Une voiture consomme 8 litres pour cent kilomètres; une autre, 24 litres pour la même distance; en théorie, lequel des deux véhicules pourrait porter assistance à l'autre pour couvrir cette distance? Nous constatons qu'il y a des contraintes déjà au niveau du type de véhicule ou d'établissement. Si nous détaillons cette solidarité, nous constatons qu'un véhicule forme un tout de pièces très diverses. Aucune d'elle ne peut être supprimée, si l'on tient à avancer. Il en est de même pour un établissement. La solidarité doit se manifester à tous les niveaux et l'on constate que, si tous les échelons d'une entreprise sont systématiquement et périodiquement orientés sur la situation des affaires, le chef d'entreprise aura moins de difficultés à faire admettre certaines restrictions nécessitées par la situation.

Le manque de personnel a été longtemps «le problème no 1». Aujourd'hui, il s'agit de problèmes autrement plus importants auxquels doit faire face l'hôtelier et il est temps d'y apporter les remèdes nécessaires: en analysant son entreprise de haut en bas et de bas en haut, et pas uniquement en appliquant des mesures draconiennes à l'encontre des pièces formant un tout. A ce moment-là déjà, donc au seuil de la situation actuelle, nous avions publié dans ces colonnes, un article intitulé «Comment économiser l'énergie». L'appliquer, c'était réaliser une économie substantielle de ses frais généraux. C'était un exemple pour passer effectivement de la théorie à la pratique.





...à la pratique

Il est possible d'économiser de l'énergie dans un hôtel

Sans prétendre fournir des solutions miracles à l'économie d'énergie on parvient, dans le cadre d'une entreprise, à éviter le gaspillage, ce que l'on peut aussi interpréter comme recherche d'économie. Quelles sont d'abord les énergies utilisées dans l'hôtellerie et la restauration? L'homme, l'électricité, le fuel, le gaz, l'eau, le charbon, le bois, etc. l'énergie nucléaire étant pour après-demain. Les applications d'utilisation de ces énergies sont très diverses, mais les possibilités d'économie, même minimes, existent.

L'énergie humaine

Dans l'ordre cité plus haut, nous avons donc l'homme qui, selon les spécialistes en écologie, sera plus efficace dans son travail s'il est bien nourri, s'il est bien reposé et si la planification de son travail est bien organisée!

L'électricité

L'électricité est certainement l'énergie la plus répandue et c'est naturellement dans ce domaine qu'il serait possible de réaliser quelque économie. Chaque établissement ayant sa conception propre quant à son utilisation, nous ne prétendons pas que les quelques propositions ci-dessous seront applicables partout. Néanmoins, pourquoi dans beaucoup d'établissements voit-on la lumière dans les toilettes et les cabines de téléphone environ 18 heures par jour? On pourrait y remédier, en installant dans ces locaux une minuterie sur le circuit d'éclairage. Celle-ci peut se régler sur trois, quatre, six... minutes. Au lieu d'avoir 18 heures d'éclairage, nous en aurions peut-être 14. Admettons que pour l'éclairage de ces toilettes nous ayons une puissance absorbée de 1000 watts, soit 1 kw/h.

En une heure, nous consommons donc 1 kw/h à environ fr. –.10. En quatre heures, nous aurons réalisé une économie de fr. –.40, soit fr. 46.– en un an. Plus la puissance absorbée dans ces locaux est grande, plus cette économie sera importante. Dans chaque établissement, on trouve des locaux susceptibles d'être équipés d'une minuterie. Dans le domaine de l'éclairage, il ne faut pas oublier non plus que pour un flux lumineux en lumens identique, la lampe à incandescence consommera environ cinq fois plus de courant que le tube florescent. Si donc l'esthétique de l'éclairage d'un local n'est pas le facteur déterminant, il serait préférable d'installer dans celui-ci un éclairage au moyen de tubes fluorescents, d'autant que la durée de vie de ces derniers est environ cinq fois supérieure à celle d'une lampe à incandescence. Détaillons cette comparaison. Dans un local, nous installons la première année un tube fluorescent de 40 watts qui nous donne environ 3000 lumens. Ce tube fonctionnera environ 5000 h. La seconde année, nous installons dans ce même local une lampe à incandescence de 200 watts qui nous donnera également environ 3000 lumens, mais sa durée de vie sera d'environ 1000 h; nous devrons donc remplacer cette lampe cinq fois dans l'année. Le tableau ci-dessous nous permet de comparer l'économie réalisée la première année avec le tube fluorescent, sans bien entendu tenir compte de l'installation.

Cette comparaison est théorique et peut naturellement dans la pratique être influencée par la fréquence des remplacements des lampes à incandescence.

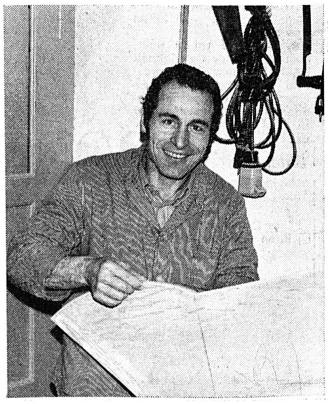
Chauffage et eau chaude

Le fuel, le gaz, l'eau, le charbon, le bois, sont des énergies utilisées à des titres très divers. Nous nous limiterons aux installations de chauffage et de production d'eau chaude, application dans laquelle entrent en considération toutes ces énergies. Une économie sera déjà réalisée si l'installation (brûleur à mazout ou à gaz) est toujours bien réglée et périodiquement entretenue. N'oubliez pas que ces installations fonctionnent 24 heures sur 24 et méritent autant de soins si ce n'est plus que votre voiture. La température idéale de votre chaudière se situe généralement entre 75 et 80 degrés; consultez toutefois votre fournisseur qui vous conseillera selon que vous avez une installation en acier ou en fonte.

Certains établissements ont équipé tous les corps de chauffe (radiateurs) des chambres de vannes thermostatiques, ce qui permet un réglage individuel des chambres. La température dans la ou les chambres peut être ainsi réduite en cas d'inoccupation et augmentée rapidement jusqu'à la température idéale lors de l'arrivée du client. Le système de fermeture total du radiateur est également une solution mais la chambre sera très refroidie. Il faudra par conséquent davantage d'énergie pour augmenter sa température. Cette chambre «froide» aura en outre une incidence sur la chambre «chaude» occupée à côté. En effet, lors de la calculation thermique, le spécialiste a pris en considération divers facteurs: température extérieure, isolation, fenêtre, locaux mitoyens, etc. Par conséquent, pour maintenir la température idéale de la chambre «chaude», l'installation devra fournir quelques calories supplémentaires pour compenser le «déséquilibre». Dans ces établissements équipés de vannes thermostatiques, on constate une économie d'énergie pouvant aller jusqu'à 7 %.

Comment choisir une installation?

Lors d'une transformation ou d'une nouvelle construction, l'hôtelier ou le restaurateur aura à choisir entre diverses propositions; l'économie commence dès cet instant. En effet, l'installation la moins coûteuse ne sera pas nécessairement la plus économique à longue échéance. Prenons comme exemple uniquement la question de l'isolation des conduites dans lesquelles circule l'eau chaude.



Eclairage durant 5000 heures, soit environ 1 année à raison de 12 heures par jour

	Prix d'achat	Puissance absorbée	Prix de consommation à fr. –.10 le kw/h	Total
1 tube fluorescent de 40 watts pour 3000 lumens	6.—	40 w x 5000 h = 200 kw/h	20.—	26.—
5 lampes à incandescence de 200 watts chacune pour 3000 lumens chacune	4.50 = 22.50	200 w x 5000 h = 1000 kw/h	100.—	122.50

Une isolation bien faite sera plus coûteuse à l'achat, mais on aura rapidement récupéré ce supplément en cours d'installation, puisque la perte en calories sera sensiblement inférieure et, par voie de conséquence, l'énergie utilisée sera proportionnelle à cette perte de chaleur.

Nous n'avons abordé ici qu'un nombre limité de secteurs dans lesquels il est possible d'économiser l'énergie. En fonction des structures d'équipement d'un établissement, il est possible que tout ce qui précède ne puisse être appliqué que partiellement mais qu'il existe par contre, dans ce même établissement, d'autres secteurs susceptibles d'être étudiés. Une visite détaillée d'un hôtel permet de juger si des possibilités d'économie énergétique existent, sur la base de ses structures intrinsèques. U. Vetsch

Pour économiser de l'énergie

Quelques suggestions pratiques

● L'isolation thermique:

Il est important d'éviter de chauffer inutilement les locaux. Les interstices des portes et des huisseries, les vitrages simples, les murs, les planchers sont autant de passoires à calories. Grâce à l'isolation thermique, on évite la fuite de calories qui coûtent cher et en outre, on assure un meilleur confort. En effet, l'isolation thermique supprime l'effet de paroi froide. Or, la température perçue par le corps humain est la température résultante, c'est-à-dire approximativement:

$$t_r = \frac{t_p + t_a}{2}$$

t_p = température des parois
t_a = température de l'air

Ainsi, avec une paroi non isolée, pour avoir une température résultante de 20° C pour une température extérieure de –7° C, on a une tp de 16° C. Il faut donc chauffer l'air à 24° C. En revanche, avec une paroi isolée, pour obtenir la même température, il ne faut chauffer l'air qu'à 21° C, car la température de paroi est alors 19° C.

3° C d'écart pour le même résultat, cela fait en gros 15 % d'économie de frais d'énergie.

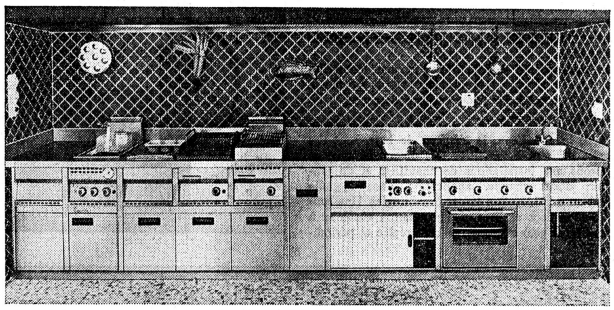
Ainsi en empêchant la chaleur de sortir et en supprimant l'effet de paroi froide, on effectue déjà une double économie.

● L'aération contrôlée:

Elle assure l'indispensable renouvellement de l'air des locaux. Filtré et pulsé dans le bâtiment, cet air est ensuite extrait mécaniquement. Sur cette extraction, il est souvent judicieux de prévoir une récupération de calories. C'est la raison pour laquelle on installe sur l'extrémité du collecteur d'air extrait des échangeurs de calories (fixes ou rotatifs) ou des pompes de chaleur. Ces appareils permettent de récupérer une part importante des calories de l'air vicié, calories perdues sans leur présence. On peut aussi, lorsque les conditions le permettent, recycler tout ou partie de l'air extrait.

Quelques métiers de l'hôtellerie où la minutie, le bon sens et le système D sont des qualités essentielles pour toute entreprise désireuse de survivre, de rationaliser et d'économiser.

NEU NOVOREX NORM-SYSTEM



Das erste totale Snackprogramm in gas und elektrisch.
Problemlos – hygienisch – rationell
Für jeden Betrieb das Richtige.

Wir freuen uns, Sie an der IGEHO an unserem Stand 331, Halle 24, begrüssen zu dürfen.

NOVOREX ELEKTROGERÄTE AG
4922 Bützberg, Tel. (063) 8 69 02

Kühlprobleme? *

Dann werden Sie kaum um uns herumkommen! Wir haben für jeden Zweck, jeden Bedarf und jedes Produkt die richtige (Kühl-) Lösung. Wir liefern Kühlanlagen, die auf Ihre Bedürfnisse zugeschnitten sind. In der Grösse wie in der Verschiedenartigkeit und im Temperaturbereich. Oder Sie sagen uns, was Sie haben möchten. Denn Schaller baut Ihnen auch jede Spezialanlage.

Zu einem guten Produkt gehört auch ein guter Service: Der ausgezeichnet organisierte Schaller Kundendienst ist in Ihrer Nähe und jederzeit erreichbar. Schaller Kühlmöbel sowie Schaller Kühl- und Tiefkühlzellen können Sie natürlich auch mieten. Mit voller Anrechnung bei späterem Kauf.

neu NORMOFLEX COMPACT, die kleinste mit den Vorteilen der grossen.

* Rufen Sie uns an! Unser Telefon-Kälteberatungsdienst steht Ihnen zur Verfügung. 031 41 37 33

SCHALLER
Für alles was kühl oder klimatisiert sein muss.
Paul Schaller AG Stauffacherstrasse 60, 3001 Bern

Wir freuen uns auf Ihren Besuch an der IGEHO, Halle 22, Stand 232.

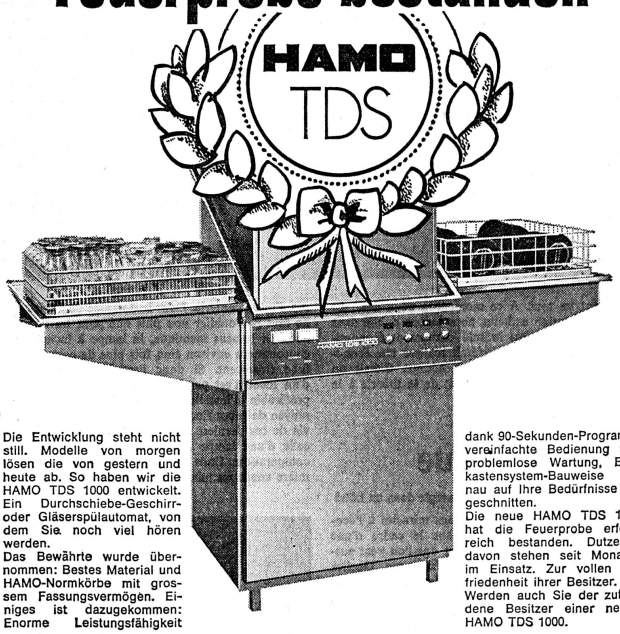
HAPAG AARAU stellt ihr Verkaufsprogramm in der Halle 22, Stand 302 (Untergeschoss, direkt neben den Rolltreppen) aus:

Aufschnittmaschinen
Backöfen, Pizzaöfen
Besteckbehälter
Bierwärmer, Bain-Marie
Dosier-Ausglesser
Gastronorm-Einsätze
Gemüseschneide-Maschinen
Geschirr-, Tablett-Dispenser
Gläserständer
Grillapparate, Salamander
Hot-Dog-Apparate
Kaffeemühlen, -dosierer
Käsereiber, Fleischwölfe
Messer, Stähle, Beile
Milcherhitzer
Mixer
Pommes-frites-Schneider
Rahmdosier-Apparate
Rechauds, Plattenwärmer
Rillentafeln
Schlüssel-Anhänger, -Kasten
Schneide-Unterlagen
Serviertabletts
Snack-Einheiten, Unterbauten
Waagen, Kombi-Waage
Wärme- und Servierwagen
Tellerwärme-Schränke
Toaster, Universal-Grill
Universal-Küchenmaschinen

Hapag-Produkte sind bei gleicher Qualität günstiger und bei gleichem Preis besser. Vergleichen Sie deshalb gut, bevor Sie kaufen!

Prospekte und Bezugsquellen-Nachweis durch:
HAPAG AG, Bahnhofstrasse 29/33, 5000 Aarau, Telefon (064) 24 26 41/42

Feuerprobe bestanden



Die Entwicklung steht nicht still. Modelle von morgen lösen die von gestern und heute ab. So haben wir die HAMO TDS 1000 entwickelt. Ein Durchschiebe-Geschirr- oder Gläserspülautomat, von dem Sie noch viel hören werden.
Das Bewährte wurde übernommen: Bestes Material und HAMO-Normkörbe mit grossem Fassungsvermögen. Einiges ist dazugekommen: Enorme Leistungsfähigkeit dank 90-Sekunden-Programm, vereinfachte Bedienung und problemlose Wartung, Baukastensystem-Bauweise genau auf Ihre Bedürfnisse zugeschnitten.
Die neue HAMO TDS 1000 hat die Feuerprobe erfolgreich bestanden. Dutzende davon stehen seit Monaten im Einsatz. Zur vollen Zufriedenheit ihrer Besitzer. Werden auch Sie der zufriedene Besitzer einer neuen HAMO TDS 1000.

Bitte, schicken Sie mir
☐ Ihre Dokumentation
☐ Ihren Gebietsvertreter

HAMO AG

Name: .....
Adresse: .....
Ort/PLZ: .....
Telefon: .....

Bitte einsenden an
HAMO AG,
Solothurnstr. 140
2500 Biel
Telefon 032 42 40 23

IGEHO: Halle 24 – Stand 542

Die Expresso-Kaffeemaschine von Weltruf

LA SAN MARCO

wird dieses Jahr an der IGEHO vorgeführt. Kommen Sie seinen unvergleichlichen Kaffee degustieren.
Stand Nr. 22383.

Generalagentur: La San Marco SA, Lausanne,
Tel. (021) 25 90 77.

Verkaufsagentur: Martigny, (026) 2 22 56, (026) 2 27 22, Winterthur, Rudolf Häberle, (052) 23 49 51, Laufenburg, Joseph Schraner, (064) 64 18 88, Delémont, Tummolo, (066) 22 55 86.

Inseratenschluss: Jeden Freitag morgen um 11 Uhr!

Erfüllung von psychischen Bedürfnissen des Hotelgastes durch Gestaltung

Professor Dr. Justus Dahinden, Zürich

Jeder Architekt und Designer befasst sich mit den gestaltwirksamen Einzelteilen eines Raumes. Raumgestaltung ist ein wichtiges Anliegen der Architektur. Bei den nachfolgenden Ausführungen stehen nicht die technischen oder ökonomischen Funktionen des Raumes im Vordergrund, sondern seine positive oder seine negative Valenz, d. h. seine anziehende oder abstossende Wirkung.

Der psychologische Aspekt, der angesprochen wird, betrifft den sogenannten Aufforderungscharakter des Raumes. Dieser Begriff des Gestaltpsychologen Kurt Levin meint, dass bestimmte Reizfigurationen der gestaltrelevanten Elemente eines Raumes zu einem bestimmten Verhalten und Erleben motivieren. Die Gestaltung kann zu ganz bestimmten Tätigkeiten anregen und anderen gegenüber Barrieren legen. Ein Raum ist nie etwas neutrales. Die anregende Gestaltung von Räumen ist notwendig, weil der Mensch, der einen Raum betritt oder diesen bewohnt und dies mit bestimmten Bedürfnissen, Werthaltungen usw. tut, durch die Gestaltung des Raumes Unterstützung in der Befriedigung seiner Bedürfnisse erwartet.
Von Psychologen wird der Aufforderungscharakter eines Raumes mit der durch Gestaltung erwirkten positiven psychischen Spannung definiert. Der Mensch, der im Raum Bedürfnisse befriedigen will, ist in einer gefühlsmässigen Defizitsituation oder, wie man sagt, negativ geladen. Durch den Aufforderungscharakter des Raumes wird er in der Erfüllung seiner Bedürfnisse unterstützt. Der Raum hilft mit, das emotionale Defizit auszufüllen. Der Aufforderungscharakter eines Raumes folgt aus der Summe aller seiner Wahrnehmungsreize. Diese Reize, die sich psychomotorisch auswirken, führen zur positiven oder negativen Valenz dieses Raumes.

Beispiele für einen typischen Aufforderungscharakter

von Räumen mit entsprechenden positiven oder negativen Valenzen sind z. B. Entspannungsräume mit ihrer entkrampften und lockeren Atmosphäre, die zur Musse und Erholung anregen, Imponierräume, mit der Ambition nach Hingabe und Einordnung des Nutzers. Kauflusträume, mit der bekannten anregenden Reizszenerie von Waren und Farben. Illusionsräume, die sich durch verunsichernde Effekte auszeichnen und sich letztlich zu einem eigentlichen Trugbild verdichten können. Gleichgültigkeitsräume mit ihrer repressiven Physiognomie von Langeweile und fehlender Identität. Einschüchterungsräume in einer theatralischen Monumentalität, die Unterwürfigkeit fordert usw.
Im Sinne des Aufforderungscharakters solcher Räume muss man sich mit der sinnlichen Wahrnehmung und dabei vordringlich mit der physiognomischen Wirkung der Raumelemente befassen. Dominierende Reize durch Gestaltung wirken im Sinne eines Gesichtsausdruckes und können eine emotionale Wirkung auf den Benutzer des Raumes ausüben.
Man hat dafür den Begriff der Gefühlsansteckung geprägt, was einer intensiven Erfahrung von Kommunikation gleichkommt. Die Gefühlsansteckung geschieht nicht nur unter Menschen, sondern auch zwischen dem Raum und seinen Benutzern.

Jeder Raum hat sein eigenes Gesicht!

Um sich Klarheit darüber zu verschaffen, welche physiognomische Raumwirkung man jeweils haben will, müsste man eine grundlegende Systematisierung der Gefühlserlebnisse vornehmen. Heute gestalten Architekten Räume in der Stadt nach Gesichtspunkten, die zusammen mit Gestaltpsychologen aufgestellt worden sind. Darin ist vermerkt, dass jedes Gefühlserlebnis einen verschiedenen Grad der Erregung hat, was als Aktivationsniveau bezeichnet wird. Der emotionale Prozess eines Menschen, der seine Umwelt wahrnimmt, muss überdies in formale und inhaltliche Bereiche gegliedert werden. Erregungskomponenten gehören mehr in den formalen Bereich. Ebenso zählt dazu die in neuerer Zeit wieder vertretene Lust-Unlustpolarität. Die inhaltliche Seite der Gefühlserlebnisse betrifft z. B. Freude, Aerger, Stolz usw.
Negative Emotionen entstehen durch die Störung eines Ordnungsablaufes in unserer Gehirnorganisation. Es stellt sich Unlust ein. Werden Tätigkeiten aufrechterhalten und sogar weiterentwickelt, und zwar in einer akzeptierten Organisation und Richtung, so entsteht der Eindruck von Lust.

Gestaltung, welche Emotionen auslöst, steht also im Felde der Kritik von Lust- oder Unlusterzeugung.

Jeder Gestalter, dem die Auswirkung der Umwelt auf das Verhalten des Menschen ein Anliegen ist, kommt nicht darum herum, emotionale Erfahrungen des Menschen bei der Wahrnehmung dieser Umwelt zu untersuchen. Ergebnis ist immer ein Gefühlsinhalt, z. B. Freude oder Aerger. Grundbedingung für die Entstehung von Freude ist, dass ein bestimmtes Ziel eben erst nach Ueberwindung von schwierigen Bedingungen erreicht werden kann, worauf nach der Zielerreichung Entspannung eintritt. Die Intensität der Freude im Sinne des Aktivationsgrades richtet sich also nach der Höhe der Barriere und nach der Plötzlichkeit mit der ein erwartetes aber nicht gesehenes Ziel erreicht wurde. Der Gefühlsinhalt Freude erlischt, wenn die Barriere verschwindet, die es zu überwinden gilt. Konrad Lorenz spricht dabei von «Wärmetod des Gefühls» der dann eintritt, wenn alles Streben auf möglichste Unlustvermeidung ausgerichtet ist. Jede räumliche Organisation, die durch Architektur und Gestaltung zustandekommt, sollte dem Prinzip der Schaffung von Freude folgen.
Es handelt sich immer darum, durch Architektur eine ganz bestimmte Erlebnisregie zu entwickeln, welche zur Erreichung einer sogenannten Daseinssteigerung (Reinhard Schober) durch das Mittel von räumlichen Organisations- und Strukturformen gesteuert wird. Die Gestaltung ist psychologisch szenisch auszurichten auf die jeweilige Bedürfnisstruktur von bestimmten Zielgruppen. Das gilt insbesondere im Bereich von Hotelbauten und bei der Gastronomie.

Noch etwas zum Aerger

Aerger entsteht, wenn ein Ziel blockiert wird, vor allem, wenn dies dauernd und wiederholt geschieht. Man spricht von der sogenannten Zielblockierung. Auch der Gestalter hat sich damit zu befassen. Zielblockierungen sind das Resultat einer falschen Umweltorganisation durch Planung und unzweckmässig eingesetzten humanrelevanten Gestaltungsmitteln. Ich denke zum Beispiel an eine dauernd unübersichtliche Wegeführung, an fehlende Ortshinweise, Identifikationsmangel, für Geruch und Temperatur klimatische Extrembedingungen oder fehlender räumlicher Schutz usw. Ebenso gehören dazu ganz banale Dinge wie z. B. lange Treppen mit abnormen Steigungsverhältnissen, schlechtes Licht, unbequeme Sitzmöbel usw. Aerger kann aber auch die unmittelbare Auswirkung eines Gestaltmilieus sein. Räume ohne freundlichen Aufforderungscharakter sind ärgerlich, sie erzeugen Unlust. Wenn ganz bestimmte Raumerwartungen nicht erfüllt werden, ärgert man sich.
Währenddem Freude und Aerger als Gefühlsinhalte resultierend sind, muss ein Architekt die auslösenden Faktoren studieren, welche bei der emotionalen Auseinandersetzung des Menschen mit seiner gestalteten Umwelt wichtig sind. Es sind die Rahmenbedingungen, man nennt sie auch Schlüsselreize, die wahrnehmungspsychologische Auswirkungen haben und die vor allen Dingen das Verhalten beeinflussen.

Jeder Einzelbestandteil eines Raumes wirkt gefühlsansteckend

Von dieser Gefühlsansteckung durch Wand, Decke und Boden, Licht, Farbe, aber auch Tönen, Gerüchen und Temperatur hängt es ab, ob man durch die räumliche Gestaltung aktiviert oder passiviert wird. Durch Tests kann man untersuchen, ob und welche Art von Gefühlsansteckung vorliegt. Dazu eignet sich das sogenannte psychometrische Polaritätenprofil. Auswertungen solcher Tests haben ergeben, dass ein hoher Grad an gemeinsamer Anschauung und viel Uebereinstimmung bei den Empfindungen vorliegt. Diese Erkenntnis muss sich ein Gestalter zunutze machen. Die Schulung hierzu liegt aber noch im Argen.

Die Raumstimmung ist eine auf die Zielgruppe bezogene objektive Grösse

und wird emotional immer mehr oder weniger gleich erfahren. Aus dieser Tatsache heraus lassen sich verschiedene typische Raumcharaktere bezeichnen, die das Verhalten immer in ähnlicher Weise beeinflussen. Es gibt Raumcharaktere, die sich ganz besonders für das Wohnen, das Arbeiten, die Freizeit usw. eignen. Es gibt Raumcharaktere, die sich positiv auswirken im Hotelzimmer, im Restaurant, in den Gesellschaftsräumen, im Night Club, im Kinderparadies usw.
Die Raumstimmung hängt stark davon ab, welche Materialien und Farben man anwendet. Dazu kommt die Lichtgestalt, bei Tag und bei Nacht, die Schallkondition und das Temperaturmilieu. Im Sinne der Raumstimmung spricht man bei der Zuordnung der Gestaltungselemente auch von der sogenannten emotionalen Proportion eines Raumes. Darunter verstehe ich den Klang der Architektur oder die Eigenschwingung des Raumes. Es handelt sich dabei um das kompositorische Zusammenspiel von Kräften, die gefühlsansteckend wirken. Der Mensch, der einen Raum nutzt, kann sich dem sensomotorischen Energiefeld dieser Eigenschwingung nicht entziehen.
Darum spricht man auch von der sogenannten Wirkrealität des Raumes und seiner Gestaltung. Die Wirkrealität ist die psychologische Reaktion auf die Erlebnisregie, die durch Gestaltung zustande kommt, man muss sich das etwa so vorstellen:

Beim Umraum-Erlebnis über die Sinne entstehen Empfindungen

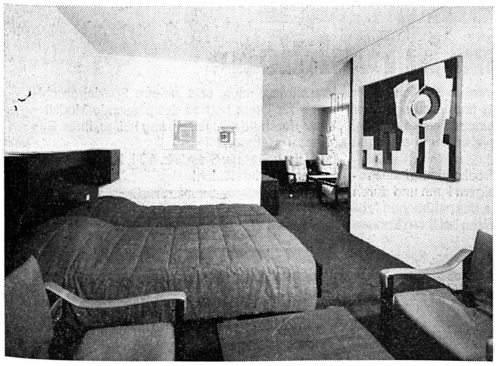
Diese Empfindungen rufen Assoziationen, Vorstellungen, Wünsche, gedankliche Verbindungen und Vergleichssituationen auf den Plan. In der Gedächtnisbank des Menschen wird nach äquivalenten Erlebnisinhalten gesucht und gefunden, resp. nicht gefunden. Das Ergebnis ist bei Befriedigung z. B. Freude, bei Nichtbefriedigung eben Aerger. Je nachdem ist eine entsprechende Reaktion zu erwarten. Man verweilt z. B. in einem Raum oder man verlässt ihn. Andere sogenannte Aktivbezüge zum gestalteten Raum sind sich ruhig verhalten, sich bewegen, stehen bleiben, sich setzen, erregt werden, einschlafen, heiss bekommen, frieren, leise sprechen usw. Nicht nur beeinflusst der Charakter eines Raumes das Verhalten des Menschen. Aus dem Verhalten lässt sich auch auf den Charakter des Raumes schliessen.
Man weiss, dass bestimmte Gestaltträger im Raum eine entsprechende

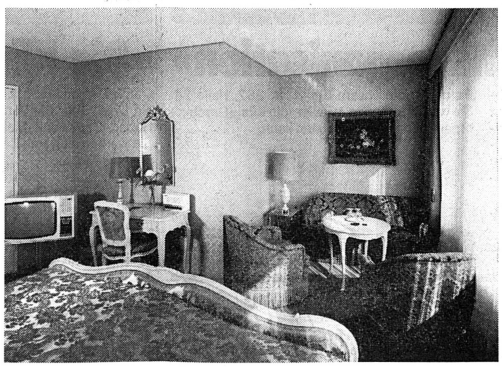
psychische Temperatur

haben. Sie ist nicht zu verwechseln mit der physikalischen Temperatur, welche eine Materialoberfläche hat. Die psychische Temperatur ist entscheidend beteiligt am Empfinden von harmonischen Verhältnissen im Raum. Holz und Textilien haben eine psychisch warme Temperatur. Beton, Stein, Glas und Metalle eine kühle, usw.

Ein Architekt, der für bestimmte Nutzerkategorien gestaltet, muss vor allen Dingen die Wünsche ermitteln können, welche die Nutzer haben. Dies ist Motivforschung. Sie steht im bezug auf Gestaltungsfragen erst am Anfang einer Entwicklung. Man hat längst gesehen, dass der Zusammenhang zwischen dem, was man sagt und wünscht, und dem was man tut, gering ist. Aufgabe eines Architekten ist es, die Zusammenhänge zwischen dem, was man sagt und dem was man tut, herauszufinden, d. h. die Diskrepanz zwischen dem durch Gestaltung erzeugten Verhalten des Menschen und seinen artikulierten Wünschen herauszufinden.

Was glauben Sie, wo fühlt sich der Gast rein von der Gestaltung her willkommener?





Diesen Artikel mit Schwarzweissbildern zu illustrieren ist schwierig. Wir glauben, die Gegenüberstellung dieser beiden Hotelzimmer gleicher Preiskategorie führe dem Leser jedoch vor Augen, was ihm Professor Dahinden nahebringen will.

U das meint 's Härdöpfeli

Ui, das ist aber ein siebenmal gescheiter Professor. Viel habe ich von diesem Artikel nicht verstanden. Aber soviel habe ich begriffen, dass auch Gerüche schuld sind, wenn die Menschen einen Raum als abstossend empfinden. Jetzt bin ich ganz traurig, weil ich schon oft beobachtet habe, wie Gäste beim Betreten eines sehr hübschen Restaurants zurückschreckten und sagten: «Aeh, stinkt das nach Pommes-frites!» Das kann ich Ihnen versichern, bei uns am Kartoffelstand in der Halle 10 werden die Gerüche Ihre Psyche positiv beeinflussen.

Textile Beläge im Gastgewerbe

W. R. Suter, Hans Hassler AG, Aarau

Textile Beläge beeinflussen die Hotelatmosphäre sehr stark. Dank der Entwicklung neuer Fasern, Herstellungstechniken und Musterarten sind sie heute in allen Hotelbereichen einsetzbar. Die reichhaltige Produktepalette ermöglicht es, praktisch für jedes Boden- und Wandproblem die richtige Lösung zu finden. Die Fülle dessen, was der Markt anbietet, ist nicht mehr übersehbar, und bei der Frage, was wo richtig ist, beginnt das grosse Rätselraten.

Der textile Belag stellt einen erheblichen Wertfaktor dar, weshalb es wohl lohnt, sich darüber Gedanken zu machen. Technische Eigenschaften, Farbe und Muster, aber auch äussere Einflüsse wie die Mode, Tischbeine und Bettgestelle, spitze Absätze, nasse Ski- und Bergschuhe, glimmende Zigarettenstummeln, Verunreinigungen usw. gibt es bei der Erhaltung bestehender oder der Erneuerung der Böden zu bedenken. Auch die Art des Hauses wie seine örtliche Lage spielen eine Rolle. Die Qualitätseigenschaften der textilen Beläge sind für den Dorfgasthof anders zu werten als für das Luxushotel in der Stadt, das Wintersporthotel oder den Badebetrieb.

Textile Beläge für Boden und Wand

Grundsätzlich lassen sich die textilen Beläge in fünf Arten einteilen:

Textile Beläge

- **Orientteppiche**
- **abgepasste Teppiche**
- **Wand-zu-Wand-Teppiche**
- **Nadelfilze**
- **Wandbeläge**

Der Orientteppich

Der echte Orientteppich ist ein Handknüpfteppich, der durch eine Kombination von Weben und Knüpfen entsteht. Knüpffäden werden in ein sich erst während des Knüpfens bildendes Grundgewebe aus Kette und Schuss eingeknüpft.

Die Enden der gleichmässig gestutzten, bürstenähnlich hervorstehenden Knüpffäden ergeben gemeinsam den Flor. Nur auf diese Weise hergestellte Teppiche, die zudem aus den Ländern Persien, Afghanistan, Russland, Türkei, Pakistan, Indien oder China stammen müssen, dürfen als Orientteppiche bezeichnet werden. Die aus Nordafrika (z. B. Berber) und den Balkanländern (z. B. Mazedonier) stammenden handgeknüpften Teppiche zählen nicht zu den Orientteppichen.

Der Orientteppich ist leicht vom abgepassten Maschinenteppich zu unterscheiden. Man erkennt ihn sofort an seinen unregelmässigen Massen, an seinen Knöpfen, an seinen auslaufenden Knüpffäden.

Der echte Orientteppich ist ein strapazierfester Gebrauchsgegenstand, attraktives Dekorationselement, gesuchtes Sammlerobjekt, Kulturgut, harte Handelsware und manchmal sogar eine sichere Kapitalanlage.

Der Marktanteil des Orientteppichs am Gesamtmarkt textiler Bodenbeläge in der Schweiz ist sehr hoch; er dürfte über 20 Prozent ausmachen.

Soll ein Orientteppich auf einen Wand-zu-Wand-Teppich gelegt werden, so sind für den Wand-zu-Wand-Teppich neutrale, höchstens dezent kleingemusterte Farbtöne auszuwählen. Auf hochflorigen Unterlagen kann der Orientteppich wandern und rutschen, weshalb Schlingenteppiche eher zu empfehlen sind. Zur Schonung der Teppichknoten und Vermeidung der Rutschgefahr sollte unter jeden Orientteppich eine Gleitschutzunterlage placiert werden.

Der abgepasste Teppich

Der abgepasste Teppich wird maschinell hergestellt. Im Gegensatz zum Orientteppich hat er feste Masse (z. B. 2x3 m oder 2,5 x 3,5 m usw.).

Unterschieden werden Ruten-Teppiche (Bouclé, Brüsseler, Tapestry), Rutenflorteppiche (Tournay, Wilton, Moquette, Velours), Doppelplüschteppiche, Axminster-Teppiche. Eine Zeitlang hatte es den Anschein, als ob der abgepasste Teppich vom Markt verschwinden würde. Heute verwendet man ihn, um auf dem Wand-zu-Wand-Teppich bestimmte Stellen abzugrenzen, Inseln zu schaffen oder den Wand-zu-Wand-Teppich vor überstarker Benutzung zu schützen. Abgepasste Teppiche sollten sich natürlich durch Florhöhe, Dichte, Musterung oder Farbe von der Unterlage abheben.

Teppiche von Wand zu Wand

Diese Teppiche bedecken den Boden von Wand zu Wand. Neben dem optischen Raumvergrösserungseffekt, wird dadurch auch eine rationellere Reinigungsmethode ermöglicht. Heute werden die meisten Wand-zu-Wand-Teppiche in 4 bis 5 Meter breiten Bahnen hergestellt.

Die drei hauptsächlichsten Herstellungsverfahren sind der Webteppich, der getuftete Teppich und der Nadelfilz. Seltener sind Wirk- und Raschelteppiche, Flockenteppiche und Klebeteppiche.

Der Wand-zu-Wand-Teppich ist zu einem Modeprodukt geworden. Im letzten Jahrzehnt dominierten Uni-Farben, speziell grau und gold. Heute werden die Naturtöne beige, braun und grün am häufigsten verlangt. Gleichzeitig geht der Trend zu bemusterten Belägen. In Kombination mit Hoch-Tief- oder Velours-Strukturen wird der Wand-zu-Wand-Teppich auch immer häufiger für die Verkleidung von Wänden, Säulen, Sitzgelegenheiten oder ganzen Teppichlandschaften verwendet.

Teppichfasern

Noch vor wenigen Jahrzehnten verarbeitete man als Polmaterial der textilen Bodenbeläge nur Wolle, Tierhaare, Zellwolle und Mischungen aus diesen Fasern.

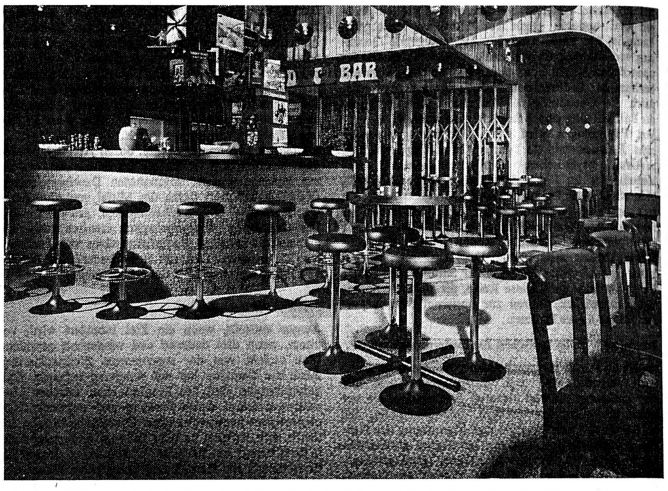
Mit dem starken Durchbruch der getufteten Bodenbeläge musste aber eine neue Rohstoffbasis geschaffen werden, da die Forderungen nach Menge und Qualität von den bisherigen Fasern nicht mehr erfüllt werden konnten.

Der Absatz der synthetischen Fasern und Endlosgarne wurde zwangsläufig erweitert, und zu dem heutigen grossen Angebot aufgefächert.

Unsere Tabelle zeigt diejenigen Fasern, die sich grundsätzlich für textile Bodenbeläge eignen.

Faserneigenschaften

Die markantesten Vorteile der wichtigsten im Flor und der Gehschicht verwendeten Fasern sind:



Diskrete Eleganz mit bedrucktem Nadelfilz als Bodenbelag und Thekenbezug. (Hassler S-600 dess.)

Wolle	elastisch, sehr gutes Wiederholvermögen, nicht entflammbar, rustikaler Charakter
Zellulosefasern	preisgünstig, brillante Farbwiedergabe
Polyamid	Höchste Verschleissfestigkeit, elastisch, lichtbeständig, nicht entflammbar
Polyacrylnitril	wollähnlicher Charakter, elastisch, höchste Lichtbeständigkeit
Polyester	Lichtbeständigkeit, gute Verschleissfestigkeit, elastisch
Polypropylen	preisgünstig, Säuren- und laugenbeständig, keine Feuchtigkeitsaufnahme, antistatisch

Nachdem lange Zeit die synthetischen Fasern den Marktanteil ausbauen konnten, ist momentan die Wolle wieder stark gefragt.

Bornstein zeigt an der IGEHO:

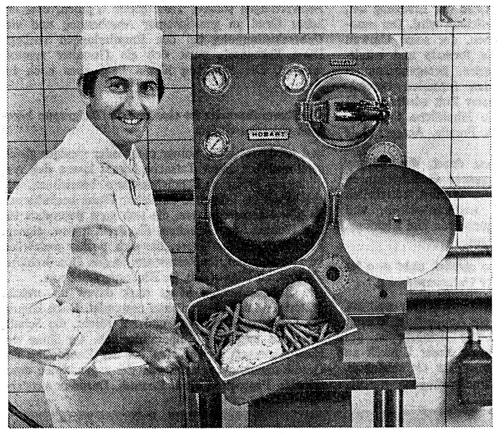
«Die totale Geschirrorganisation»

Die rationelle, arbeitssparende, technisch richtige «totale Geschirrorganisation» wird Ihnen auf eindrucksvolle Art und Weise vorgeführt. Geschirrzufuhr vom Restaurant zur Geschirrwaschmaschine, Geschirrlagerung, Plattenstapelung mit und ohne Wärmen, Überwindung von Höhenunterschieden.

Cidelcem-Bornstein-Einrichtungen sparen Platz, Zeit, Energie und Personalkosten.

Besuchen Sie unsern Stand Nr. 352, Halle 24. Sie werden staunen, wieviel «die totale Geschirrorganisation» für Sie leisten kann.

cidelcem®



«Die Küche in Funktion»

Durch Demonstrationen werden Sie sich selber ein Urteil über die Vorteile und Leistungen der Hobart-Geräte und -Maschinen schaffen können. Sie werden sich zum Beispiel selber überzeugen können, wie...

...der Hobart-Cooker mit Trockendampf die Produktivität in der Küche steigern kann und durch Erhaltung der Aufbaustoffe, des natürlichen Aromas und der Farbe der Speisen bei Ihren Kunden für Sie wirbt.

...die modernsten Geschirr-, Gläser-, Kasserolen-Waschmaschinen, und weitere Spezialmaschinen – für jeden Betrieb das passende Modell – Ihnen durch Arbeitseinsparung helfen, Ihren Gewinn zu erhöhen.

Besuchen Sie uns: Stand Nr. 434, Halle 23, beim Eingang. Es lohnt sich!

HOBART

Bornstein

Generalvertretung der Hobart- und Cidelcem-Maschinen für die Schweiz.

Hauptsitz: J. Bornstein AG, Zeughausstrasse 3, 8021 Zürich, Telefon 01/23 37 16, Telex 54353

Ausstellungen, Beratungs-, Verkaufs- und Kundendienst-Büros in:
4000 Basel, 3074 Bern, 1000 Lausanne, 6900 Lugano, 9000 St. Gallen.

Kundendienst-Büros in: Churwalden, Genf, Luzern, Martigny, Sierre, Visp.

Faserart	Bedeutung
Tierische Fasern	
Wolle	Sehr grosse Bedeutung im geknüpften Teppich und im gewebten Wilton- und Axminster-Teppich, vermehrt auch bei Tuftings.
Naturseide	Sehr geringe Bedeutung, nur als Flormaterial bei der Herstellung von handgeknüpften Schmuckteppichen im Fernen Osten.
Haargarne (Ziege, Kamel, Kuh, Reh, Hase)	Gewisse Bedeutung als Beimischung zum Flormaterial für Gebrauchsteppiche, insbesondere Bouclé teppiche und -läufer.
Pflanzenfasern	
Baumwolle	Grosse Bedeutung als Kett- und Bindeschussmaterial in Maschinenteppichen.
Jute	Sehr grosse Bedeutung als Grundgewebe.
Kokos, Sisal	Geringe Bedeutung: Einsatz hauptsächlich für billige Läufer und Matten.
Regenerierte Zellulosefasern	
Viskosezellwolle und Polynosics	Als 100 % Florgarn oder als Mischkomponente.
Synthesefasern	
Polyamid	In Filamentform grosse Bedeutung als Flormaterial für getuftete Teppiche. Als Stapelfaser auch Mischungskomponente zu Wolle in Maschinenteppichen. Viel verwendet für Nadelfilz-Beläge.
Polyacrylnitril	Grosse Bedeutung als Flormaterial für getuftete Teppiche als Alleinfaser oder in Mischungen.
Polyester	Flormaterial für getuftete Teppiche. Gehschicht für Nadelfilz-Beläge.
Polypropylen	Beträchtliche Bedeutung als Flormaterial und als Grundgewebe für getuftete Teppiche. Gehschicht für Nadelfilz-Beläge. Grosse Bedeutung als Trägergewebe für getuftete Teppiche.

Bedeutende Kriterien bei der Teppichwahl

1. Konstruktionsmerkmale

a) Herstellart:
- gewebt
- getuftet
- genadelt
- usw.

b) bei Polteppichen:
- Polmaterial (natürliche, künstliche, synthetische Fasern)
- Oberflächenstruktur (Schlingen, Flor, Musterung usw.)
- Grundmaterial (natürliches, künstliches oder synthetisches Trägergewebe)
- Rückenausrüstung
- Polhöhe
- Gesamthöhe
- Pol- oder Einsatzgewicht
- Gesamtgewicht
- Noppenzahl pro m²
- Noppenfestigkeit
- Schnittfestigkeit

c) bei Nadelfilzen:
- Mit Träger – trägerlos
- Art der Gehschicht
- Art des Untervlieses
- Festigungsmasse
- Vernadlungsdichte
- Vollbadimprägniert – gepflatscht
- Rückenbeschichtung

2. Funktionsmerkmale:

Abriebfestigkeit/Verschleissverhalten
Wiedererholvermögen
Rollstuhl- und Treppeneignung
Wärmeisolation
Trittschalldämpfung
Schallabsorption
Echtheit der Färbung:
- Lichtechtheit
- Reibechtheit
- Wasserechtheit
- Shamponierechtheit

Anschmutzverhalten
Antistatisches Verhalten
Massbeständigkeit
Entflammbarkeit
Chemikalienbeständigkeit
Konfektionierbarkeit
Reissfestigkeit

3. Geschmackswerte:
- Dessinierung
- Farbe
- Weichheit
- Glanz
- Oberflächenbeschaffenheit
- usw.

4. Verlegung
- Lose verlegen
- Mit Klebeband fixieren
- Vollflächig verkleben
- Spannen auf Filzunterlage

5. Unterhalt
- Pflege
- Fleckenentfernung
- Shamponierung
- Sprühextraktionsverfahren

6. Kostenbeeinflussende Faktoren

Spezifische Eigenschaften des Teppichbodens schon bei der Planung berücksichtigen, da bauseitige Einsparungen möglich.

Grössere Flächen ermöglichen Einsparungen, da kleinerer Aufwand pro m².

Je nach Verwendungszweck des Teppichs, spielen die einzelnen Merkmale eine unterschiedliche Rolle. Bei Neubauten und Renovationen ist es deshalb empfehlenswert, die Textilbeläge in einer der ersten Planungsphasen zu berücksichtigen. Dadurch können die funktionellen und gestalterischen Eigenschaften der Textilbeläge voll ausgeschöpft und Kosteneinsparungen auf der bautechnischen Sparte (z. B. Wärme- und Schallisolation) sowie bei der Reinigung erzielt werden. Neben dem raumgestalterischen Effekt ist im Gastgewerbe den Funktionsmerkmalen des Teppichs ganz spezielles Gewicht beizumessen. Die frühzeitige Konsultation eines diplomierten HH-Teppichberaters vermeidet Enttäuschungen wegen falscher Materialauswahl oder unsachgemässer Reinigung. Bereits über 350 Kandidaten konnten seit 1972 nach Absolvierung eines dreimonatigen Lehrgangs und einer anspruchsvollen Schlussprüfung als diplomierte HH-Teppichberater ausgezeichnet werden.

Verwendungsbereiche textiler Bodenbeläge im Gastgewerbe

Gemusterte oder melierte Teppiche sind wegen der geringeren Schmutzempfindlichkeit dem Uni-Teppich vorzuziehen.

Repräsentationsräume

Der Teppich ist ein wichtiges Element der Raumgestaltungskonzeption. Er vermittelt Atmosphäre, Wohnlichkeit, Behaglichkeit und Ruhe. Zu den stark begangenen Repräsentationsräumen sollte aber neben der ästhetischen Wirkung auch den Qualitätseigenschaften besonderes Gewicht zugemessen werden.

Halle, Salon, Aufenthaltsräume	strapazierfähiger Schlingenflorteppich (Wolle oder Synthetics) Orientteppiche, als Schutz des Wand-zu-Wand-Teppichs bei besonders stark beanspruchten Stellen (z. B. vor Lifttüren) bedruckter Nadelfilz
Speisesaal	strapazierfähiger Schlingenflorteppich (Wolle oder Synthetics) bedruckter Nadelfilz ist angenehmer für das Servierpersonal, da er nicht zu weich ist und deshalb weniger ermüdet.
Konferenzzimmer	Bouclé-, Velours- oder Strukturteppich mit dichter Einstellung
Bar, Dancing	gemusterter Schlingenflorteppich bedruckter Nadelfilz
Korridore	strapazierfähiger Schlingenflorteppich (Wolle oder Synthetics) Orientteppich Nadelfilz mit Schaumrücken Neben der Abriebfestigkeit spielt auch die Schallisolation eine grosse Rolle
Treppen	Qualitäten, deren Abrieb sehr gering ist. Als besonderen Schutz können Nasen aus Plastik oder Gummi montiert werden. Treppenteppiche werden hauptsächlich an ihren Kanten strapaziert

Die Textilindustrie hat die Wand neu entdeckt. Immer häufiger sind dekorative, auf Teppich und Vorhang abgestimmte Wandbezüge anzutreffen. (Textobel 75 uni und print)

Hotelzimmer	je nach Standard des Hotels: Orientteppich Bouclé-, Velours- oder Strukturteppich mit mittlerer bis dichter Einstellung
Eingang	Zum Schutz der Teppiche in der Halle sollte eine mindestens 3 Meter lange Schmutzschleuse verlegt werden. Coral-Loper ist eine neuartige textile, vollsynthetische Schmutzschleuse, die sehr viel Schmutz und Nässe aufzufangen vermag, und trotzdem ansehnlicher bleibt als die herkömmlichen Matten
Nassbereiche	Die Massstabilität ist hier eine wichtige Qualitätseigenschaft. Nur vollsynthetische Teppiche und Nadelfilze gewähren diese. Vollsynthetisch heisst: alle Bestandteile des Belages vom Flor bis zur Rückenbeschichtung sind aus synthetischem Material
Bad, WC	Tuftings (Bouclé, Velours oder Struktur) Nadelfilze
Balkone, Terrassen	spezielle Rasenteppiche (z. B. Polygras) farbechte Tuftings und Nadelfilze
Büros	Eignen sich sehr gut als Testplatz für zukünftig in anderen Räumlichkeiten geplante textile Böden. Wichtig sind hier vor allem die Rollstuhlfestigkeit und Schallisolation. Es eignen sich Schlingenflorteppiche und Nadelfilze.
Lifte	Hier sind Hartplastikbeläge am geeignetsten. Teppiche wirken aber besonders elegant. Der Lift ist auch ein Ort, um Teppiche auf ihre Abriebfestigkeit zu testen. Selten wird ein Ort dermassen stark beansprucht wie der Liftboden. Zu empfehlen sind niedrige, gemusterte Schlingenflorteppiche oder Nadelfilze.

Textile Wandbeläge

Immer häufiger werden auch Wände und Decken mit textilen Materialien ausstaffiert. Diesem Trend entsprechen die neuartigen textilen Wandbeläge, die einerseits repräsentativ und wohnlich wirken, anderseits aber auch den an eine Wandverkleidung gestellten Eigenschaften entsprechen. Lichtbeständigkeit, Akustik, Schall- und Wärmeisolation, Wasserdampfdurchlässigkeit, Pflegeleichtigkeit (Staubsaugen und Grundreinigung mit Trockenshampoo genügen) und Chemikalienbeständigkeit sind speziell hervorzuheben. Textile Wandbeläge gibt es als Tuftings (ohne Schaumrücken) und Nadelfilze, uni und bedruckt. Durch die speziell für die Wandgestaltung entworfenen Farben und Muster, dem ausgewählten Fasermaterial, der Weglassung von Rückenbeschichtungen und der extrem hohen Farbbeständigkeit sind Wandbeläge einem an die Wand zu klebenden Teppich überlegen. Zudem ermöglicht die Bahnenbreite von 100 cm einen geringeren Verschnitt und eine exaktere Verlegung.

Textilien und Brandschutz

Eine Kerze oder Zigarette und ein Vorhang haben sich schon öfters als Komplizen zusammengetan, um einen Brand zu verursachen. Doch nicht nur Vorhänge, ebenso Polstermöbel- und Bettbezüge fangen leicht Feuer, vor allem wenn sie aus Kunstfasern bestehen. Sie haben dann oft die zusätzlichen bösen Eigenschaften viel Rauch und gefährliche Gase zu entwickeln. Nachteile, die ebenfalls Bodenbelägen aus neuartigen Materialien anhaften können.

Textile Beläge bedecken gerade in Hotels sehr grosse Flächen. Böden, Möbel, Wände leuchten in bunten und gedämpften Farben. Stoffe und Teppiche verbreiten eine behagliche Atmosphäre. Umgekehrt ist die Forderung nach Brandverhütung im Hotel höchstes Gebot. Vertragen sich schöne Textilien nicht mit Sicherheitsvorschriften? Auf jeden Fall nicht in jedem Fall.

In Frankreich beispielsweise nimmt man seit den katastrophalen Dancingbränden auch die Inneneinrichtungen genauer unter die Sicherheitslupe, was dazu führte, dass auch für Textilien härtere Bestimmungen in bezug auf Feuerfestigkeit erlassen wurden. Die strengsten Vorschriften bestehen in der Transportindustrie. Weder in Autos noch in Flugzeugen dürfen Stoffe verwendet werden, die sich nicht in harten Tests als flammenhemmend erwiesen haben.

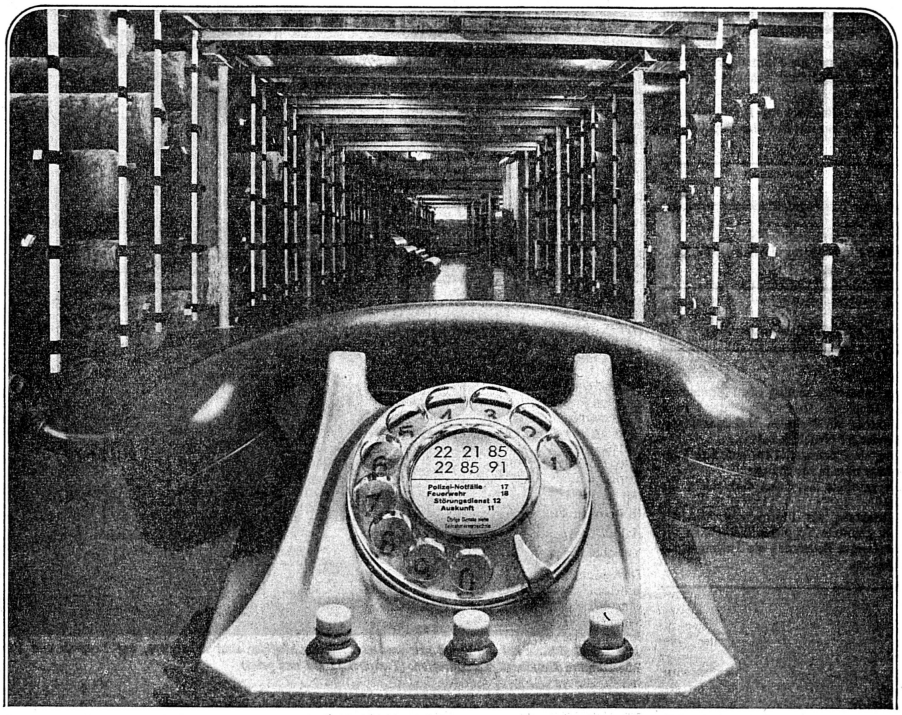
Eine weltweit führende Firma auf diesem Sektor ist die Möbelstoffweberei Langenthal AG. Rund die Hälfte ihrer Produktion geht in die Transportindustrie in allen Kontinenten. Sie stattet nicht nur die Maschinen der Swissair mit den Stoffen aus, Flugzeuge von 170 Gesellschaften beziehen flammfeste Gewebe aus Langenthal. Selbst die Russen haben nirgendwo sonst Stoffe gefunden, die den Sicherheitsbestimmungen besser entsprächen.

Flammhemmend werden insbesonders Wollstoffe ausgerüstet, denn Wolle ist schon von Natur aus wenig feuerfreundlich. Sehr intensiv befasst sich die Möbelstoffweberei mit den Kunstfasern, um hier die Rauch- und Gasentwicklung in den Griff zu bekommen. Flammfeste Stoffe kosten heute zwischen 10 bis 20 Prozent mehr als normal fabrizierte Stoffe. Wo es um Brandschutz geht, sollte diese Differenz eigentlich nicht ins Gewicht fallen. Der Schaden, der vermieden werden kann, könnte leicht das Mehrfache kosten. Es dürfte ohnehin nur eine Frage der Zeit sein, bis Vorschriften bezüglich Feuerfestigkeit nicht nur für den Bau, sondern auch die Innenausstattung erlassen werden. mk

U das meint 's Härdöpfeli

Wir Kartoffeln, wir machen kein solches Tamtam mit unserem «Belag». Wir sind stolz auf unsere glatte Haut, die sich so lange an der guten Erde gescheuert und von ihren besten Aromen aufgenommen hat. Wir würden uns sehr, sehr gerne ab und zu, so wie wir sind, als Gschwellti auf den Restauranttisch setzen. Am Familientisch liebt man uns in dieser Aufmachung. Aber die Hoteliers, man weiss es ja, sehen lieber eine rundliche Blondine «en robe de chambre» als unsereins. Dafür sollen sie am Kartoffelstand in der Halle 10 auch keine feinen Gschwellti bekommen.

Hundertfach. Tausendfach. Auf Abruf.



Ein grosses Breitteppich-Sortiment

Das leistungsfähige Bodenbelags-Programm mit den vielen Hassler-Exklusivitäten

Eines der grössten Nadelfilz-Programme der Schweiz

Das permanente Lager mit fast allen Bodenbelägen der europäischen Produktion

Eine der schönsten und grössten Orientteppich-Auswahlen der Schweiz

Ein Wandprogramm für neue technische und gestalterische Lösungen.

220 Hotelteppiche, speziell ausgewählt für das schweizerische Gastgewerbe

Das vielseitige Programm von Teppichböden in Platten

Hassler de Luxe, eine Kollektion mit 180 der exklusivsten Teppichböden

Das Hassler-Sortiment ist riesengross, für jedes Boden- und Wandproblem bietet es die optimale Lösung. Überall in der Schweiz, im ganzen Wohn- und Objektbereich zeugen Referenzen von der Leistungsfähigkeit, von der grossen Auswahl, von der Qualität des Hassler-Sortimentes.

Wählen Sie aus einem ausgewählten Sortiment, profitieren Sie von den vielen Dienstleistungen und der Erfahrung der Hassler-Fachleute.

Das Hassler-Sortiment – die grosse Auswahl für Boden und Wand

HASSLER

Für jedes Boden- und Wand-Problem die richtige Lösung: das Hassler-Sortiment

Spann- und Auslegeteppiche, textile Plattenbeläge, grosses permanentes Bodenbelags-Lager, Orientteppiche, Hassler-Hotel-Sortiment, Wandbeläge.

Das Hassler-Sortiment ist beim Fachhandel in der ganzen Schweiz erhältlich. Besuchen Sie die Showrooms in Aarau, St. Gallen, Lausanne und Rivera TI.

Hans Hassler AG, Kasinostrasse 19, 5001 Aarau, Tel. 064/22 85 91/22 21 85

Kehricht muss weg!

Wie?
Ganz einfach: Mit der individuellen und massgeschneiderten Systemlösung der Abfallbeseitigung von HUNKELER

Kommen Sie an die IGEHO Halle 24/Stand 541

Unsere Fachleute beraten Sie und zeigen Ihnen, wie Sie Abfallsorgen platz- und kostensparend loswerden.

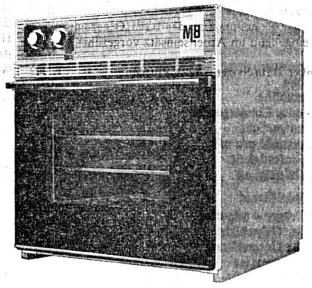
Für fortschrittliche Lösungen
HUNKELER AG
Maschinenfabrik/Abt. Pressen
4806 Wikon
Telefon 062 51 93 33

rex royal

KAFFEEMASCHINEN MACHINES A CAFÉ

HGZ-Aktiengesellschaft
Zehntenhausstr. 15–21
8046 Zürich
Tel. 01/57 14 40

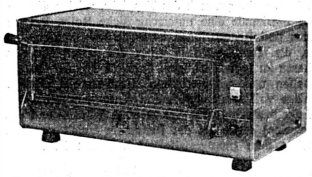
Das
BACKWUNDER:
der Universal-
UMLUFT-BACKOFEN CALAIR



CALAIR zum Backen, Gratinieren, Braten und Auftauen

gewährleistet gleichmässige Backergebnisse. Dank dem Prinzip der hochaktiven Heissluftumwälzung wird das mühevolle Wenden und Begiessen überflüssig.

neu: mini-PIZZA-BACKOFEN



Gut sichtbar für Ihre Gäste entstehen wohlduftende, appetitanregende Feinschmecker-Pizza, «Chäschüechli», Chässchnitte», warme Wurst- und Schinkenbrote, usw.

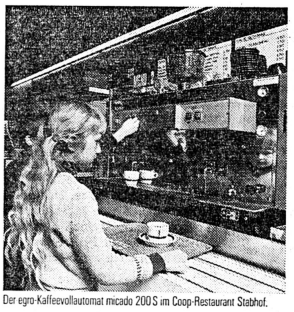
Zwei preisgünstige Apparate von

Bertschinger Handels-AG
5600 Lenzburg 1 Tel. 064 51 37 12

Gratisprospekte anfordern über:
☐ CALAIR ☐ mini-PIZZA
☐ gesamtes Apparateprogramm

Adresse: _____

An der IGEHO zu besichtigen: Halle 23, Stand 550



Der egro-Kaffeevollautomat micado 200 S im Coop-Restaurant Stabhof.

Das Kaffeeproblem im Coop-Restaurant Stabhof in Liestal.

Das Coop-Restaurant hat ausgesprochene Stosszeiten in der Znüni-Pause und in der Mittagszeit. Mit seinen 150 Plätzen dient es sowohl dem Kaufhaus-Personal als Kantine wie auch den Kunden und Passanten als Restaurant. Der Kaffee muss also einerseits günstig abgegeben werden können, andererseits darf er nicht nach «Billig-Kaffee» schmecken.

Sozusagen zwei Herren dienen, war eines der Probleme im Zusammenhang mit dem Kaffeezubereiten.

Die darauf spezialisierte Firma Heer+Rossi AG in Binningen hat das gesamte Problem untersucht. Die Beratung hat nicht nur darin bestanden, die den Ansprüchen entsprechende Zubereitungsmethode zu finden und damit den richtigen Kaffeemaschinentyp zu bestimmen. Es wurde auch der Standort geplant und ein optimaler Ablauf der Selbstbedienung festgelegt.

Die seit September 1974 bestehende Lösung: der Selbstbedienungs-Kaffeevollautomat micado 200 S. Diese Einrichtung ermöglicht die Einsparung zweier Monatslöhne und garantiert eine gute Kaffeequalität.

egro

Hersteller: Egloff & Co. AG, 5443 Niederrohrdorf, Tel. 056/96 11 33, Telex 57755

Spezialisierte Berater:
Autometro AG, Ramistr. 14, **8024 Zürich**, Tel. 01/ 47 42 13
Christen & Co. AG, Marktgasse 28, **3001 Bern**, Tel. 031/22 56 11
Heer+Rossi AG, Bruderholzstr. 6, **4102 Binningen**, Tel. 061/47 35 38
rue de Berne 23, **1200 Genf**, Tel. 022/32 85 44
Grüter-Suter AG, Hirschmattstr. 8, **6002 Luzern**, Tel. 041/23 11 25

KLÖTI WILD

Besuchen Sie uns an der IGEHO, Halle 22, Stand 434.

Anliker AG

Stand 141, Halle 22

Anliker AG zeigt als IGEHO-Neuheit die weiterentwickelte Gemüseschneidemaschine Anliker Typ II. Diese Maschine, die sich für Grosskantinen, Krankenhäuser usw. sowie für die Gemüse verarbeitende Industrie eignet, wird in zwei Ausführungen hergestellt.
Modell A ist mit einer pneumatischen Vorschubautomatik ausgerüstet, was einen Druckluftanschluss bedingt. Das gleichmässige, problemlose Arbeiten mit der Pneumatik bringt vor allem beim Grosseinsatz Vorteile, ist doch Luft eine saubere, einfache Antriebsart für den Dauerbetrieb.
Modell B ist für Handbedienung und benötigt somit keinen Luftanschluss.
Ein besonderes Merkmal ist die Konstruktion und Ausführung des Karussellsystems, welches die Sicherheit erhöht und das Einfüllen erleichtert. Das Schneidegut wird in die Einfüllkammern gegeben, welche sich drehen und so zu den Schneidescheiben gelangen. Dank dem senkrechten Stösseldruck wird das Gemüse gleichmässig, mit geringstem Feinanteil zerkleinert. Beim pneumatischen Nachschub passt sich der Stössel sofort dem Schneidegut an, was die Leistung erhöht und die sauberen Schnittformen voll zur Geltung bringt. Diese Vorschubart ist eine Neuheit bei Gemüseschneidmaschinen.
Zu beiden Modellen sind die gleichen Scheiben und Einsätze zu verwenden, von welchen über 20 verschiedene Schnittarten lieferbar sind. Am Stand der Anliker AG an der IGEHO werden beide Modelle vorgeführt. Das Standpersonal wird mit Freude jede gewünschte Auskunft erteilen.
Zur Gemüseschneidmaschine Anliker Typ I (Tischmodell) werden auch an der diesjährigen IGEHO neue Zusatzteile gezeigt. Diese Maschine sowie der Cutmix welcher erstmals an der IGEHO gezeigt wird, werden eingehend im Arbeitseinsatz vorgeführt.

ADS-Anker-Data-System, 8021 Zürich

Halle 25, Stand 361

Elektronische Datenkassen und integrierte Verbundsysteme für die Gastronomie

Wie weit der Umstrukturierungsprozess im Hause ADS/Anker inzwischen fortgeschritten ist, wird durch die fast ausschliesslich elektronische Produktpalette aufgezeigt, die ADS/Anker auf der IGEHO ausstellt (Halle 25/361).
Von der preisgünstigen elektronischen Datenkasse bis zu umfassenden Terminal-Verbundsystemen stellt ADS hier ein Programm vor, das speziell auf die traditionellen Abnehmer aus der Gastronomie abgestimmt und auf alle Unternehmensgrössen zugeschnitten ist.

Elektronische Datenkasse ADS 2900

Die neue elektronische Datenkasse ADS 2900 wird erstmalig auf der IGEHO vorgestellt. Es handelt sich dabei um eine preisgünstige Kasse von geringen Ausmassen, die im Design und vor allem in ihren organisatorischen Leistungen ganz speziell auf den europäischen Markt zugeschnitten ist. Der Kernspeicher dieser Kasse gestattet eine Datenspeicherung nach vielen Gesichtspunkten, ein Microprocessor übernimmt die Steuerung sämtlicher Funktionen.
Die Kasse verfügt über eine Zehnertastatur und ein Druckwerk, das Journalstreifen und Bon in einem Arbeitsgang bedruckt. Für den Quittungsdruck ist eine Vorsteckvorrichtung vorhanden. Die Kundenanzeige kann auf Wunsch seitlich eingebaut werden und liegt bei Check-out-Installationen damit im Blickfeld des Kunden. Auch die ferngesteuerte Geldschublade kann flexibel installiert werden, unter dem Kassengehäuse oder auch separat.
Insgesamt ist die ADS 2900 mit 23 Betragsspeichern (8stellig) und der gleichen Zahl 4stelliger Postenzähler ausgestattet. Sie speichert die Umsätze nach Zahlungsarten und ausserdem je nach Modell nach 15 Warengruppen oder 10 Warengruppen und 5 Verkäufer. Zehn der Speicher sind programmierbar mit bis zu 4stelligen Fixpreisen. Standardmässige Zusatzleistungen sind u. a.: Multiplikation mit ganzen oder gebrochenen Mengen, Prozentrechnungen, Zu- und Abschlagrechnungen, vollautomatischem Abschluss. Die Kasse ist schon jetzt auf die kommenden Mehrwertsteuer-Rechenformen vorbereitet.

Elektronische Datenkasse ADS 2700

Für höhere organisatorische Anforderungen zeigt ADS/Anker auf der IGEHO die bereits vielfach in der Praxis bewährte elektronische ADS-Datenkasse 2700. Modelle dieser Leistungsklasse können entweder als autonome Einzelplätze eingesetzt werden, auch mit Anschluss an externe Datenträger wie Magnetbandkassette usw., oder als aktiver On-Line-Erfassungsplatz innerhalb eines dialogfähigen Terminal-Systems.
Zu den Leistungen der ADS 2700 zählen RAM-Datenspeicher, ROM-Programmspeicher, Microprocessoren für Steuerfunktionen, Dateneingabe über Zehnertastatur oder Lesestift, bis zu 90 Speicher für Warengruppen, Zahlungsarten und für Zähl-, Kontroll- und Rechenfunktionen, ausserdem Journal-, Bon- und Formulardruck, Multiplikation und Rückgelderrechnung.
Je nach Verwendungszweck sind eine Reihe unterschiedlicher Modelle lieferbar, von denen u. a. auf der IGEHO ausgestellt sind:
Modell 27002 für Kantinen, Cafeterias usw.
Modell 27019 Spezialmodell mit Magneto-Pen-System (Kellneridentifikation durch Magnetstift) mit programmierter Stockkontrolle usw.

Modulflex-Terminalsystem ADS 2600

Für grössere Betriebe der Gastronomie/Hotellerie werden auf der IGEHO Konfigurationen des ADS-Modulflex-Terminalsystems gezeigt, das ebenfalls bereits in der Praxis in einigen Betrieben arbeitet.
Es handelt sich dabei um ein Mehrplatz-Terminalsystem, das modular aufgebaut und universell einsetzbar ist. Die einzelnen Datenendplätze lassen sich zu komplexen Verbundsystemen zusammenstellen, die durch Terminalrechner gesteuert werden.
Als Anwendungsbeispiel aus der Gastronomie wird ein Gastronomiesystem mit Kellner-Terminals gezeigt, wie es z. B. im Restaurant Guggach, Zürich, im Casino Montreux oder im Mövenpick-Restaurant Essen eingesetzt ist.
Die Endplätze verfügen über eine 10er und Funktionstastatur sowie Anschluss eines Lesestifts zum Einlesen strichcodierter Daten aus der Speisekarte.
Ueber ein Managerterminal können jederzeit, auch bei laufendem Betrieb aktuelle betriebswirtschaftliche Daten abgerufen werden.
Ein weiteres System zeigt die Anwendung in der Hotelbuchführung. Dieses Muster-System ist für eine Betriebsgrösse bis zu 400 Zimmern ausgelegt und erlaubt ebenfalls den Abruf aktueller Betriebsdaten wie z. B. Room-Report, Nationalitätenstatistik, Belegungsstatistik usw.
Ein besonders zeitsparender Effekt, die automatische Arrangement-Fortschreibung in Sekundenschnelle.

Bertram Verkaufs-AG, Flughofstr. 47, 8152 Glattbrugg

Halle 22, Stand 551

Die ständig strenger werdenden Vorschriften der Behörden (Lebensmittelinspektorat) in bezug auf die Präsentation bzw. Frischhaltung von Patisserie, Torten, Sandwiches usw. sowie das Bedürfnis nach grosszügiger Formgebung im modernen Innenausbau verlangen nach neuen Lösungen.
An der diesjährigen IGEHO zeigt die Firma Bertram Verkaufs-AG neben den bewährten Cool-Fresh Standard-Modellen zwei neue Ausführungen, welche sicher auf grosses Interesse stossen werden.

Neu: Cool-Fresh Rundvitrine Modell 40-R (siehe Abb.)

Mit 4 gekühlten Ausstellflächen, total 1,75 m². Die Kühlung erfolgt durch die über dem Ausstellgut befindlichen Cool-Fresh Horizontalverdampfer mit speziell grosser Kühloberfläche für Vertikalkühlung (Int. Pat.). Durch diese wird die Luft teilweise gewaschen und von Staub gereinigt. Automatisches Abtauen 6 bis 10mal pro Stunde, was eine konstante hohe Feuchtigkeit bewirkt.
Ausführung: Zylindrische Form. Verglasung rundherum in Spezialplexiglas mit Schiebetüre. Aufbau in Messing matt verchromt. Auslageflächen in Chromnickelstahl, wobei jede einzeln drehbar. Rahmenheizung. Tropfwasserschalen herausnehmbar zum Reinigen, gemäss den neuesten Vorschriften des Lebensmittelinspektorates. Fluoreszenzbeleuchtung.

Neu: Cool-Fresh Kühlvitrine Modell SB 100-K

Geschlossene Kühlvitrine für Selbstbedienung mit Entnahmeklappen auf Kundenseite. Bestmögliche Hygiene. Einfache Bedienung, schnelle und reibungslose Abwicklung.
Ausführung: Aufbau Messing verchromt, allseitig Kristallglas. Beschickungsseite mit Schiebetüren, Kundenseite mit Entnahmeklappen aus Acryl. Abdeckung und Boden aus Chromnickelstahl. Tropfwasserschalen zum Reinigen ausziehbar. Fluoreszenzbeleuchtung.
Kühlung: jeder Auslagefläche durch international patentierte Cool-Fresh Horizontalverdampfer für Vertikalkühlung, keine Eisbildung, kontinuierliches, automatisches Abtauen.

Berndorf Luzern AG, 6014 Littau

Halle 23, Stand 345

Berndorf präsentiert an der IGEHO 75 wiederum viele Neuheiten. Fachleute sind sich einig, dass die Berndorf System-Produkte eine Höchstleistung in funktioneller, gestalterischer und qualitativer Hinsicht darstellen und ihrer Zeit voraus sind.
Besteckneuheiten in Nicro-Edelstahl oder schwversilbert mit verstärkten Aufliegestellen bestechen ebenso wie das weltweit bekannte Berndorf-Bauscher System-Hotelporzellan, das bis in die letzten Einzelheiten neue Wege weist.
Berndorf stellt zudem die erfolgreichen System-Speiseaufbereitungs- und Verteilanlagen Caldomet, Multimet und Gastromet aus. Neu wird das Intercaldomet Dispenserprogramm im Baukastenprinzip vorgestellt.
Berndorf verfügt somit nicht nur über ein wirklich umfassendes Systemprogramm, sondern hilft auch aktiv mit bei der Rationalisierung von Verpflegungsbetrieben. Ein Besuch an diesem Stand lohnt sich.

H. Bertschi, 8053 Zürich

Halle 22, Stand 651

Valentine-Friteusen und Tellerwärmer

Das absolut Neue an diesem Stand ist die Valentine-Friteuse Léman. Konstruiert nach Gastro-Norm und ganz in Chromstahl. 9 und 12 Liter Oelinhalt und als Sammelbecken für die Backrückstände dient unten ein Salzwasserdepot. Salz konserviert bekanntlich, und wenn die Friteuse nicht täglich geleert wird, um die Rückstände zu entfernen, können keine Bakterien entstehen. Um Strom und sehr viel teures Oel zu sparen, hat dieser Typ Léman einen in der Höhe verstellbaren Heizkörper und eine wirklich vollautomatische Sparschaltung. Lassen Sie sich an diesem Stand diese Schweizer Neuheit gründlich erklären.
Weiter sind die bisherigen Tisch- und Standfriteusen sowie die Norma-Typen ausgestellt. Alle Valentine-Standfriteusen sind serienmässig mit einem Brand- und Ueberhitzungsschutz ausgerüstet. Auch die Friteuse mit dem automatischen Korbheber fehlt hier nicht. Fachleute mit mehr als 20 Jahren Erfahrung auf dem Gebiet beraten Sie unverbindlich.
Zu einem guten Service gehört auch ein heisser Teller. Besichtigen Sie hier auch die Servomat-Tellerwärmer und die Caldo-Wärmeschränke.

Bier-Import AG, 8910 Affoltern a. A.

Halle 13, Stand 221

An der diesjährigen IGEHO ist die Bier-Import AG wiederum mit ihren drei weltbekannten Vertretungsprodukten «Löwenbräu» München, «Tuborg» Kopenhagen und «Pilsner Urquell» vertreten.
Die Besucher haben Gelegenheit, die Biere frisch vom Fass im gemütlichen Bier-Garten mit «Lindenbaum» oder an der grossen rustikalen Theke zu geniessen.
Ein gut ausgebildeter Stab von Mitarbeitern orientiert die Standgäste über das gesamte Verkaufssortiment der Firma, über Neueinrichtungen und Ausschankmöglichkeiten und stellt verschiedene Werbehilfsmittel vor.

Walter Blasers Erben, Bern

Halle 13, Stand 117

Erstaunlich, diese Kaffee-Preise!

Die Seefrachten, Landtransporte, Versicherungen und Einfuhrkosten sind in den letzten zehn Jahren beträchtlich gestiegen, aber der Rohkaffee kostete franko Schweizer Grenze noch gleich wenig wie vor zehn Jahren.
In den Röstereien sind die Einrichtungen modernisiert worden, die Löhne sind explosionsartig gestiegen, die Verpackungen sind grundlegend geändert und verteuert worden, aber den Röstkaffee verkauften wir praktisch zum gleichen Preis wie vor zehn Jahren.
Die aufwendigen Mehrkosten für bessere Einrichtungen und optimale Verpackungen kompensieren sich im geringen Arbeitsaufwand dermassen, dass sich bis heute die Röstkaffeepreise stabil halten konnten.
Wie jedes Jahr, sind auch dieses Jahr im Juli Frostmeldungen aus Brasilien bei uns eingegangen. Aber dieses Mal handelt es sich nicht bloss um eine Preisstabilisierungstaktik der Brasilianer, sondern um die traurige Tatsache, dass grosse Anpflanzungsgebiete völlig vernichtet wurden. Ueber Nacht sind die Rohkaffeepreise sämtlicher Provenienzen in die Höhe geschnellt und da sich die Schäden auch noch auf die drei nächsten Kaffee-Ernten auswirken, ist kein Preisrückgang vorauszusehen. Dazu kommt der Krieg in Angola und die damit verbundene Verknappung von preisgünstigen Kaffeesorten.
Die führenden Schweizer Grossröster gaben kürzlich bekannt, dass infolge der genügenden Lagerhaltung die Preisanpassung im Röstkaffeesektor sehr wahrscheinlich bis Ende 1975 hinausgezögert werden könne. Anfangs nächstes Jahr werden die Preise jedoch heraufgesetzt werden müssen und zwar um 15 bis 20 %, falls sich die Situation auf dem Weltmarkt nicht wesentlich ändern wird.

Blaser Café, Bern

Kaffee-Wochen

Steigern Sie Ihre Umsätze, lancieren Sie «Kaffee-Wochen»!
Herrliche Kaffee-Spezialitäten werden Ihre Kunden begeistern, wecken Sie die Lebensgeister mit:
z. B. Café turque, Cappucino, Café Poncino, Café impérial, Café Brulot, Café Mexico, Irish Coffee, Brazilian Coffee Drink usw.
Verlangen Sie die detaillierten Rezepte bei Blaser Café Bern und erkundigen Sie sich auch gleichzeitig, ob Ihr jetziger Kaffee in diesem Röstgrad für eine dieser Rezeptvariante geeignet ist oder bestellen Sie ganz einfach die geeignete Sorte.
Wer an der Spitze bleiben will, muss sich heute anstrengen!

Blaser Café, Bern

Gütezeichen für Qualität und Service

Tassenunterlagen

Gibt man eigentlich Tassenunterlagen für Reklamezwecke? Oder soll die Tassenunterlage Tropfen oder bis kleine Kaffeelachen aufsaugen? Etwa weil es schöner scheint?
– Reklame ist es für den Gastwirt und die Kafferösterei, wenn er eine Blaser-Café-Tassenunterlage dem servierten Kaffee beilegt. Die Tassenunterlage ist für uns das Zeichen für Qualität und Service und der Ausschank wird fachmännisch und gepflegt ausgeführt.
– Blaser-Café-Tassenunterlagen saugen keine Kaffeelachen auf. Das soll sie auch nicht, sonst wäre der Ausschank nicht gepflegt.
Kaffee-Kunden wünschen zu wissen, wer hinter dem servierten Kaffee steckt.
Verlangen Sie die kostenlosen Blaser-Café-Tassenunterlagen.

Kaffee-Vakuumstrasse

So nennt Blaser Café diese Verpackungsstation.
Von der Rösterei gelangt der Röstkaffee auf pneumatischem Wege zu den Hochleistungsmühlen. Kühl und aromaschonend und absolut staubfrei werden stündlich bis 800 kg Kaffee gemahlen. Dann wird der Kaffee in den Rundsilos zwischengelagert. 10 bis 18 Stunden – je nach Röstgrad. Spindelförderer bringen anschliessend den gemahlenen Kaffee in den Empfangstrichter der vollautomatischen Verpackungsmaschine. Elektronische Waagen dosieren die verschiedenen Gewichtseinheiten. Gleichzeitig werden die Beutel mechanisch geöffnet, abgefüllt, vorgeschweisst und mit Data-Prägung versehen. In der letzten Phase erhalten die eingefüllten Beutel ihre schöne Form und gelangen dann unter den Vakuumkopf, wo durch eine Pumpe dem Beutelinhalt die Luft entzogen und der Beutel aromasicher versiegelt wird. Das Förderband bringt die fertigen Beutel zum Packtisch, wo Menschenhände sie in die Versandkartons stapeln und fehlerhafte Beutel ausscheiden. Diese Anlage wird von einem Mechaniker und zwei Packerinnen bedient. Sie benötigt weiterhin einen Kompressor, 600 Liter Luft pro Minute, 1 Vier-PS-Pumpe, 1 Beutelansauger, 14 PS-Motoren, 5 Vibratoren, vieles mehr und dazu braucht es noch unsere Erfahrung!
Da wir täglich auf dieser Anlage bis 15 000 Beutel herstellen, kompensieren wir diese kostspielige Verpackung mit der rationellen Arbeitsweise und garantieren jedem Kunden einen aromafrischen Kaffee. Sie wissen ja, wir dulden keinen alternden!
Das grosse Frischpackungen-Assortiment ist speziell für Hotels, Gaststätten, Restaurants, Tea-Rooms, Spitäler, Anstalten, Grosskantinen usw. zusammengestellt worden.

Kaffee-Rösterei

Die Blaser-Café-Anlage basiert auf lochkartengesteuerter Vollautomatik: der Rohkaffee wird aus 15 verschiedenen Silozellen zusammengestellt, auf pneumatischem Wege in die Röstanlage gefördert, von dort in die Rösttrommel. Der Röstprozess einer Charge dauert 12 bis 14 Minuten, je nach Röstgrad. Anschliessend erfolgt der Auslass in das Kühlsieb, von der wird der geröstete Kaffee in die Entsteiner-Anlage gesogen, wobei die letzten eventuell noch vorhandenen Fremdkörper restlos entfernt werden.
Der Röstmeister hat folgende Aufgaben: Programmierung des Tagespensums, Ueberwachung der Rohkaffeebestände in den Silozellen sowie der Vollautomatik, Prüfen des Röstgrades und der Regelmässigkeit jeder Röstcharge. Durch Tastendruckwahl stellt er entsprechende Weichen der Rohrförderungswege, um den gerösteten Kaffee in die verschiedenen Silos der gewünschten Verpackungsstationen zu bringen.

Blaser Café Bern

Kaffee-Bezüge heute

Vor zehn Jahren wurde der Kaffee noch mindestens zweimal pro Woche jeder Gaststätte zugeführt. Heute ist dies nicht mehr nötig, denn man disponiert für 1 bis 3 Monate und kauft den Kaffeebedarf für Wochen zum voraus, wie man sich das bei andern Artikeln längst gewohnt ist. Aus diesem Grund hat heute die Vakuumverpackung mehr und mehr an Wichtigkeit zugenommen und dies ist auch der Grund, warum Blaser Café ein derartig reichhaltiges Vakuumassortiment eingeführt hat. Die grösseren Bezüge haben auch den Vorteil, dass ebenfalls kleinere Betriebe von den günstigen Mengenrabatten profitieren können. Wer einmal mit Vacuum-Boxen begonnen hat, kommt nie mehr in Verlegenheit!

Blaser Café Bern

Tips für gute Kaffee-Zubereitung

Wichtig! Folgende Punkte sind zu beachten:
- Wählen Sie Ihren Kaffee dem örtlichen Geschmackstrend angepasst
- Wasser muss geprüft werden auf Härte und Mineralgehalt
- Funktion der Kaffeemaschine, Wassertemperatur, Wasserdruck, Sauberkeit der Geräte
- Abstimmung der Mahlung und Dosierung
- Tassen, entsprechende Grössen, gut vorgewärmtes Geschirr

Wer prüft diese Punkte kostenlos und verbindlich? Jeder Aussendienst-Mitarbeiter von Blaser Café tut dies gerne für Sie!
Verbessern auch Sie ihren Kaffee-Ausschank, es lohnt sich!

Blaser Café Bern

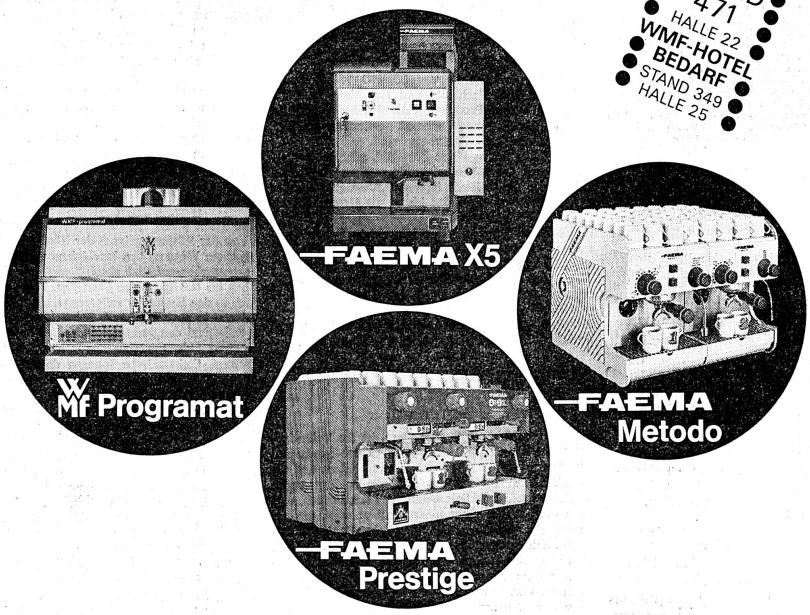
J. Bornstein AG, Zürich

Generalvertreter Hobart, Cidelcem
Stand 434, Halle 23
Stand 352, Halle 24

Das Kostenbewusstsein ist heute, mehr denn je, wesentliche Voraussetzung für erfolgreiche Geschäftsführung im Gastgewerbe. Das Kostendenken muss bei der richtigen Bestückung der Küche beginnen und in der Betriebsrechnung seine Fortsetzung finden. Zu wenig wird heute noch daran gedacht, dass Küchen- oder Geschirrwaschmaschinen nicht nur als Einheiten

WMF Kaffee-maschinen

AN DER IGEHO STAND 471 HALLE 22
WMF-HOTEL BEDARF STAND 349 HALLE 25



WMF ist spezialisiert auf hochwertige Filterkaffeemaschinen. Unser Programm reicht vom kleinen 1 Liter-Wandgerät bis zum leistungsstarken Vollautomaten WMF-Programat.

Faema X5, das preisgünstigste Einzeltassen-Vollautomat-Element für einen wirklichen Espresso.

Faema Prestige – ein anspruchsvolles Espresso Grossmodell mit sechsfach verstellbarer Mengendosierung, Teewasser- und Dampfhahn. Interessanter Preis!

Metodo, das preisgünstigste Faema-Modell. Die verschiedenen Elemente können je nach Bedarf beliebig zusammengestellt werden und bilden immer eine geschlossene, leistungsfähige Einheit in der bewährten Faema-Qualität.

Verlangen Sie unsere Beratung oder ein Angebot!

WMF Zürich AG, Abt. Kaffeemaschinen, 8953 Dietikon, Tel. 01 98 42 42

Fortschritt durch Datenverarbeitung auch für die Hotellerie

Das ist nur einer der zahlreichen Rapporte, die Ihnen das neue Hotelsystem **NCR 299** täglich liefert:

TAGES-RAPPORT **NCR 299**

HOTEL ADLER, INTERLAKEN

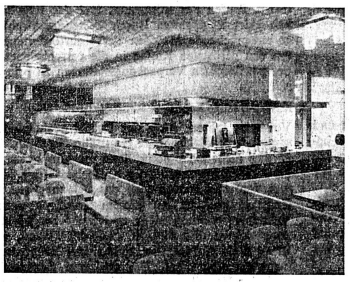
PROGRAMM-CODE 6 ODER 2

Code	Speicher	Text	Tages-Totale	laufender Monat
1	41	Arrangement Zimmer-Frühstück	4.875,00	21.470,00
2	42	Arrangement Halbpension	5.825,00	25.630,00
3	43	Arrangement Spezial	0,00	0,00
4	44	Logement	9.000,00	39.600,00
5	45	Dejeuner	750,00	3.300,00
6	46	Cuisine Pension	950,00	4.180,00
7	47	Frigo	585,00	2.574,00
8	48	Linge	260,00	1.144,00
9	49	Téléphone	173,00	761,20
10	50	Miete	420,00	1.848,00
11	51	Divers	90,00	396,00
12	52	Café	2.360,00	10.384,00
13	53	Cuisine Restaurants	3.135,00	13.794,00
14	54	Pâtisserie	755,00	3.322,00
15	55	Extras	145,00	638,00
16	56	Spiritueuses	825,00	3.630,00
17	57	Vin	1.775,00	7.810,00
18	58	Minéral	480,00	2.112,00
19	59	Bière	720,00	3.168,00
20	60	Parking	186,00	818,40
	61	TOTAL SPÄLTEN	22.609,00	99.479,60
21	62	Débours	480,00	2.784,00
22	63	Note Bar	360,00	2.088,00
23	64	Note Bankett	2.890,00	16.762,00
24	65	Kasse 1	1.492,00	31.580,70
25	66	Kasse 2	4.831,00	27.915,40
27	67	Paiement Credit-Cards	0,00	0,00
28	68	Debitoren	800,00	4.640,00
29	69	Kommissionen	45,00	261,00
	70	REPORT (Gäste im Hause)	8.808,00	11.040,10
	71	Debitoren Belastungen	800,00	4.640,00
	72	Debitoren Zahlungen	0,00	0,00
	73	DEBITOREN-AUSSTAND	800,00	129.875,60
34	74	Hotel-Umsatz	12.228,00	53.803,20
35	75	SB-Restaurants-Umsatz	3.000,00	13.200,00
36	76	Kaffee-Umsatz	1.000,00	4.400,00
37	77	Hotelbar-Umsatz	1.500,00	6.600,00
38	78	Bankett-Umsatz	4.500,00	19.800,00
39	79	Parking-Umsatz	186,00	818,40
40	80	Interner-Verkaufsumsatz	155,00	858,00
	81	TOTAL-VERKAUFSSTELLEN	22.609,00	99.479,60
KORREKTUREN + / -			0,00	0,00
ARRANGMT:		Gästebuchh. Tag / Monat	10.700,00	47.080,00
PERSONEN:		Gästebuchh. Tag / Monat	150,00	660,00
PERSONEN:		AD-Liste Zu-Abgang / Tagesbestand	48,00	150,00
ARRANGMT:		AD-Liste Zu-Abgang / Tagesbestand	4.200,00	10.700,00
ZIMMERANZAHL:		Tag / Monat	160,00	640,00
ZIMMERBELEGUNG:		Zu-Abgang / Tagesbelegung	32,00	100,00
ZIMMERBELEGUNG:		heute / bis heute	100,00	470,00
% ZIMMERBELEGUNG:		heute / bis heute	62,50	68,00
ø ZIMMERPREIS:		heute / bis heute	90,00	84,20
		DATUM		4. MAI 75

Sichern auch Sie sich täglich vollständige Führungs- und Entscheidungsunterlagen durch Einsatz des Hotelsystems **NCR 299.** Wir senden Ihnen gerne die vollständige Dokumentation. Oder noch besser: Verlangen Sie eine unverbindliche Vorführung.

NCR (SCHWEIZ) HOTEL-SYSTEME NCR
ZÜRICH / WALLISELLEN
POSTFACH 579
8301 GLATTZENTRUM
TELEFON 01 / 830 50 50

IGEHO: Stand 262, Halle 24.



Das Spezialunternehmen für Planung und Fabrikation von

Buffetanlagen
Barbuffets
Kühlschränke
Kühlvitrinen
Kantinen- und Kücheneinrichtungen
Kühlraumisolierungen
Ladeneinrichtungen

Imber
AG. KÜHLSCHRANKFABRIK
8045 Zürich, Haldenstr. 27, Tel. 051 - 33 13 17
gegr. 1863

Der gute Kaffee

Kaiser-Kaffee,
weil für Ihre Gäste
nur das Beste
gut genug ist.

KAISER

Kaiser AG, Kaffee-Grossrösterei
(Mitglied der Kaiser-Firmengruppe)
4002 Basel, Tel. 061/34 02 88

Ihre Schönwald Einkaufshilfe für IGEHO 75

Diese übersichtliche Tabelle ist eine wertvolle Einkaufshilfe. Für jeden Bedarf, jede Betriebsgrösse und Betriebsart können Sie feststellen, welche Eigenschaften das Porzellan haben soll, **um einen wirtschaftlichen Einsatz zu gewährleisten.**

Das «richtige Porzellan am richtigen Ort» ist auch in diesem Fall die erfolgreiche Formel, um unnötige Kosten festzustellen und einzusparen.

Und da Sie die richtigen Porzellan-Eigenschaften für Ihren Bedarf kennen, beweisen wir Ihnen gerne:
SCHÖNWALD hat das passende Porzellan.

**Besuchen Sie uns an der IGEHO 75.
13.–19. November 1975.
Halle 25, Stand 351 (Tel. 061 26 44 13).**

keragra
Keragra GmbH, Generalvertretungen
Bergstrasse 52–54, 8712 Stäfa
Tel. 01 926 42 44

Eigenschaften:	Stapelbar	Aufglasur-Dekor	Inglasur-Dekor Spülmasch. fest	Spezial-Dekor	Tassenbord glasiert	besonders harte Glasur	Speziell starker Scherben	feuerfest	Eignung Wärmegerät	Eignung Mikrowellen-Gerät	System Geschirr 2298	rationelles Servieren	breites Sortiment	Zusatz + Spez. Artikel	vielseitiger Einsatz	lange Nachliefergarantie	Preisklassen tief	mittel	hoch
Verwendung in:																			
Tea-Room Cafeteria Bar																			
Lunch-Restaurant Pizzeria Imbiss-Ecke																			
Gross-Restaurant																			
Ferienwohnung																			
Pension																			
Hotel garni																			
Hotel mit Rest.																			
Heime/Institute																			
Spitäler/Sanatorien																			
Personalrestaurants																			

Werten Sie Ihren Porzellanbedarf: ● empfehlenswerte Eigenschaft ●● sehr zu empfehlen ●●● unbedingt notwendig!

für sich betrachtet werden dürfen, sondern effektiv Bestandteil einer Gesamtbetriebskonzeption sind.
Bornstein hat in seiner Thematik-Wahl für die IGEHO 1975 diesem Aspekt des gastwirtschaftlichen Betriebes sein besonderes Augenmerk geschenkt. Der eine Themenkreis befasst sich mit der Küche in Funktion, der andere mit der totalen Geschirrorganisation.
Mit den am Stand Nr. 434, Halle 23, ausgestellten Küchenmaschinen zeigt Bornstein den folgerichtigen, systemweisen Einsatz von Maschinen in der Restaurationsküche auf Grund des festgelegten Menükonzeptes.
In der Küche, ob Restaurant, Hotel oder Kantine usw., fallen unzählige Mengen von Arbeit an, z. B. Schneiden, Wolfen, Raspeln, Pürieren, Passieren usw. Bornstein zeigt Hobart Universalküchen- und Planetenmaschinen mit einem Kesselinhalt von 4,5 l bis zu 60 l. Diese Rührwerke von anerkannt robuster Konstruktion zeichnen sich durch eine besonders hohe Ausgiebigkeit und Wirtschaftlichkeit aus. Als Ergänzung dazu darf der Hobart Küchencutter gedacht werden, welcher sowohl dem Entremetier als auch dem Saucier, dem Gardemanger und sogar dem Patissier dient. Dabei lassen sich die Hobart Cutter auch als Universalmaschinen einsetzen, sind sie doch mit einer Vorrichtung für Ansteckapparate ausgerüstet.
Auch das Kartoffelschälen findet seine Fortsetzung im Pommes-frites-Schneiden oder über die Marmite im Zubereiten von Kartoffelstock mittels des Hobart Turbomixers. Auch der Hobart Turbomixer kann auf seine Art als Universalmaschine angesprochen werden, wird er doch überall dort eingesetzt, wo Creme- und Gemüsesuppen, Pürees, Saucen aller Art, Emulsionen, Kompotte usw. hergestellt werden.
Auch in der Fleischverarbeitung ist eine Sequenz der Arbeiten festzustellen. Bornstein stellt die Tranchiersäge für grössere und kleinere Portionen vor, die Fleischhackmaschine, welche im Grossbetrieb auch mit einer Portioniervorrichtung versehen werden kann (Hackbeefsteaks), die Aufschnitt- und Fleischschneidemaschine sowie der Steakmaster zur Fleischzartmachung.
Als Neuheit präsentiert Bornstein die Hobart Trokkendampf-Schnellkocher. Als Mehrzweckgeräte zum Dämpfen, Dünsten, Blanchieren und Kochen von Gemüse, Fleisch, Fisch, Eiern oder Teigwaren wird der Hobart Trockendampf-Schnellkocher vom Entremetier, in der Vorbereitungsküche und in der Satellitenküche eingesetzt. In der Gemeinschaftsverpflegung wird man ihn in der Haupt- oder Diätküche sowie in der Nähe der Speiseverteilung finden. Durch die kurzen Auftau- und Garzeiten wird ein geziltes Kochen entsprechend der Speiseausgabe ermöglicht. Lange Ankoch- und Warmhaltezeiten entfallen vollständig. Vitamine und Nährwerte werden nicht ausgelaugt. Farbe, Geschmack und natürliches Aussehen bleiben erhalten.
In konsequenter Weiterverfolgung des Themas «Die Küche in Funktion» präsentiert Bornstein als weitere Neuheiten die Hobart Spezialwaschmaschinen zum Reinigen des Arbeitsgeschirrs in Küche, Backbetrieb und Metzgerei sowie der Kasserolen. Bornstein bietet diese Maschinen zu einem erstaunlich günstigen Preise an.
Am gleichen Stande werden die kleineren und mittleren Geschirrwaschmaschinen mit den bewährten Bornstein Systemtischen gezeigt. Letztere haben seit ihrer Vorführung an der IGEHO 1971 einen wahren Siegeszug angetreten.
Sind schon am Stand Nr. 434 Halle 23 die Organisationsmöglichkeiten mit kleinen bis mittleren Geschirrwaschmaschinen aufgezeigt worden, so präsentiert Bornstein am Stand Nr. 352 Halle 24 nun die totale Geschirrorganisation. Der Geschirrkreislauf beginnt beim Tisch des Gastes und endet wiederum dort. Bornstein demonstriert dies mit 2 verschiedenen Geschirrtransportsystemen, kombiniert mit Assortierstationen für schmutziges Geschirr und grossen leistungsstarken Korbdurchlaufautomaten. Der Cidelveyor als Tablettrückgabesystem, kombiniert mit dem neuartigen Cidel-go-round-Transportsystem lässt auf relativ kleinem Raum eine leistungsstarke Geschirrwaschstation entstehen. Als weitere wirtschaftliche Lösung wird die Kombination Cidel-go-round-Korbtransportsystem im Zusammenbau mit dem Schuppenband-Geschirrtransportsystem Cidelcem gezeigt. Letzteres hat sich bereits in über 500 Installationen bewährt und an Installationen mit Helixveyors (Schuppenbänder im Wendeltreppensystem zur Ueberwindung von Niveauunterschieden) stehen allein im Raume von Paris über 40 Stück.
Die in diese Geschirrabräum- und Abwaschstationen eingebauten Hobart Korbdurchlaufautomaten haben sich hier in der Schweiz ebenfalls hervorragend bewährt.
Der Transport des schmutzigen wie des sauberen Geschirrs erfolgt nicht immer mit Transportbändern. Bornstein zeigt eine Reihe Geschirrtransportwagen für schmutziges Geschirr, Geschirrtransportwagen und Geschirrstapler für sauberes Geschirr. Dabei dienen die Transportwagen nicht nur der Geschirrbewegung, sondern auch der Geschirrlagerung und -stationierung (mise en place).
Mit dieser Schau zeigt Bornstein, dass jedem gastgewerblichen Betrieb ein Grundkonzept zugrundeliegen muss, wenn rationell und ökonomisch gearbeitet werden soll.

CASIC

Halle 13, Stand 218

Was sind Comestibles-Geschäfte?

Comestibles-Geschäfte sind – es gibt solche übrigens in allen Regionen der Schweiz – ausgesprochene Dienstleistungsbetriebe.

Was führen Comestibles-Geschäfte?

Frische und gefrorene Fische, frisches und gefrorenes Geflügel, Wild, Kaninchen, Räucherfische, Salzfische, Marinaden, Krusten- und Weichtiere, Fleischspezialitäten, Konserven, Delikatess-Suppen in Dosen, Weine, Spirituosen und viele andere Produkte.

Was bieten Comestibles-Geschäfte?

In allen Spezialitäten führen die Comestibles-Geschäfte ein breites Sortiment. Sie liefern die Produkte in jeder gewünschten Form. Zum Beispiel: vollständig gereinigte ganze Fische; filetierte und portionierte Fische; Pouletsteile; Trutenschnitzel; Trutenrollbraten; präparierte Reh- und Hirschteile; gerupfte Fasanen und Rebhühner; Kaninchenteile; geschnittenen Räucherlachs; geräucherte Forellenfilets und vieles andere.

Was dürfen Sie von Comestibles-Geschäften erwarten?

Diese sind Betriebe mit überdurchschnittlicher Leistungsfähigkeit.

Ihre Kader sind im In- und Ausland ausgebildete Fachleute mit umfassenden Kenntnissen, die sich durch Organisation und Teilnahme an Kursen und Studienreisen laufend weiterschulen. Dies mit dem Ziel, den Versorgungsanforderungen und -wünschen der modernen Hotel- und Privatküche stets gerecht zu werden.
Dank weltweiten Verbindungen sind die Comestibles-Geschäfte befähigt, ihre Kunden laufend mit Qualitätsware und erlesenen Spezialitäten zu bedienen.
Zwecks umfassender Erfüllung ihrer vielfältigen Ansprüche importieren sie manche Produkte gemeinsam durch ihre Einkaufszentrale, die Casic.
Der Comestibles-Fachmann hat als Spezialist anderen voraus, dass er seine Kunden wirklich beraten kann.
Wer im Comestibles-Geschäft kauft, hat die Gewähr, ständig und gut bedient zu sein.

CASIC

Halle 13, Stand 218

Que sont les entreprises de comestibles?
Les commerces de comestibles – il en existe d'ailleurs dans toutes les régions de la Suisse – sont des entreprises qui se distinguent par leur service soigné.
Que vendent les entreprises de comestibles?
Des poissons frais et surgelés, de la volaille fraîche et surgelée, du gibier, des lapins, des poissons fumés, des poissons salés, des marinades, des crustacés et mollusques, des spécialités de viandes, des conserves, des potages-délicatesses en boîtes, du vin, des spiritueux et beaucoup d'autres produits.
Quels avantages offrent les entreprises de comestibles?
En ce qui concerne les spécialités, les entreprises de comestibles offrent un très riche assortiment. Elles livrent leurs produits de toutes les matières désirées. Par exemple: poissons entiers tout à fait prêts à la cuisson, filets et portions de poissons, parties de poulets, escalopes de dindes, rouleaux cuits de dindes, parties de chevreuils et de cerfs préparées, faisans et perdreaux déplumés, parties de lapins, saumon fumé en tranches, filets de truites fumés, et bien d'autres articles.
Que devez-vous attendre des entreprises de comestibles?
Ce sont des entreprises dont le service soigné est impeccable. Leurs cadres sont des spécialistes avec des connaissances étendues qui continuent à approfondir celles-ci par l'organisation et par la participation à des cours et à des voyages d'étude. Ceci dans le but de satisfaire toujours les exigences et désirs d'approvisionnement de la cuisine moderne des hôtels et restaurants, ainsi que de la cuisine privée.
Grâce à des relations mondiales, les entreprises de comestibles sont capables de servir couramment leurs clients avec de la marchandise de qualité et des spécialités triées.
Afin de remplir de façon appropriée leurs exigences diverses, ils importent maints de leurs produits par leur central d'achat: la CASIC.
En tant que spécialiste, le marchand de comestibles a l'avantage d'être à même de conseiller véritablement ses clients.
Celui qui achète dans une entreprise de comestibles a la certitude d'être toujours bien servi.

«egro»-Kaffeemaschinen Egloff & Co. AG, 5433 Niederrohrdorf

Halle 22, Stand 434

Die IGEHO 1975 fällt in eine Zeit, wo der Kunde für sein Geld einen reellen Gegenwert erwartet. In der Zeit des qualitäts- und preisbewussten Einkaufs zeigt die Firma Egloff & Co. AG einige Neuheiten, welche qualitativ und rationell gesehen bessere Lösungen für das Gastgewerbe darstellen.
Bei der «micado» sind vier verschiedene Modelle zu besichtigen. Eine Neuheit darunter ist der Kaffeevollautomat für Kellnerselfservice mit Jeton-Einwurf. Eine echte Rationalisierung im Betriebsablauf!
Bei der «domino» zeigen wir die neuste Express-Gruppe «DGA» mit 4 automatischen Dosiermöglichkeiten von 0,3 bis 3,6 Deziliter. Pumpe und Motor sind bei allen «domino»-Modellen eingebaut. Ein Maschinentyp mit grosser Tassenleistung und geringem Serviceaufwand!
Bei der «marabu» finden Sie das Modell 2 x 5 Liter mit angebauter Express-Gruppe «DGM» inklusiv Pumpe und Motor. Eine leistungsfähige Brühmaschine mit universellem Verwendungszweck!

Der Standleiter der Firma Egloff & Co. AG, Niederrohrdorf und die Fachberater der Verkaufsfirmen Christen & Co. AG Bern; Heer & Rossi AG, Binningen; Grüter-Suter AG, Luzern und Autometro AG in Zürich und Genf geben Ihnen am «egro»-Stand bei einer Tasse Kaffee gerne jede gewünschte Auskunft.

Ellema AG, Leichtmetallbau, 8951 Fahrweid (Weiningen)

Halle 22, Eckstand 532
Stand-Tel. (061) 26 15 16
Standhinweis:

Spezialisiert auf die Herstellung von Transportrollis in Leichtmetall, kann die Ellema AG ein breites und variables Programm anbieten, welches sich den individuellen Wünschen und Ansprüchen anpassen lässt. Ob nun ein Regalwagen für die Küche, ein Zimmermädchenrolli für den Etagendienst oder ein Abräumwagen für die Terrasse, die Rollis sind für den täglichen Gebrauch bestimmt und entsprechend konstruiert. Selbstverständlich wurde nicht vergessen, dass ein Wagen im Servicebereich auch ästhetischen Wünschen gerecht werden muss. Verschiedene Lösungen stehen zur Diskussion.
Die in Aluminium gefertigten Wagen sind rostfrei, leicht im Gewicht, gut zu reinigen und – last but not least – vernünftig im Preis. Ein Rolli macht die Arbeit problemloser, erlaubt eine gleichmässigere Auslastung des Personals und macht es möglich, dem Gast einen raschen und zuverlässigen Service zu bieten.
Der Kauf eines Rollis ist zwar meistens problemlos, doch verhindern oft kleine Details später einen optimalen Einsatz. Der Spezialist kann das verhindern. Die Leute von der Ellema AG geben Ihnen gerne jede gewünschte Auskunft.

Franke AG, Grossküchenapparate und -systeme, 4663 Aarburg

Halle 23, Stand 431

Küchen für alle Arten der Gemeinschaftsverpflegung sind das Spezialgebiet von Franke. Ob es sich um einzelne Rationalisierungsmassnahmen handelt oder um komplette Einrichtungen für Grossküchen – in jedem Fall findet Franke zusammen mit seinen Kunden eine zweckmässige und realistische Lösung.
So vielseitig wie die Dienstleistungen und Lieferprogramme von Franke für die Grossküche sind, so vielseitig ist auch das Ausstellungsprogramm von Franke an der IGEHO:

- zahlreiche Grosskücheneinrichtungen und Normartikel aus rostfreiem Stahl
- Ausgabe- und Rückbuffets
- ein neuentwickeltes massives Möbelprogramm aus kunststoffbeschichteten Spanplatten, bestehend aus Unter-, Ober- und Hochbauten, variabel im Aus- und Aufbau, für Rückbuffets und Office
- Hotel-Waschtische
- Waschraumeinrichtungen usw.

Ganz besonders interessant ist aber auch die Demonstration, verbunden mit Degustationen, des gesamten, in der Praxis tausendfach bewährten Apparateprogrammes. Lassen Sie sich wie andere Fachleute selbst davon überzeugen, wie erstaunlich einfach und wie schnell sich beliebige Speisen zubereiten und aufbereiten lassen.
Erfahren Sie an der IGEHO, wie Sie mit Franke mehr Leistung aus der Küche herausholen, Personal einsparen und die Betriebskosten senken können. Ein Besuch am Stand der Firma Franke AG lohnt sich daher bestimmt.

Frigemo AG, Eichenweg 45, 3052 Zollikofen BE

Stand Nr. 375, Halle 13

Die Frigemo AG repräsentiert als Vermarktungsfirma insgesamt fünf ihr angeschlossene Fabrikationsbetriebe (Cisac SA Cressier, VOLG Weinfelden, Haller AG Mellingen, Caprez-Danuser AG Chur, Mäder Bern).
Im Vordergrund stehen natürlich alle bekannten «golden»-Kartoffelprodukte («golden frites», «golden carrés», «golden croquettes», «golden boulettes»), die zusammen mit den drei Neuheiten «golden roesti», «golden soufflées» und «golden dauphines» am Stand degustiert werden können. Alle Kartoffelprodukte sind lose tiefgekühlt und können innert weniger Minuten zubereitet werden.
Tiefgekühlte Gemüse und Früchte, vorwiegend inländischer Herkunft, werden in einwandfreier Qualität und Sortierung und zu sehr attraktiven Preisen angeboten. Die Frigemo-Verpackungseinheiten sind für jeden mittelgrossen Gastgewerbebetrieb geeignet.
Besonders zu beachten sind die Frigemo-Sterilbeutelprodukte: verschiedene Salate, Rösti und Rotkraut. Bei dieser Verpackung handelt es sich um Poly-Beutel. Die Frigemo-Salate sind von einem hausgemachten Salat auch in Geschmack und Frische nicht mehr zu unterscheiden. Es lohnt sich, über die einfache Handhabung und die kostensenkenden Vorteile orientiert zu sein.
Daneben werden preiswerte tiefgekühlte Hack-Steaks in verschiedenen Formen gezeigt und über Trattoria-Teigwarenspezialitäten ist viel Interessantes zu erfahren, auch neue Ideen werden verraten.

Im Gespräch mit den Fachleuten der Frigemo ist vor allem das neuartige Vertriebssystem dieser Firma zu erfahren: in enger Kooperation mit nationalen Tiefkühlketten und privaten Depositären sind Frigemo-Produkte in der ganzen Schweiz auf kürzestem Wege erhältlich.

Frigemo SA, Eichenweg 45, 3052 Zollikofen BE

Halle 13, Stand 375

Dans la halle 13, plus précisément au stand 375, la maison Frigemo SA, Zollikofen, présente son assortiment de produits frais et surgelés.
La maison Frigemo SA s'occupe de la commercialisation des produits des cinq centres de fabrication qui lui sont rattachés (Cisac SA Cressier, VOLG Weinfelden, Haller SA Mellingen, Caprez-Danuser SA Coire, Mäder Berne).
En tête viennent, bien entendu, les célèbres produits de pommes de terre «golden» («golden frites», «golden carrés», «golden croquettes», «golden boulettes») qui pourront être dégustés au stand en même temps que les trois nouveautés, à savoir «golden roesti», «golden soufflées» et «golden dauphines». Tous ces produits de pommes de terre sont congelés séparément et peuvent être préparés en quelques minutes.
Les légumes et les fruits congelés, de provenance essentiellement suisse, sont offerts à des prix très attractifs pour une qualité exceptionnelle. La contenance des emballages des produits Frigemo est adaptée à chaque hôtel et restaurant de moyenne importance.
A remarquer spécialement les produits en sachets stériles Frigemo: des salades diverses, des roesti et des choux-rouges. Il s'agit là d'un emballage de plastic. Les salades Frigemo ne peuvent plus être différenciées d'une salade «maison», ni par le goût, ni par la fraîcheur. Il vaut la peine d'être orienté sur la simplicité d'emploi et les autres avantages de ces produits (en particulier les avantages économiques).
D'autre part, des steaks hachés congelés seront présentés sous diverses formes et de nouvelles idées seront transmises concernant notamment les spécialités de pâtes de la maison Trattoria.
Au contact du personnel de la Frigemo SA, vous en apprendrez plus sur le nouveau système de distribution de cette maison: en coopération étroite avec des chaînes de froid nationales et des dépositaires privés, Frigemo est à même de livrer les produits Frigemo dans toute la Suisse par le chemin le plus court.

Frisco-Findus Catering, 9400 Rorschach

Halle 13, Stand 351

Ein farbenfroher Einkaufsmarkt, ausgestattet mit einer reichen Auswahl an tiefgekühlten Gemüsen, Beeren und Früchten, an Bäckereiartikeln, Kartoffelprodukten, Spezialitäten aller Art und Fischen, präsentiert sich den IGEHO-Besuchern in ansprechender Weise im Frisco-Findus-Stand. Besonders erwähnenswert sind die vielfältigen Sortierungen in Gemüsen, die durchwegs in traditionell hoher Qualität zu erhalten sind und es jedem Budget leicht machen, marktgerecht einzukaufen.
Daneben werden in einem anschaulich gestalteten Fertigungsteil, welcher mit allen neuzeitlichen Geräten ausgestattet ist, dem Standbesucher die vielfältigen und praktischen Möglichkeiten gezeigt, Fertiggerichte und Snacks aufzubereiten.
Einen weiteren Schwerpunkt bildet der attraktiv gestaltete Glacecorner. Allein 15 verschiedene Glace-Aromen stehen dem Grosskonsumenten zum selber Portionieren in 4-Liter-Bidons zur Verfügung. Daneben findet er eine grosse Anzahl Glace-Spezialitäten und Torten portioniert und zum selber Portionieren. Er erhält Tips und Anregungen für einen gepflegten Glaceservice.
Kommen Sie und lassen Sie sich von Frisco-Findus-Fachleuten beraten, es lohnt sich. Sie stehen Ihnen für alle Fragen zur Verfügung und haben für Sie interessante Angebote bereit. Umfassendes Dokumentationsmaterial zum Mitnehmen steht zur Verfügung.
Auch an dieser IGEHO präsentiert Ihnen die Frisco-Findus Catering viele interessante und exklusive Neuheiten.

Frigorex AG, 6002 Luzern

Halle 22, Stand 371

An der diesjährigen IGEHO hat die bekannte Luzerner Kältefirma Frigorex einen 66 m² grossen Stand eingerichtet, auf welchem vor allem die neuen Frischeisautomaten dem Publikum vorgestellt werden. Es werden nicht nur die verschiedenen Modelle mit einem, drei oder fünf Zapfhahnen ausgestellt, sondern der Interessent kann das köstliche Frischeis an der Bar selbst ausprobieren. Dafür wurde eine Bar mit 6 Sitzplätzen im Zentrum des Standes aufgebaut, an welcher der Kunde von Nestlé-Fachleuten bestens bedient wird. Da die Mixdosen für die verschiedenen Frischeis-Sorten von der Firma Nestlé-Stalden hergestellt werden, hat Frigorex auch die entsprechenden Fachleute für die praktische Vorführung der Frischeisautomaten eingeladen. Aus dem installierten Frischeisautomat, Standmodell V mit 5 Zapfhahnen, können 3 verschiedene Aromen gewählt werden.
Die Gehäuse der Frischeisautomaten sind aus korrosionsbeständigem Chromstahl gefertigt und die robuste Bauweise garantiert eine lange Lebensdauer und eine einfache Bedienung.

Der ausgestellte Freezer dient zur Produktion von fester Glace. – Mit den Würfeleisautomaten werden klare, hygienische Eiswürfel für Mixgetränke produziert. Frigorex zeigt dem Publikum 4 verschiedene Modelle mit Leistungen von 20 kg bis 100 kg pro Tag. Ein Würfeleisautomat ist mit offenem Produktionsteil in Betrieb. Hier kann der Kunde die interessante, automatische Herstellung der Eiszapfen beobachten.
Was wäre ein Frigorex-Stand ohne das bekannte Schweizer Gastro-Norm-Programm an Kühl- und Tiefkühlschränken! Hier zeigt Frigorex mittels 6 Gastro-Norm-Kühlschränken ohne Türen vor allem die Vielfalt der verschiedenen Inneneinrichtungen, welche der Kunde nach seinem Bedarf selbst zusammenstellen kann.
Diverse Ausstellvitrinen und Flaschenkühlregale ergänzen das Verkaufsprogramm an steckerfertigen Kühlgeräten.
Frigorex liefert ausserdem demontierbare Kühl- und Tiefkühlzellen sowie Kühl- und Gefrieranlagen für jeden Bedarf für das Hotel- und Gastgewerbe.
Der neue Lagerkühler, als anschlussfertige Einheit konzipiert, bietet die Möglichkeit, innerhalb weniger Stunden einen Getränkekühlraum mit einer sehr preiswerten Kühlanlage auszustatten.
Die gesamte Standgestaltung, in den Farben Orange, Blau und Weiss gehalten, bildet einen repräsentativen, freundlichen Hintergrund für die Ausstellung der marktgerechten Frigorex-Produkte.

In sieben Tagen rund um die Welt des Gastgewerbes.

Für alle Fachleute und Berufstätigen aus dem Produktions- und Dienstleistungsbereich des Gastgewerbes, die sich über den aktuellen Stand ihres Berufes umfassend informieren wollen.

13.–19. NOVEMBER 1975
IN DER SCHWEIZER MUSTERMESSE BASEL

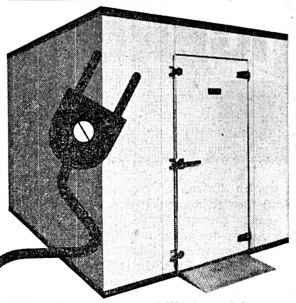
IGEHO 75

6. INTERNATIONALE FACHMESSE FÜR GEMEINSCHAFTSVERPFLEGUNG, HOTELLERIE UND RESTAURATION

IGEHO

GRIEDER/BERMAN

ROSENMUND Kühlzellen



Wir lösen Ihre Kühlprobleme steckerfertig!

Gratis-Dokumentation durch:
ROSENMUND, 4410 LIESTAL
Telefon 061-91 91 55

ROSENMUND Kühlzellen

IGEHO Halle 22, Stand 453

---

rex royal

KAFFEEMASCHINEN MACHINES A CAFÉ

HGZ-Aktiengesellschaft
Zehntenhausstr. 15–21

8046 Zürich
Tel. 01/57 14 40

Vakuum verpacken in der Gastronomie.

Mit der VC999® 05

Besuchen Sie unseren Informations-Stand an der IGEHO 75. Halle 24, Stand 562

Inauen Maschinen AG
9100 Herisau
Tel. 071. 51 33 62

Bitte senden Sie mir gratis die Informationsbroschüre «Vakuum verpacken in der Gastronomie»

Hotel/Restaurant _____

Strasse _____

PLZ _____ Ort _____

Gutschein

Eckhauer + Schoch

RYMANN AG
APPARATEBAU
5502 HUNZENSCHWIL
SCHWEIZ
064 47 22 63

Stoppen Sie einen Augenblick an unserem Stand an der

IGEHO
Halle 22/264

Wir informieren kurz und bündig über:

- Salatzentrifugen
- Wäschezentrifugen
- Waschautomaten
- Wäschetrockner
- Pansenreinigungsmaschinen

Aber auch über interessante Eintauschangebote!

M&S LEHNER

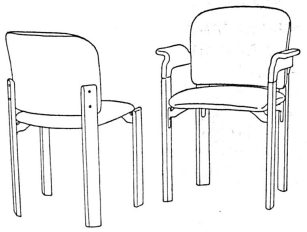
GAPA AG, Hardturmstr. 90, 8040 Zürich
Halle 25, Stand 343

Die bekannte Firma GAPA AG, Zürich, Bern, Neuenburg, ist Spezialist für Gastgewerbepapiere. Der grosse Stand Nr. 343 in Halle 25 lädt zum Verweilen ein. Eine reiche Auswahl von Spezialitäten in Papierservietten oder Sets werden hier dem Kunden gezeigt. Besonders erwähnenswert sind die Klebservietten, Servietten, die halten, wo sie hingehören. Sie erwiesen sich als besondere Attraktion im reichen Sortiment der Gastgewerbepapiere.
Oder die bewährten Tischsets aus Leinenpapier mit oder ohne Druck. Diese können nunmehr auch in ovaler oder runder Form für runde Tische geliefert werden (neu). Ganz neue Dessins und Farben sind extra für die IGEHO 75 entworfen worden. Das geschulte Fachpersonal gibt am Stand gerne Auskunft über eigene Reklame-Sets und Servietten. Man wird staunen, wie billig heute Servietten und Sets mit Firma-Aufdruck zu stehen kommen. Zu beachten ist auch, dass die GAPA AG nur Schweizer Ware anbietet und in der Lage ist, die Kunden schnell und zuverlässig zu bedienen.

Eine Gemeinschaftsschau über harmonisches Einrichten
Halle 23, Stand 83

Wer für Neueinrichtungen oder Innenrenovationen in Hotels, Restaurants und Heimen verantwortlich ist, findet in der Halle 23 am Stand 83 Möbel und Heimtextilien, die vorbildliche Lösungen ermöglichen.
In einer gemeinsam realisierten Ausstellung stehen Stühle und Tische von Dietiker (Stein am Rhein) neben einem neuen Sitzmöbelprogramm von Strässle (Kirchberg / SG). Und die verbindende Harmonie schaffen die Heimtextilien von Mira-X (Suhr).
Die drei Unternehmen taten sich für die diesjährige IGEHO zusammen, weil sie die Auffassung vertreten, dass für Räume, in denen Menschen fröhlich oder alleine sind, wo man isst, ruht oder seinen Lebensabend verbringt, nur noch ganzheitliche Lösungen taugen. Obwohl jeder der drei seine eigenen Neuheiten zeigt, wird augenfällig, dass hier Atmosphäre keine Glücksache ist, sondern dass man sie durch farbliches Koordinieren der Raumtextilien in den Griff bekommt.

Dietiker zeigt Stühle und Tische für weiteste Verwendungsbereiche – von der Hotellerie bis zum Heim. Dass er für die Betagten nicht nur funktionsgerechtes, sondern auch schönes Mobiliar kreiert, sei besonders erwähnt.



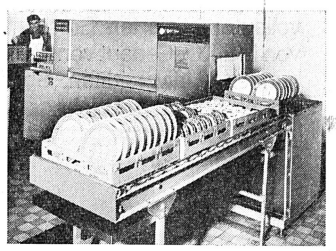
Mit «Sella» stellt Strässle einen überaus vielseitigen Fauteil vor: er kann alleine in Zimmern oder mit Kollegen um Clubtische stehen, auch Drehen am Pult oder Schaukeln in Hotelhallen wird zu seinen künftigen Aufgaben gehören. Als Element lässt sich «Sella» sogar zum Sofa erweitern.
Mira-X tritt den Beweis an, dass sich eine Heimtextil-Kollektion so aufbauen lässt, dass man vom Vorhang über die Wandbespannung und den Polsterbezugsstoff bis zum Teppichboden harmonisch gestalten und einrichten kann. Beide Möbelhersteller benutzen denn auch Mira-X Polsterstoffe, was Architekten und Einrichtern die farbliche Koordination von Mobiliar und Raum ermöglicht. Manchem Hotelier und Restaurateur möge dieser Stand auch zeigen, wie man sich mit dem überlegten Einsatz von Raumtextilien hohe Renovationskosten sparen kann.

Möbelfabrik Gschwend AG, 3612 Steffisburg
Halle 25, Stand 333

Die Möbelfabrik Gschwend AG als Spezialunternehmen für Buffetanlagen, Restaurations-Innenausbau und Hotelmöblierungen zeigt an der IGEHO 75 in Basel Beispiele tatsächlich realisierter Restaurant-Einrichtungen, fertige Gästezimmer, Receptionsanlagen sowie Möbel, die als typische Gemeinschaftsentwicklung mit führenden Hotel- und Restaurantorganisationen einerseits Ambiance schaffen, aber vor allem rationalisieren und Umsatz fördern.
Zur Dienstleistungspalette der Möbelfabrik Gschwend gehören, abgesehen von Renovationsstudien, fertigen Entwürfen und Rentabilitätsberechnungen, mehr und mehr im Generalunternehmen ausgeführte, betriebsbereite Gesamteinrichtungen in der Schweiz und im Ausland. Garantierte Einhaltung der Kosten und Termine, optimale Raumausnützung und ein Qualitätsniveau, das der schweizerischen Touristik Ehre bereitet, sind die Devisen dieses dynamischen Unternehmens in Steffisburg bei Thun.

HAMO AG
Halle 24, Stand 542

Die Firma HAMO AG in Biel befasst sich seit über 15 Jahren ausschliesslich mit der Konstruktion und Fabrikation von Geschirrwasch- und Gläserspülautomaten für den Haushalt, das Gastgewerbe und das Labor. Die Modelle aller Kategorien sind am Stand ausgestellt. Das Lieferprogramm umfasst verschiedene Grössen und Ausführungen. Alle Maschinen weisen das seit Jahren erprobte Waschsystem auf. Es ist äusserst sparsam und rationell, werden doch pro Waschprozess je nach Maschinentyp 4 bis 8 l Wasser gebraucht.
Für das Gastgewerbe bietet das Unternehmen HAMO AG Biel verschiedene Modelle und Ausführungen an:
HAMO GS-10, GS-15, GS-17. Diese äusserlich kleinen Gläserspülmaschinen leisten sehr viel, können doch bis 1000 Gläser pro Stunde gewaschen und gespült werden. Die Maschinen können dank ihren geringen Massen von 55 x 55 x 47 cm überall placiert und sofort in Betrieb genommen werden. Konstruktion in Chromnickelstahl 18/8 mit dichtungsfreier Fronttür und Sicherheitsschalter. 2 Programmwahltasten mit 21/2-5-Minutenprogramm. Kaltspülung für Biergläser auf Wunsch. Analog der GS-10 wird die GS-15 gebaut. Die Masse betragen 45 x 76 x 47 cm, auf Wunsch kann diese Maschine zusätzlich mit einem Boiler für Kaltwasseranschluss versehen werden.
HAMO GS-20. Dieser Spülautomat für Gläser und Geschirr wird nach den Normmassen 60 x 76 x 57 cm hergestellt. Die Maschine fasst Gastronormkörbe mit den Massen 50 x 50 cm und ist enorm leistungsfähig. Die Programmsteuerung erfolgt mittels Drucktastenschaltung, Knopfdruck genügt. Die Maschinen sind serienmässig mit einem Glanztrocknungsautomat und wie alle HAMO-Modelle mit einer Auslaufpumpe ausgerüstet und werden dadurch standortunabhängig. Selbstverständlich verfügt die Maschine über ein Programm mit Kaltspülung für Biergläser. Der Gläserspüler wird als Einbau- oder Standmodell geliefert. Auf Wunsch kann ein Boiler eingebaut werden.
HAMO-Express. Die Ingenieure und Techniker der Firma HAMO AG haben das bewährte Modell – HAMO Express – neu überarbeitet und dem neuesten Stand der Technik angepasst. Bereits Tausende dieser Maschinen versehen im In- und Ausland täglich ihren Dienst in Gaststätten, Hotels, Bars, Kantinen, Spitälern usw. Die Masse sind 72 x 60 x 55 cm und die Maschine eignet sich als Tisch- oder Standgerät ebenso wie als Einbaumodell. Mit einer Kapazität von 440 Tassen und Untertassen gleichzeitig, 400 Suppenteller oder bis 1000 Gläser pro Stunde steht die Maschine einzig da. Zwei Programmwahltasten mit 21/2- und 5-Minuten-Programmen. Kaltspülung für Biergläser, Boiler für Kaltwasseranschluss auf Wunsch.



HAMO TDS-1000. Mit dieser Maschine hat die Firma HAMO AG ein Qualitätsprodukt mit enormer Kapazität auf den Markt gebracht. 1000 Geschirrteile/Std. können gereinigt werden. Robuste Konstruktion, aus rostfreiem Stahl gefertigt. Reinigung durch zwei rotierende Breitstrahldüsenarme mit einer Wasserumwälzung von 600 l pro Minute. Die Nachspülung mit Frischwasser (80° C) erfolgt mittels Rundstrahldüsen. Der gesamte Zyklus dauert lediglich 90 Sekunden. Zusätzlich Nachspülung durch einfachen Tastendruck möglich. Ein Sicherheitsschalter stoppt die Maschine bei unbeabsichtigtem Oeffnen der Haube augenblicklich. Kann mit Gastronorm-Körben 50 x 50 cm oder mit HAMO-Normkörben ausgerüstet werden. Die Wasch- und Spültemperaturen werden automatisch reguliert. Wahrhaftig ein Spitzenprodukt zu einem erstaunlichen Preis!

Haecky Import AG, Basel
Halle 13, Stand 121

Repräsentant weltweit bekannter Markenartikel auf dem Gebiet Spirituosen sowie Delikatessen in der Schweiz, hat an der diesjährigen IGEHO 75 eine besondere Spezialität für Sie bereit.
Pat und Willy
zwei echte Schotten. Echt in bezug auf Nationalität, Vorfahren und den folkloristischen Darbietungen die sie Ihnen zeigen werden.
Pat ist eine berühmte Schwerttänzerin. Sie wird Sie mit ihrer Kunst, die sie mit viel Charme und grossem Temperament vorführt begeistern.
Willy ist ein grosser Künstler im Dudelsackpfeifen. Mit seiner Musik wird er bei manchen von Ihnen Fernweh nach den grünen Hügeln Schottlands und einem gemütlichen Glas White Label am Kaminfeuer wecken.
Ausser Willy und Pat finden Sie an unserem Stand noch weitere 999 Spezialitäten aus aller Welt!
Wir freuen uns auf Ihren Besuch.

Hapag AG, Aarau
Halle 22, Stand 302

Die Firma Hapag AG in Aarau ist dieses Jahr wiederum mit einem eigenen Repräsentationsstand an der IGEHO vertreten.
Aufschnittmaschinen: Es werden Schräg-, Halbschräg- und Gradschnitt-Modelle mit Messern von 250 bis 350 mm Durchmesser gezeigt. Als Messe-Neuheit wird die Kombination einer Halbschrägschnitt-Aufschnittmaschine mit 250 mm Messer mit einer Spezialwaage mit Fächerkopf und einer Kapazität von 500 g mit 5-g-Teilung (vom Eidg. Amt für Mass und Gewicht unter der Nr. 348 zugelassen) präsentiert.
Back- und Pizza-Oefen: Die Back- und Pizza-Oefen können im Baukastensystem jederzeit erweitert werden. Bei den Backöfen können Gastronorm-Bleche 2/1 verwendet werden. Gärschrank, Untergestellt-Verkleidung usw. vervollkommnen die Auswahl. Die Pizza-Oefen sind mit einem Schamotte-Boden von 70 x 70 cm ausgerüstet und haben eine Stundenleistung von zirka 60 Pizzas.
Gastronorm-Einsätze: Es sind Einsätze und Bleche in allen Gastronorm-Massen und -Tiefen, gelochte Einsätze usw. lieferbar. Sie sind stapelbar und die Oberfläche ist hochglanzpoliert (Chromstahl 18/8). Deckel und Griffe sind aus einem Stück und können deshalb weder ausreissen noch ausbrechen. Daneben sind auch Aluminiumbehälter usw. in verschiedenen Grössen und Tiefen erhältlich und dies zu praktisch konkurrenzlosen Preisen.
Gemüseschneidemaschinen: Neben dem bewährten bisherigen Modell sind nun auch Gerätekombinationen mit Fleischwolf, Schleifstein usw. lieferbar. Es sind alle gebräuchlichen Scheiben sowie auch ein praktischer Scheibenständer zum Aufbewahren erhältlich.

Geschirr-, Korb- und Tablett-Dispenser: Als Messe-Neuheit werden verschiedene Modelle beheizt und unbeheizt vorgestellt. Als konkurrenzloser Vorteil ist die mit einem Handgriff regelbare Plattform zu betrachten. Der Endverbraucher kann das Gewicht je nach Art, Grösse des Geschirrs, der Tabletts usw. selber einstellen. Ein Besteckaufsatz mit Kunststoff-Köchern kann auf jedes Modell aufgesteckt werden.
Gläserständer: Es sind 4 verschiedene Grössen lieferbar. Die Glasplatten sind aus 8 mm starkem, geschliffenem und poliertem Kristallglas hergestellt. Die doppelten Kugellager sind in der Höhe beliebig auf der verchromten Zentralachse verstellbar.
Grillapparate, Salamander: Neben dem Grillgerät für Poulets, Braten usw. welches im Baukastensystem beliebig erweitert werden kann, ist nun auch ein Salamander mit stufenloser Höhenverstellung lieferbar, welcher mit dem Grillgerät kombiniert oder mittels Konsolen an die Wand befestigt werden kann. Neu ist auch ein kleinerer Grill zu 895 Fr. im Verkauf (Masse 70 x 29 x 32 cm). Mit dem Salamander Modell Chergui sind in einem Gerät eine Bratplatte, ein Salamander und ein Grillgerät mit Drehspiess vereint. Verschiedener Zubehör ist ebenfalls lieferbar.
Kaffeemühlen, -dosierer: Neben Dosiermühlen als Standardmodelle, Halbautomaten und Vollautomaten mit festen und beweglichen Pulverandrückern sind auch Dosierapparate und Ladenmühlen lieferbar. Dosiermühlen sind bereits ab 675 Fr. erhältlich, Dosierapparate ab 325 Fr.
Mixer: Auch der Mixer mit Rührwerk kombiniert ist eine IGEHO-Neuheit. Als konkurrenzlose Vorteile müssen seine stufenlose, elektronische Geschwindigkeitsregulierung und der Dreistufenschalter angesehen werden. Der 30 cm oder 40 cm lange Rührstab wirkt bis 150 lt. Der Schneebesen mit 2 gegeneinander laufenden Besen kann stufenlos von 150 bis 1800 Touren reguliert werden.
Pommes-frites-Schneider: Es ist ein Pommes-frites-Schneider zum Festschrauben auf dem Tisch, einer mit emailliertem Sockel und einer auf einem Stahlrohrgestell montiert lieferbar. Die Messer sind ohne Lösen von Schrauben auswechselbar.
Rahmdosierapparate: Der Wyott-Rahmdosierer ist der einzige Apparat mit stufenloser Einstellung der Dosiermenge und Kühlpatronen zum Kühlhalten des Rahms. Dank des Hebels ist er auch für Selbstbedienung geeignet.
Rechauds, Plattenwärmer: Neben dem Rechaud mit automatischer Zündung ist nun auch ein Plattenwärmer lieferbar. Beide Geräte werden mittels Gaspatrone betrieben und funktionieren mit 1 Patrone während 4 bis 5, bzw. 10 bis 12 Stunden. Die Preise von 92 Fr., bzw. 135 Fr. dürfen als konkurrenzlos taxiert werden.
Serviertabletts: Neben den Tabletts aus Schichtstoff, Glasfaserpolyester und Pressholz sind nun auch rutschfeste Tabletts erhältlich. Sämtliche Schichtstofftabletts sind ab 100 Stück in allen Farbtönen lieferbar. Es gibt kein anderes Fabrikat, welches dem Raumgestalter so weit entgegenkommt.
Tellerwärmeschränke, -wagen: Es sind 2 Modelle für 55/60 bzw. 110/120 Teller, vollständig aus rostfreiem Edelstahl mit Thermostat und auf Wunsch mit Rollen sowie ein Tellerwärmewagen beidseitig mit Schiebetüren und oben beheizter Durchreiche lieferbar. Dazu sind ein Warmhaltetisch sowie Durchreichen alleine erhältlich.
Universal-Küchenmaschinen: Dieses Programm umfasst Universal-Motoren mit verschiedenen Aufsteckgeräten. Es sind ebenfalls Tisch-Rühr- und -Schlagmaschinen, Kartoffelschälmaschinen usw. lieferbar.
Waagen: Das Waagen-Verkaufsprogramm umfasst Neigungsschaltwaagen von 1, 2, 3, 4 und 10 kg. Ein Spezial-Oeldämpfungszylinder verhindert Oelverluste. Als Messe-Neuheit wird ein Spezialmodell (extra niedrig, ohne Zuschaltung) zum Kombinieren mit Aufschnittmaschinen aller Fabrikate vorgestellt.
Wärme- und Servierwagen: Die Wärmewagen sind mit Gastronorm-Behältern ($1^1/_3$, $1^2/_3$ und 3 x $^1/_1$) ausgerüstet, 15 cm tief. Sie werden mit Wasserbad beheizt und haben einen Ablasshahnen. Das verschiebbare Schneide- und Tranchierbrett aus Kunststoff ist $^1/_2$ bzw. $^1/_1$ Gastronorm. Es sind auch Wärmewagen vollständig aus rostfreiem Chromstahl lieferbar. 2 Servier- und 1 Küchenboy vervollständigen dieses Programm.
Alle beheizten Apparate sind vorschriftsgemäss SEV-geprüft, und werden mit 1jähriger Garantie verkauft. Am Stand der Hapag AG steht fachkundiges Personal jederzeit gerne zur Verfügung. Der Verkauf erfolgt über den gesamten Fachhandel.

Hasler AG, Bern
Halle 23, Stand 841

Die Hasler-Gruppe zeigt an der IGEHO erstmals ihr umfassendes Programm für das Hotel- und Gastgewerbe. Speziell auf die Bedürfnisse dieser Branche zugeschnitten sind die bewährten Kommunikationsanlagen vom Telefon bis zur Rohrpost. An der IGEHO ist es möglich solche komplexe Anlagen in Betrieb zu sehen.

Haustelefonzentralen SKW 1000 Hoteltyp
Modernste, ausbaufähige Telefonanlage mit schnurloser Vermittlung. Ausrüstbar mit allen von (international erstklassigen) Hotels gewünschten Einsatzmöglichkeiten und Spezialeinrichtungen. Für innerbetriebliche Anwendungen, insbesondere aber für den Komfort der Gäste.

Elektronische Gesprächsdatenerfassung in Haustelefonzentralen
Druckt automatisch auf Formulare die gewählte Amtsnummer, die Zimmernummer, Daten, Zeit und Taxe. Eine saubere Abrechnung für die Gäste.

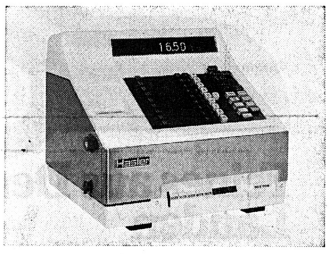
Automatische Weckeinrichtung in Haustelefonzentralen
Jeder Gast kann sich via Zimmertelefon, rund um die Uhr, automatisch wecken lassen. Die gewünschte Zeit wird auf einem Steckertableau programmiert.

Telefonrundspruch mit Alarmanlage
Ohne erhebliche Installationskosten können in jedem Zimmer am Telefon auch Telefonrundspruchempfänger mit Alarmausrüstung angeschlossen werden. Damit wird nicht nur Unterhaltung ausgestrahlt, sondern mittels Zwangseinblendung können auf alle Empfänger (auch sektorenweise), ob eingeschaltet oder nicht, Alarme und Durchsagen gesendet werden.
Drahtlose Personensuchanlage zu Haustelefonanlagen
Mit Sprachdurchsage und Rückantwort. Diskret findet man das Personal sofort und überall im Hause.

Zentralgesteuerte Uhrenanlagen
Quarzgesteuerte Mutteruhr für Genauigkeit im ganzen Hause. Zweckmässige Nebenuhren, elegante Ausführungen für jedes Lokal.
Gegensprechanlage, Handfernschreiber, Rohrpost
Für klare Verbindungen zwischen Restaurant, Küche, Bar, Buchhaltung usw., in Wort, Schrift und Original. So lassen sich viele Missverständnisse vermeiden.

Telefonkassierstation
Damit wird das Personal entlastet, denn die Gäste können selbständig in den Lokalen telefonieren.

Frankiermaschine
10 000fach in der Schweiz bewährt. Gibt der Post die persönliche Note. Mit z. B. saisonal wechselnden Werbestempeln.



Registrierkassen
Die neue Modellreihe Hasler HV mit technischer Perfektion, Leistung nach Mass und günstigem Preis. Sie umfasst Restaurant- und Hotelmodelle sowie eine elektronische Registrierkasse mit Programmierung für Selbstbedienungsbuffets und Kantinen.

Henkell Import AG, Zürich
Halle 13, Stand 431

Diese Firma, schweizerische Generalvertretung für Henkell-Sekt und White-Horse-Scotch-Whisky, gehört mit ihrem stets sehr geschmackvollen und vielbesuchten Stand zu den langjährigen und traditionellen IGEHO-Ausstellern.
Neben der bereits bestbekannten Sektmarke Henkell Trocken präsentiert Henkell Import AG an der IGEHO 1975 erstmals die Sorte Henkell Brut. Diese Neu-Création der Sektkellereien Henkell & Co. ist für alle jene Kenner bestimmt, die einen besonders herben Sekt bevorzugen. Henkell Brut ist die ideale und marktgerechte Ergänzung zur schon sehr erfolgreichen Marke Henkell Trocken.
Henkell Import AG freut sich, den IGEHO-Besuchern die Spitzenmarke Henkell Brut zur Degustation offerieren zu können.

HGZ-Aktiengesellschaft Zürich
Kaffeemaschinen «rex-royal» Bravilor
Halle 22 (Untergeschoss), Stand 431

Erstmals an der diesjährigen IGEHO zeigt die HGZ die erste schweizerische, programmierbare, vollautomatische Filterkaffeemaschine.
Diese sensationelle, im In- und Ausland zum Patent angemeldete Neuheit, hat den bekannten technischen Stand auf dem Gebiete der gewerblichen Kaffeemaschinenproduktion um einiges überholt.
Die durch eine Fernsteuerung programmierbare Maschine wurde von einem Team «alter Füchse» in der Schweizer Kaffeemaschinenherstellung und Ingenieuren im Maschinenbau und in Elektronik entwikkelt und in der Praxis in einem Selbstbedienungsrestaurant erprobt.
Bei der Entwicklung dieser vollautomatischen Filterkaffeemaschine wurden die Bedürfnisse des Gastgewerbes durch auf ein absolutes Minimum reduzierte Anforderungen an Bedienungspersonal und Gäste, voll berücksichtigt.
Die ausserordentlich hohe Leistungselastizität, die einfache Reinigung, die übersichtliche Konzeption der Gäste-Selbstbedienung des Apparates, verdienen das volle Interesse der Fachleute.
Absolut einmalig ist auch die Kombinationsmöglichkeit mit der vollautomatischen Expressmaschine «rex-royal»-Supermatic und den automatischen Bravilor-Milcherhitzern, zum übersichtlichen und zweckmässigen Kompaktmodell.

Fachleute sagen ELRO und meinen ein ganzes Kochsystem

ELRO ist Hersteller und bietet Ihnen ein komplettes Grossküchen-Apparate-Programm mit modernen, praxisbewährten Spitzen-Eigenschaften.

Jahrzehntelange Erfahrung, die ELRO-Kochmethode und ein komplettes hauseigenes Apparateprogramm machen ELRO zum idealen Partner.

ELRO für Beratung — Lieferung — und Service.
Profitieren Sie von unserer Fabrikausstellung sowie unserem Vorführ- und Schulungs-Center.

ELRO - wenn es um Ihre Küche geht!

ELRO «international» in Rest. und Hotellerie

Hotel «Zürich», Zürich
Hotel «International», Zürich
Culinarium AG, div. Restaurationsbetriebe der Schweiz. Bankgesellschaft in Zürich, Ermatingen, Brugg, Aarau, Genf, usw.
Ratskeller Reutlingen (BRD)
Hotel Schweizerhof Berlin (BRD)

ELRO «international» in der Spitalküche

Kantonsspital Schaffhausen
Kantonsspital Fribourg
Kantonsspital Lausanne
Kreiskrankenhaus Nürtingen/BRD
Lungenklinik Hemer/Westf. BRD
St. Maria-Spital St. Niclaas/Belgien
Kreiskrankenhaus Heidenheim BRD
Spital «Sint Franciscus, Rotterdam/N

ELRO «international» in der Gemeinschaftsverpflegung

Sportzentrum Mürren
Sulzer AG Winterthur
Ciba-Geigy AG Basel
Grossküche Ehrenfeld, Heidelberg
Div. IBM-Werksküchen
Div. SIEMENS-Gästekasinos
Div. BMW-Verpflegungsbetriebe
Groupe Scolaire, Ville de Nanterre, Paris

ELRO-WERKE AG
5620 Bremgarten (AG)

ELRO

ROBERT MAUCH
Tel. 057 5 30 30 Telex: ELRO 57177

Wer an der IGEHO am Stand 13–461 vorübergeht, verpasst die Gelegenheit, neue Kunden zu gewinnen.

Denn am Stand 13–461 wird Illycafé degustiert. Und Illycafé könnte dafür sorgen, dass Ihre Kaffeemaschine von früh bis spät auf vollen Touren läuft.

Glauben Sie das jetzt noch nicht! Unsere Experten an der IGEHO lieben es, Ungläubige zu bekehren.

Wenn Sie einmal entdeckt haben, was Illycafé für Sie und Ihre Kasse bedeutet, können Sie an der nächsten IGEHO ruhig am Illycafé-Stand vorübergehen. Falls Sie nicht selbst Kaffeegeniesser sind!

Standtelefon Nr. (061) 26 04 27

illy CAFE

Illycafé AG
Im Wiesengrund
8800 Thalwil
Tel. (01) 720 04 64/65

FEINES AUS DEUTSCHEN LANDEN

Feines aus Deutschen Landen

Liebe IGEHO-Besucher,

Von Jahr zu Jahr sind es mehr Hoteliers und Restaurateure, die unsere Aktion «Feines aus Deutschen Landen» durchführen. Denn es hat sich herumgesprochen, dass unsere perfekt organisierten Wochen Mehrumsatz bringen. Und dass dem Schweizer die vielfältige deutsche Küche schmeckt.
Wir können auch für Sie etwas tun! Besuchen Sie uns in der Halle 13 und beachten Sie die Musteraktion im Restaurant HORLOGE. Wir freuen uns auf Ihren Besuch.

★ ★ ★ Alice Brändli

Spécialités d'outre-rhin

Chers visiteurs de l'IGEHO,

Chaque année s'accroît le nombre des hôteliers et restaurateurs qui participent à notre action «Spécialités d'outre-rhin», car la nouvelle s'est répandue que la parfaite organisation de nos semaines fait augmenter les chiffres d'affaires et que les Suisses raffolent de la délicieuse cuisine allemande. Nous pouvons faire quelque chose également pour vous: venez nous voir au stand 13 et jetez un coup d'œil sur notre action échantillons au restaurant «l'HORLOGE». C'est avec plaisir que nous vous accueillerons.

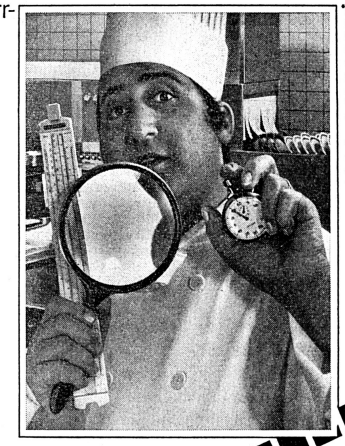
★ ★ ★ Alice Brändli

Durchführungsgesellschaft:
Werbeberatung Lacher-Dumas, Talacker 41, 8001 Zürich
Telefon 01 27 88 40

Die ersten

vollautomatisierten Grossanlagen* sind in Betrieb. Geplant von MEIKO. Gebaut von MEIKO. Streng geprüft von unseren Kunden (Universitäten, Spitäler, Fluggesellschaften, Industrien). Sollten Sie nicht genau so kritisch sein bei der Wahl Ihres Geschirrspülautomaten?

IGEHO:
Halle 23, Stand 447



*Zum Beispiel eine Anlage, die von 10 000 Studenten vollautomatisch Tabletts mit schmutzigem Geschirr entgegennimmt, abräumt, sortiert, transportiert, vorspült, auf Durchlauf-Waschautomaten verteilt — und für die nächste Essensausgabe geordnet wieder bereitstellt. Das sind Hunderte von Details, die hundertprozentig funktionieren. Das ist MEIKO.

J. Kobelt AG, Industriestrasse 9, 8117 Fällanden, Telefon (01) 825 06 11

MEIKO KOBELT

Wir möchten uns eingehend aber vollkommen unverbindlich informieren. Bitte senden Sie uns gratis Unterlagen über:

☐ Gläserspülmaschinen
☐ Kombi-Waschautomat mit Umschaltung für Casserolen und Küchengeschirr
☐ Geschirrspülautomaten für ca. Gedecke
☐ Ihr Beratungs- und Planungsdienst soll sich bitte mit uns in Verbindung setzen

Anschrift:
Name:
Strasse:
PLZ Ort:

Servicestellen in Zürich, Basel, Bern, Luzern, St. Gallen, Interlaken, Locarno, Davos, Brig, Fribourg

Je nach der Organisation der Kaffee- und Teeausgabe, sind die Apparate ergänzbar mit Produktezählwerken, Münz- oder Jetonprüfern für die Kellner- oder Gästeselbstbedienung.
Die neue, als Bauelement konzipierte, vollautomatische «rex-royal» Supermatic-Expresskaffeemaschine, hat neben einer ästhetischen Verkleidung des Kaffeemühlenbereiches eine komplett neue nach neuesten und modernsten Erkenntnissen konzipierte, elektronische Steuerung sowie wesentliche, sicherheits- und wartungstechnische Verbesserungen erfahren. Die «rex-royal» Supermatic, immer noch die schnellste und leistungsfähigste, vollautomatische Expresskaffeemaschine, kann heute mit allen «rex-royal»-Varimant-Elementen zum beliebigen Kompaktmodell kombiniert werden.
Die neue «rex-royal»-Baureihe ermöglicht heute Kombinationen mit 9 verschiedenen Elementen. Dieses ausgewogene und vielseitige Fabrikationsprogramm an Schweizer Frischwasser-Kaffeemaschinen ist absolut einmalig und löst jedes Problem der Kaffeezubereitung auf wirtschaftliche und ideale Weise.
Neben den vollautomatischen Maschinenelementen bieten Bauelemente konventioneller Art, Kombinationen, die es jedem Betrieb ermöglichen, eine «rex-royal» für einen Top-Kaffee-Ausschank anzuschaffen.

Zum Beispiel die «rex-royal»-Varimat, Modell RV 2/GP

Eine Kombination des Karaffen-Elementes G mit dem neuen, hydraulischen Express-Kolben-Element P mit der fünffachen Drückübersetzung, dem Doppelkesselsystem, der individuellen automatischen Wassermengendosierung und anderen Vorteilen.
Das dezente, neue Design der «rex-royal» fügt sich ideal in jede Umgebung und wirkt als Schmuckstück jedes Gastbetriebes.
Aber auch Einzelmodelle, wie die Bravilormatic mit den 3 Warmhalterechauds, mit welcher alle 6 Minuten eine volle Karaffe im Frischwasser-Durchlaufsystem automatisch zubereitet werden kann, findet als Ergänzung bestehender Anlagen und als Saal- oder Frühstücksmaschine Verwendung. Ohne Aufheizzeit ist die Maschine sofort einsatzbereit. Die Bravilor-Handy eignet sich für die Verwendung ohne direkten Wasseranschluss.
Für die Aufbereitung von heisser Milch haben sich die Bravilor-Milcherhitzer seit über 25 Jahren im Gastgewerbe bestens bewährt. Ein Tastendruck genügt und die kalt eingefüllte Milch wird in kürzester Zeit im schonenden Wasser-Dampfbad automatisch auf 78° C erwärmt. Unverwüstliche Apparate mit hochglanzpoliertem Chromnickelstahl-Innenbehälter.

Last but not least sind die HGZ-Grossanlagen mit Behältergrössen von 20 bis 100 Liter zu nennen. Aber auch die neuen Container-Abfüllstationen füllen eine Lücke, um jeder Bedarfsfrage voll gerecht werden zu können.

Fachleute, welche seit vielen Jahren mit den Problemen der Kaffeezubereitung tagtäglich konfrontiert werden, geben am Stand 431 in der Halle 22 (Untergeschoss) kompetente Auskünfte ohne jegliche Verpflichtung für Sie.

Ed. Hildebrand Ing. AG, Aadorf

Halle 23, Stand 341

Als führendes Schweizer Unternehmen der Verpflegungstechnik zeigt die Firma Ed. Hildebrand Ing. AG, Aadorf, auf einer Ausstellungsfläche von rund 300 m² das, was heute zum rationellen Arbeitsfluss einer leistungsfähigen Grossküche gehört. Vom Rüsten und Zubereiten der Speisen in grossen Mengen bis zum Geschirrwaschautomaten mit extremen Stundenleistungen.

Von überraschender Vollständigkeit ist natürlich das gezeigte Geschirrwaschautomatenprogramm, mit dem Hildebrand begonnen und gross geworden ist. Erwähnt seien nur einige wenige spezifische Typen, die sich durch ganz besondere Vorteile hervorgetan haben:

H 475 U – der neue Spezialreinigungsautomat mit der fantastischen Leistung

Mit dieser Neuheit – einem frontbeschickten Automaten mit noch mehr Reinigungskraft – löst die Firma Hildebrand die Abwaschprobleme der Bäckerei- und Metzgereibetriebe. In Minutenschnelle saubere Backbleche, Schüsseln, Töpfe, Utensilien aller Art.

Als Variante – Modell H 472 U

Dieser neue Universalreinigungsautomat ist ebenfalls in einer kleinen Ausführung als Modell H 472 U lieferbar. So braucht der Bäcker, Metzger, Hotelier und Restaurateur auch bei minimalstem zur Verfügung stehendem Platz nicht auf den Einsatz eines «unermüdlichen Helfers» des H 472 U zu verzichten.

CA 450 – der Hochleistungs-Casserolenwaschautomat mit der Waschkraft

Geheimnis dieser «Riesenwaschkraft» sind zwei starke Pumpen. Nur bei Hildebrand werden Töpfe und Pfannen mittels einer 11-kW-Pumpe von unten über ein motorisch angetriebenes Schwenkwaschsystem gründlich gereinigt. Für diesen Automaten – ein Durchschiebemodell – ist daher auch die verschmutzteste Pfanne kein Problem. Die CA 450 erfüllt höchste Ansprüche, welche in bezug auf Hygiene und Sauberkeit selbst vom verwöhntesten Küchenchef gestellt werden können.

Gläserspül- und Geschirrwaschautomaten (Eintankmaschinen)

Diese seit Jahren bewährten Automaten der 400-Serie (Tisch, Einbau-, freistehende und Durchschiebemodelle) passen sich allen Ansprüchen und sämtlichen Gegebenheiten an. Sie zeichnen sich nicht nur – wie übrigens alle Erzeugnisse der Firma Hildebrand – durch beste Schweizer Qualität, formschönes Design, robuste Ausführung komplett in Chromnickelstahl, sondern vor allem auch durch ein speziell wirksames, zweifaches Wasch- und Spülsystem von oben und unten, aus. Alle Maschinen sind mit vollautomatischen Waschmittel- und Glanztrocknungsdosiergeräten erhältlich. Zu den Durchschiebemaschinen werden auch die dazugehörenden Chromstahltische massgerecht geliefert.

Hildebrand Geschirrwaschautomat HN 30 Hydro – wieder neu

Zur Ergänzung des Programms und, um vor allem auch in kleineren Gastgewerbebetrieben ein preisgünstiges Durchschiebemodell für rationellste Geschirrwaschorganisation anbieten zu können, wurde von der Aadorfer Firma ein nach neuesten Erkenntnissen konzipiertes Modell HN 30 Hydro entwickelt. Es handelt sich dabei um eine platzsparende Kleinmaschine, ausgerüstet mit einer Automatik, welche den Korb für die Beschickung und Entnahme des Geschirrs hydraulisch auf Arbeitshöhe bringt.

H 470 K – der Riese mit dem doppelten Herzen

Endlich ein platzsparendes Durchschiebemodell mit enormer Kapazität. Entwickelt wurde der H 470 K aus dem bewährten Modell H 460. Die überzeugende Lösung, die Hildebrand damit präsentiert, ist ein Doppelkorbautomat mit doppelten Arbeitsaggregaten und einer doppelten Stundenleistung. Wie das seit Jahren bewährte Standardmodell zeichnet sich der Zwillingsautomat durch optimale Waschresultate und hohe Wirtschaftlichkeit aus. Schon nach 1 bis 2 Minuten liefert der formschöne Chromnickelstahlautomat strahlend sauberes Geschirr.

Fliessband- und Korbdurchlaufautomaten Baureihe 600

Mit der Konstruktion dieser Automaten hat die Firma Hildebrand erneut ihre führende Position auf dem Sektor der Gross- und Spitalmaschinen bewiesen. Optimale Waschresultate begeistern selbst den kritischsten Spitalverwalter, grössere Wirtschaftlichkeit im Betrieb überzeugt auch den preisbewusstesten Hotelier. Die Hildebrand-Baureihe 600 ist zu dem grossen Verkaufsschlager im In- und Ausland geworden. Dank der ausgeklügelten Elementbauweise kann für jeden Geschirranfall von 600 bis 10 000 Tellern pro Stunde der passende Automat zusammengestellt werden, und zwar genau auf die Bedürfnisse des jeweiligen Betriebes abgestimmt.

Hildebrand Fördertechnik

Das von der Firma Hildebrand neu entwickelte und patentierte Schuppenband HR 4 ist im In- und Ausland bereits zu einem Begriff geworden. Mit einer Hildebrand-Förderanlage lassen sich sämtliche Transportprobleme, horizontal und vertikal, bei vernünftigen Kosten und höchster Betriebssicherheit optimal lösen. Anlagen des Schweizer Fabrikates Hildebrand «laufen und laufen» unter anderem bei Sandoz Basel, Hypermarché Carrefour Brügg/Biel, Krankenhaus St. Pölten Oesterreich, Rigshospitalet Copenhagen usw. usw. . . .
Dank der robusten Ausführung, erprobt in langen Versuchsreihen und Tests, sind solche Transportanlagen beinahe universell einsetzbar in Verpflegungs-, Spital-, Handels- und Industriebetrieben jeder Art.
Eine Musteranlage mit zwei Vertikaltürmen und horizontalen Zwischenstrecken auf dem IGEHO-Stand der Firma Ed. Hildebrand Ing. AG demonstrieren die zukunftsweisende Konzeption des Aadorfer Unternehmens auch auf diesem Spezialgebiet.

Fahrcontainer-Reinigungsanlage Hildebrand

Ein Punkt, der vor allem im Gastgewerbe noch nicht sehr bekannt ist, die Firma Ed. Hildebrand Ing. AG verfügt über eine international anerkannte Abteilung für den Bau von Spezialreinigungsanlagen für z. B. chemische Industrie (Laborglas-Waschstrasse) Spitäler (Operationsbesteck-Reinigungsmaschinen), Bettenreinigungsanlagen und diverse Spezialreinigungsanlagen für weitere Industriezweige vor allem im Bereich des Nahrungsmittelgewerbes.
Aus diesem Spezialgebiet zeigt die Firma Ed. Hildebrand an der IGEHO eine Fahrcontainer-Reinigungsanlage zum Reinigen und Trocknen von Waschcontainern. Diese Anlage wird nach der Messe in der Zentralwäscherei Liestal montiert. A propos: Hildebrand ist das erste europäische Unternehmen, welches eine vollautomatische Anlage dieser Art entwickelt und hergestellt hat und verfügt deshalb auch auf diesem Sektor über ein technisches Know-how, das bestimmt nicht so leicht eingeholt werden kann.
Weiter zeigt Hildebrand als schweizerische Generalvertretung der Firma Küppersbusch & Söhne AG, Gelsenkirchen, aus der imposanten Gruppe der Grosskochautomaten:

Fritomat für alle üblichen Pfannengerichte

Zum kontinuierlichen Braten von Koteletten, Schnitzeln, Fischfilets usw. lässt sich der Fritomat auch als Frisierautomat einsetzen. Dieses sehr leistungsfähige Kurzzeit-Garungsgerät mit einer Ober- und Unterpfanne hat sich durch seine tipptoppe Allroundleistung einen Namen gemacht.

Rotivator für grössere Bratenstücke

Dieser Umlauf-Paternoster-Bratapparat ist ein kontinuierlich arbeitendes, automatisches Langzeitgarungsgerät. Der Rotivator entlastet konventionelle Backöfen für Grossbraten und Geflügel. Besondere Vorteile sind die kleine Standfläche und die problemlose Bedienung durch eine Person, die nur das Beschicken und Entleeren des Gerätes nach dem Bratprozess besorgen muss.

Saucier-mat zur Zubereitung von Saucen, Gulasch, braunen Ragouts

Der Saucier-mat ist die ideale Ergänzung zu den grossen Garungsautomaten. Für die vollautomatische Zubereitung von exquisiten Saucen, Gulasch sowie braunen Ragouts usw, werden in herkömmlicher Weise Knochen, Fleisch und Fond verwendet. Der Zubereitungsprozess wird nach Menge und Dauer unter automatischer Zugabe von Mehl, Gewürzen und Gemüse elektronisch gesteuert. Weitere Anwendungsmöglichkeiten sind weisse Grundsaucen usw. Das Ergebnis ist Gourmetqualität bei nur vier Fünftel des bisherigen Zeit- und Arbeitsaufwandes!

Neu – Hildebrand-Küppersbusch-Verpackungsmaschine für Bestecke

Ebenfalls erstmals an einer Ausstellung zeigt Hildebrand eine vollautomatische, leistungsfähige Besteckverpackungsmaschine. Diese Anlage mit einer Leistung von 10 bis 30 Einheiten pro Minute garantiert eine absolut hygienische Verpackungsart. Sicher wird diese Maschine bei Spitälern und Grossbetrieben auf reges Interesse stossen, speziell wenn man die Anlage direkt mit einer Besteckwaschmaschine kombiniert.

HOWEG Einkaufsgenossenschaft, Grenchen
Halle 11, Stand 261

Konzentrierter Einkauf durch die HOWEG

Konzentrierter Einkauf – alles unter einem Dach – unter diesem Motto zeigt die HOWEG an der diesjährigen IGEHO einen repräsentativen Querschnitt durch ihr Eigenlagersortiment, präsentiert Produktneuheiten und verhilft mit grosszügigen IGEHO-Rabatten zu günstigem Einkauf. Daneben orientiert die HOWEG über ihre neuen Dienstleistungen, wie Wäsche-Leasing und Gastro-Abonnement und will auch in diesem Jahr mit ihrem gemütlichen Schau- und Degustationsstand Zentrum sein an der IGEHO für alle Mitglieder, die sich über das Neueste im Food- und Investitionsgütersektor informieren wollen. Der HOWEG-Stand 261 befindet sich wieder wie vor zwei Jahren am selben Ort in Halle 11. Eine kleine aber leistungsfähige Küche sorgt mit Degustationen neuer interessanter und altbewährter Produkte für das leibliche Wohl der Standbesucher, die gleichzeitig den Einsatz modernster Küchengeräte erleben können.

Halb- und Fertigprodukte mehr denn je gefragt

Die HOWEG*FRIGO wartet mit den Suppen der Poto-Ski-Linie auf, die letztes Jahr erstmals in verschiedenen Bergrestaurants eingesetzt wurden und die auch in den neuen Selbstbedienungsrestaurants auf Schienen der SBB Erfolg haben. Tiefkühlgemüse kann degustiert werden und die bereits vor zwei Jahren mit grossem Echo eingeführten Grönlandrollen. Als neuen Schlager auf dem Pastetensektor präsentiert die HOWEG*FRIGO ihre neue Hasenpastete, die gerade in der Wildsaison grossen Anklang finden wird.

Die IGEHO-Ueberraschung der HOWEG-Lebensmittelabteilung

Als ganz grosse Ueberraschung stellt die HOWEG-Lebensmittelabteilung ihr jüngstes Kind vor: Brasero, die speziell auf die Bedürfnisse des Gastgewerbes abgestimmte Kaffee-Linie, die ausschliesslich von der HOWEG geliefert wird. Brasero ist (in Bohnen) im 1-kg-Ventilbeutel vakuumverpackt. Brasero gemahlen ist vakuumverpackt in der dreifach beschichteten Polyaluvel-Folie erhältlich. Oeffnen Sie Brasero – auch erst nach sechs Monaten – und Sie wissen, wie Kaffee duftet! Degustieren Sie Brasero am HOWEG-Stand und Sie werden sehen, dass bei Brasero Preis und Qualität mit Ihren Wünschen übereinstimmen.

HOWEG-IGEHO-Aktionen

Während der IGEHO hat die HOWEG einige hochinteressante Aktionen mit speziellen Messe-Rabatten laufen. So eine Aktion mit HOWEG-Teigwaren und mit Trattoria-Spezialitäten. Die HOWEG-Getränkeabteilung hat aus ihrem Sortiment von über 100 verschiedenen Spitzenweinen des In- und Auslandes drei rote und drei weisse Weine zur Degustation ausgewählt und offeriert auf diese edlen Tropfen einen IGEHO-Sonderrabatt von 10 %.

Aktionen im Investitionsgüterbereich

Zusammen mit der Firma Franke AG hat sich die HOWEG-Non-Food-Abteilung eine besonders zugkräftige Aktion ausgedacht: Die drei modernen Küchengeräte Dampfkocher (Steamer), Mikrowellenherd und Umluftofen, die in der Schaumküche während der ganzen Messe im Einsatz sind und so vor Ihren Augen einen Leistungstest ablegen, der nah an die Praxis herankommt, werden an der IGEHO 75 zu den selben Preisen und Rabatten wie vor einem Jahr verkauft. Zusätzlich erhalten schnell entschlossene Käufer zu jedem Gerät Lebensmittel im Wert von 100 resp. 200 Franken (je nach Gerät) zum Selberausprobieren: Tiefkühlgemüse zum Dampfkocher, Fertiggerichte zum Mikrowellenherd und Bratenfleisch zum Umluftofen.

Gleichzeitig läuft auch eine Bar-Aid-Waschmaschinenaktion. Es lohnt sich jedenfalls, den HOWEG-Stand aufzusuchen, wenn Sie Ihre Küche rationalisieren wollen oder Probleme haben mit Ihrer jetzigen Einrichtung.

Was zeigt die HOWEG-Intérieur?

Die HOWEG Intérieur, die dieses Jahr ebenfalls im HOWEG-Stand in Halle 11 ausstellt, bringt neben allen bekannten und gängigen Artikeln folgende Neuheiten:

Ein formschönes und funktionell richtiges Hotelzimmer zu günstigen Preisen. Der HOWEG-Innenarchitekt wird Sie gerne beraten. Für alle Arten von Innenausbau (Hotels und Restaurants) steht er zu Ihrer Verfügung.

Mischgewebe haben sich bereits in unzähligen Bereichen bestens bewährt. Trotzdem bestehen gerade im Gastgewerbe immer noch unbegründete Vorbehalte bei Bettwäsche aus Mischgeweben. Die HOWEG Intérieur will diese Vorbehalte ausräumen und informiert Sie über die Vorteile dieser Gewebe.
Die Spezialisten der HOWEG Intérieur orientieren Sie auch über Duvets und Kissen mit Trevira-Endlosfaser, die sich für moderne Hotelbetten ausgezeichnet eignen.

Leasingwäsche und Vertragswäschereien

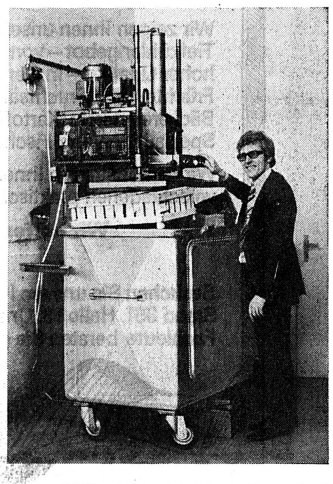
Praktisch die ganze Deutschschweiz ist nun mit Vertragswäschereien abgedeckt, die mithelfen sollen, Ihre Wäscheprobleme zu lösen. Am IGEHO-Stand geben wir Auskunft über alle mit uns zusammenarbeitenden Vertrauenswäschereien und über die neue Dienstleistung der HOWEG Wäscherei AG: Das Wäsche-Leasing, durch das Sie Ihre Wäsche ohne Kapitaleinsatz erneuern können.

Das Gastro-Abonnement, eine neuartige Lösung Ihrer Werbeprobleme

Schliesslich zeigt die HOWEG an der IGEHO das neuartige Gastro-Abonnement mit verkaufsfördernden, lustigen und preisgünstigen Menükarten und anderen Restaurations-Werbemitteln, die seit Herbst dieses Jahres bereits in vielen kleineren und mittleren Betrieben im Einsatz sind.
Das – und noch viel mehr – präsentiert die HOWEG an der diesjährigen IGEHO. Ein Besuch am Stand 261 in Halle 11 lohnt sich bestimmt!

Hunkeler AG, Wikon/LU
Halle 24, Stand 541

Der Messebesucher kann sich über die aktuellen Möglichkeiten der modernen, platz- und kostenspa-



renden Abfallbeseitigung informieren. Entsprechend der Abfallart und Menge, sowie den Platz- und Einsatzverhältnissen offeriert diese Firma verschiedene Lösungen, von der einfachen Sackpresse bis hin zur grossen Müll- und Umladestation.
Für die rationelle Komprimierung von verwertbaren Abfällen (Altpapier, Kartonagen, Textilien usw.) werden für kleinere Mengen vertikale Pressen gezeigt. Bei grösseren Mengen Abfallgut eignen sich Horizontalpressen. Mit den Modellen MABE, PAX, Boy-Container und H1 wird demonstriert, wie Abfall bis auf ein Achtel des bisherigen Raumes verdichtet werden kann.

Die zweite Gruppe von Müllbeseitigungssystemen ist ausgerichtet auf die Verringerung und Verdichtung von Kehricht. Hier sind für kleinere Mengen Abfallgut die elektrohydraulische Müllsackpresse und die Hunkeler-Container-Presse (speziell geeignet für Hotel- und Restaurationsbetriebe) ausgestellt. Als Neuheit wird die Container-Presse auch mit fahrbarem Holzkasten für verwertbare Abfälle vorgeführt. Mit dieser Kombinationsmöglichkeit kann sie sowohl zur Verdichtung nicht verwertbarer (Kehricht, Küchenabfälle usw.) als auch verwertbarer Abfälle (Papier, Karton usw.) eingesetzt werden.

Als weitere Neuheit für den Schweizer Markt werden gezeigt: Ein Abfallzerkleinerer Modell MOCO, der Abfälle bis auf ein Achtel des bisherigen Raumes reduziert – sei es Holz, Glas, Blech, Kartonagen, Textilien, Gummi usw. Ferner ist ein Wagner-Pressconteiner zu sehen – die ideale Müllpresse bei grossem Kehrichtanfall. Die Beschickung mit Kehricht erfolgt je nach Verhältnissen manuell, über Transportbänder und Abwurfschächte oder mit einer Container-Kippvorrichtung.

Der Messebesucher wird sich am Hunkeler-Stand davon überzeugen können, dass die Firma auch für ihn eine «massgeschneiderte» und auf seine individuellen Bedürfnisse ausgerichtete Lösung anbieten kann.

Inauen Maschinen AG, Herisau

Halle 24, Stand 562

Die Herstellerfirma der VC 999 Kammer-Vakuumverpackungsmaschinen Inauen Maschinen AG zeigt an der IGEHO erstmals ihr neustes Modell VC 999-05, das speziell für das Gastgewerbe gebaut wurde, wo die Vakuumverpackung zunehmend an Bedeutung gewinnt. Es handelt sich dabei um ein kompaktes Tischmodell, das eine optimale Kammergrösse aufweist und das ausgezeichnete Vakuum von 1 Torr erzielt. Als besondere Neuheiten sind die Doppelschweissung sowie die Schweissfähigkeit ohne Vakuum hervorzuheben, Eigenschaften, die bislang vor allem bei der Fertigmenü-Verpackung vermisst wurden. Es dürfte auch sehr geschätzt werden, dass die Vakuumpumpe fest eingebaut ist und – ein kleines, nicht unwesentliches Detail – die Maschine einfach an 220 V Lichtstrom angeschlossen werden kann.
Am Stand Nr. 562, Halle 24, der Firma Inauen Maschinen AG ist eine sehr interessante Informationsbroschüre über die Vakuumverpackung im Gastgewerbe gratis erhältlich.

FRISCO-FINDUS CATERING

Neue Produkte Qualität Auswahl

Das Tiefkühlangebot für jedes Budget

«Von der Suppe bis zum Dessert»

Wir zeigen Ihnen unser umfassendes Tiefkühlangebot – von traditionell hoher Qualität – in Gemüsen, Beeren, Früchten und Fruchtsäften, Bäckereiartikeln, Kartoffelprodukten, Spezialitäten und Fischen.

Wir demonstrieren Ihnen die verschiedenen praktischen Aufbereitungsmöglichkeiten unserer bewährten Fertiggerichte und Snack-Artikel.

Wir geben Ihnen Tips und Anregungen für den Service von Glace und Glace-Spezialitäten und präsentieren Ihnen interessante Neuheiten. Sie sind herzlich eingeladen, unsere Produkte zu degustieren.

Wir helfen Ihnen, eine optimale Wirtschaftlichkeit in der Küche zu erreichen.

Besuchen Sie uns am IGEHO-Stand 351, Halle 13. Unsere Fachleute beraten Sie gerne.

FRISCO-FINDUS CATERING AG
9400 Rorschach

On boit du CAFÉ partout mais on RETOURNE où il y a

En l'essayant à l'IGEHO
Halle 11 – Stand 227
vous en comprendrez les RAISONS
tél. (039) 23 16 16
Torréfaction de café – 2301 La Chaux-de-Fonds

139

ORIGINAL PLANK

Stabellen aus Bozen, Südtirol

- formvollendet
- preiswert
- dauerhaft

Besuchen Sie uns an der IGEHO in Basel (13.–19. November), Halle 25, Stand 462

Stamsebel hindermann

Generalvertretung:
Hannes Hindermann & Co.
Reinhardstrasse 11–15, 8008 Zürich
Telefon (01) 34 25 23

Grosse TURMIX Gratis-Verlosung an der IGEHO (Halle 24, Stand 351)

Mitmachen ist einfach. Und ohne jede Verpflichtung. Einfach Adresse auf den BON des Inserates notieren, ausschneiden und ihn an der IGEHO in die Urne im TURMIX-Stand Nr. 351, Halle 24, werfen.

Sie nehmen dann automatisch an der GRATIS-Verlosung folgender Preise teil:

1. Preis: Städteflug für 2 Personen, organisiert vom Reisebüro Kuoni. Sie haben die Wahl zwischen Budapest, Dubrovnik, London, Paris, Prag oder Rom.

2. Preis: 1 TURMIX Spiess- und Rostgrill Grillmatic EV im Werte von Fr. 438.—.

3.—5. Preis: je 1 Friteuse TURMIX de Luxe à Fr. 342.—.

6.—10. Preis: je 1 Küchenmaschine TURMIX-Compacta à Fr. 250.—.

11.—20. Preis: je 1 Haartrockner H800 TURMIX euro-line.

Die glücklichen Gewinner werden persönlich benachrichtigt. Das Ergebnis der GRATIS-Verlosung wird in der «Wirte-Zeitung» vom 5. Dezember 1975 publiziert.

Lassen Sie sich an der IGEHO unbedingt jene Apparate zeigen, bei denen ein Gewinn kein Glücksspiel ist. Zum Beispiel die TURMIX Infra-Kontaktgrills und die TURMIX Inox-Friteusen. Oder — neu! — die Aufschnittmaschine A2000 mit dem Spezial-Hohlschliffmesser. Die Espresso 650 . . . und so fort. Darum: Machen Sie mit — es lohnt sich!

TURMIX AG Jona, Postfach, 8640 Rapperswil

TURMIX
Gratisverlosung an der IGEHO 75
(Turmix-Stand Nr. 351, Halle 24)
Falls ich an der Verlosung gewinne, erreichen Sie mich unter folgendem Namen in folgender Firma (genaue Adresse):

Besuchen Sie uns an der IGEHO 75
Halle 25 – Stand 461

inaro innenausbau ag

056 96 31 31 5443 Niederrohrdorf

- **Buffet- und Baranlagen für Restaurants und Cafeterien**
- **Exklusive Einzelküchen und Normküchen**
- **Anspruchsvolle Innenausbauten und Ladenbau**
- **Schiebe- und Stapelwände für unterteilbare Räume**

Nicht nur 23 Friteusetypen, auch Brot- oder Gemüseschneider, Salamander, Grill, Universalofen, Passierwerk,

frifri
Tel. 038 512 091

Mischer, Kneter, Wolf, Scheffel und Schälmaschine finden Sie an der IGEHO in Halle 23 bei

ARO AG, 2520 La Neuveville

Kältering Aktiengesellschaft schweizerischer Kältefachfirmen

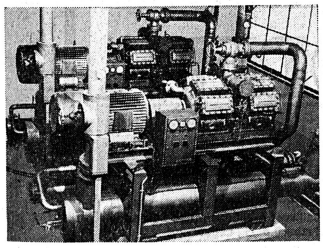
Halle 22, Stand 351

Die zwölf selbständigen, im Kältering zusammenarbeitenden schweizerischen Kältefachfirmen sind auch an der IGEHO 1975 mit einem gemeinsamen Stand vertreten.

Ausgestellt werden:

1. Eismaschinen in vier verschiedenen Typen. Dabei gilt das Modell Kältering N 60 als Weltneuheit. Neu in Konzeption und Leistung wird sie durch Kältering-Spezialisten erstmals an der IGEHO den interessierten Fachkreisen vorgeführt.
2. Kühlschränke. Als weiteres Novum zeigt der Kältering an der IGEHO den Kühlschrank KR-K 420 l. Temperaturen von +4° C bis +11° C. Dimensionen: 60 cm Breite x 64 cm Tiefe x 171 cm Höhe. Dieser kleine, problemlose Umluftkühlschrank füllt eine Marktlücke und wird, nicht zuletzt dank interessantem Ausstellungsrabatt, zum preisgünstigen und idealen Zweitschrank für jeden Betrieb.
3. Gastro-Norm-Kühl- und Tiefkühlschränke in Leichtmetall, Türen Chromstahl. 1türig 600 l, 2türig 1300 l, 3türig 2000 l. Als Kühlschrank, Tiefkühlschrank oder 2-Temperaturen-Schrank. Temperaturen von 0° C bis +8° C und von –18° C bis –20° C. Alle Gastro-Norm-Einsätze in der Höhe verstellbar.
4. Kühl- und Tiefkühlzellen für Temperaturen von +10° C bis –40° C. Durch standardisierte Elemente ausbaufähig von 80 x 120 cm bis zu jeder beliebigen Grösse (40-cm-Raster). Innenhöhen nach Wunsch 203, 243, 283, 323 cm oder höher. In vier verschiedenen Isolationsstärken für jeden Verwendungszweck. Steckerfertig. Jederzeit demontierbar oder erweiterungsfähig. Innenausbau nach Wunsch.
5. Getränke-Stufenkühlvitrinen mit Rolladen, Temperaturen von +4° C bis +10° C.

Neben dem ausgestellten Programm bietet der Kältering sämtliche Anlagen, Einrichtungen und Apparate für Kühl-, Tiefkühl- und Klimaanlagen.



Grosse Kältezentrale, geplant und ausgeführt durch die Kältering-Firma Frigorifiques Universal SA, 1053 Cugy s. Lausanne.

Kaiser AG, 4002 Basel

Halle 22, Stand 333

IGEHO 75: Grosser Kaiser-Wettbewerb «Rund-um-den-Kaffee-Komfort»

Die heutige Wirtschaftslage und die damit verbundene Unsicherheit steigert das Sparbewusstsein vieler Konsumenten. Für die Verpflegung ausser Haus gibt der Durchschnittskonsument einerseits weniger aus und verlangt zudem anderseits höhere Qualität und individuelleren Service.

Diese Anforderungen stellen das Gastgewerbe vor besondere Probleme, da es immer notwendiger wird zu rationalisieren und sich von der Konkurrenz abzuheben.

«Rund-um-den-Kaffee-Komfort»

Um im Gastgewerbe einen aktuellen Beitrag zur Rendite- und Leistungssteigerung zu leisten, hat deshalb die Kaiser AG in Basel eine Kombination von Produkten und Dienstleistungen geschaffen, welche von der kleinsten bis zur grössten Kaffeemaschine über eine Vielzahl abgestimmter Kaffeespezialmischungen und bedruckten Zuckerpackungen, bis zu attraktiven Finanzierungsmöglichkeiten reicht.

Ziel dieses Produkte-Dienstleistungsprogramms ist es, dem einzelnen Gastgewerbebetrieb die Möglichkeit zu geben, sich zu differenzieren und gleichzeitig den vermehrten Ansprüchen der Gäste nachkommen zu können. Gäste sparen auch heute nicht beim Kaffee: gerade deshalb ist ein guter Kaffee eines der besten Rezepte, um den Kundenkreis nicht nur zu halten, sondern sogar zu erweitern.

Kombiniert mit der Einführung dieses neuen Programmes auf dem Schweizer Markt, führt Kaiser den grossen Wettbewerb für das Gastgewerbe durch, bei welchem unter anderem 5 Reisen nach Kenya (verbunden mit einer herrlichen Safari, dem Besuch einer Kaffeeplantage und einer der grössten Kaffee-Auktionsplätze der Welt) sowie weitere 195 attraktive Preise zu gewinnen sind.

Wettbewerbsunterlagen können bei der Firma Kaiser AG, Kaffee-Spezialhaus für das Gastgewerbe, IGEHO 75, Halle 22, Stand 333, vom 13. bis 19. November 1975 unverbindlich bezogen werden.

Kisag AG, 4512 Bellach, Telefon 065/37 12 01

Halle 7a, Stand 1729

Halle C, Stand 1260

Absolut neu! Der Kisag Gas-Plattenwärmer jetzt mit elektronischer Zündung.

Nur drücken – und es brennt! Der Gas-Plattenwärmer ohne Aufheizzeit. Ohne Kerzen. Jedoch mit einer konstanten genügend warmen Flamme. Der eingebaute Druckregler – ein kleines technisches Wunderwerk – ermöglicht eine dauernde, gleichmässige Energieabgabe. Die Wärmeplatte, kratzfest und rutschsicher, kühlt sich nicht, zusammen mit den Speisen langsam ab, sondern behält für die ganze Dauer des Gebrauchs ihre 150 Grad. Die Speisen bleiben daher warm. Wo Sie wollen (sogar im Freien). Der Kisag Gas-Plattenwärmer ist formschön, elegant, modern, solid. Abstellfläche 33 x 18 cm. Er ist stapelbar und daher natürlich bestens geeignet für das Gastgewerbe.

Als Paradestück auf dem Rechaudsektor gilt nach wie vor das Gas-Rechaud Feumatic. Ebenfalls mit elektronischer Zündung ausgerüstet. Die Flamme ist stufenlos regulierbar. Daher bestens geeignet für die kommende Fonduezeit. Lassen Sie sich diesen «Miniherd» von unserem Fachpersonal vorführen.

Weiter zeigt Kisag verschiedene Modelle aus der grossen, bekannten Bläser-Familie.

Nicht wegzudenken sind sämtliche bestbewährten Gastwirtschaftsartikel wie die Schälmaschine, Pommes-frites-Schneider, Gläserständer usw.

Ein Besuch an unserem Stand lohnt sich auf jeden Fall!

Kreis AG St. Gallen

Halle 23, Stand 253

Ein besonderes Erlebnis steht Ihnen an der Kreis-Ausstellung bevor: Sie sehen eine Weltneuheit, denn die Firma Kreis AG zeigt Ihnen an der IGEHO das modernste System der Gemeinschaftsverpflegung. In diesem sind alle Elemente zu einem geschlossenen Ganzen koordiniert, das elektronisch gesteuert wird. Sie haben bei Ihrem Besuch die Möglichkeit, diese sensationelle Anlage in Betrieb zu sehen. Bei diesem neuen System wird der Kreis-Mikrowellen-Tunnelofen mit einem Beschickungsautomaten gekuppelt, der durch Knopfdruck das gewünschte Menü angibt. Ein ebenfalls elektronisch gesteuertes Finessa-Portionierband mit vorgängig automatischer Menüplanerstellung vervollständigt dieses Wunderwerk der modernen Verpflegungstechnik.

Die Demonstration dieser vollkommen integrierten, rationellen, zeit- und personalsparenden Anlage wird Ihr grösstes Interesse erwecken, handelt es sich doch um eine bahnbrechende Lösung, die ganz neue Perspektiven für die Gemeinschaftsverpflegung eröffnet.

In Ergänzung dazu finden Sie eine reiche Auswahl von Swiss Line Normgeschirr, das speziell zum Einsatz in der Gemeinschaftsverpflegung entwickelt wurde.

Dazu erwartet Sie noch eine ganze Anzahl von Geräten der Verpflegungstechnik. Die Firma Kreis AG erwartet Sie mit grosser Freude im Kreis-Pavillon. Alle Ihre Fragen werden durch die bewährten Kreis-Spezialisten beantwortet.

Theo Kneubühler + Co, Hirschmattstr. 50/Bruchstr. 59, 6000 Luzern

Halle 24, Stand 361 (1. Etage)

An einem neuen, grösseren Stand in der 1. Etage zeigt die Firma Theo Kneubühler + Co., Luzern, ihr reichhaltiges und interessantes Verkaufsprogramm:

Grossküchenanlagen, Snack- und Satellitenküchen, Arbeitstische, Geschirr- und Gläserwaschmaschinen, Grossküchenmaschinen und Apparate, Heissluftbacköfen, Glühsteingrills und Salamander mit höhenverstellbarem Gitter, Griddle-Platten und Bain-Maries und Gasrechauds, Toaster, Hot-Dog-Apparate, Drinkmixer, Schlagrahmautomaten.

Küchencutter ROBOT-CUT-O-MAT in Grössen von 2 bis 25 l, der letztere in kippbarer Ausführung, haben sich in der Schweiz, wie im Ausland sehr gut eingeführt, diese Cutter werden am Stand laufend vorgeführt. Der Interessent wird feststellen können, wie praktisch und vielseitig diese Cutter sind, sei es zum Schneiden von Zwiebeln und Petersilie, zum Anrühren eines Teiges oder kompletten Hackbratens oder Fleischbräten, Pasteten und Tatar, zum Reiben von Käse oder Nüssen, zum Mixen von Mayonnaisen oder Kräuterbutter u. v. a. m. Für viele Betriebe kann ein Küchencutter eine Küchenuniversalmaschine ersetzen und ist einfach zum Handhaben und Reinigen.

In der firmeneigenen Gastro-Studio Planungs- und Einrichtungsabteilung der Fa. Theo Kneubühler & Co., Luzern, und Palux (Suisse) SA, an der Bruchstrasse 59, Luzern, sind erfahrene Fachleute bestrebt, für Interessenten eine rationelle und arbeitsablaufmässige praktische Einrichtung zu planen. Die Firma Theo Kneubühler & Co. glaubt mit dieser Planungsdienstleistung vielen Kunden einen echten Dienst zu erweisen, denn Maschinen und Apparate werden nicht nur verkauft, sondern deren optimale Ausnützungsmöglichkeiten aufgezeigt.

Ein Besuch am Stand der Firma Theo Kneubühler & Co., Luzern, dürfte sich bestimmt für jeden aufgeschlossenen Fachmann lohnen. Die Mitarbeiter der Firma werden sich bemühen, Sie gut zu beraten.

Litton Business Systems, Abteilung Sweda

Halle 25, Stand 364

Sweda zeigt an der IGEHO 75 das gesamte Programm elektromechanischer und elektronischer Kassen sowie die Buchungsmaschinen für das Gastgewerbe.

Als Neuheit bringt Sweda das elektronische Gästepass-System. Die Installation besteht aus elektronischen Terminals Sweda 720, einem Sweda Computer mit Manager-Terminal. Jeder Gast erhält seinen «Gästepass». Dieser dient dem Kellner zur Eingabe der Rechnungsnummer. Die Konsumationen werden mit dreistelliger Artikelnummer eingegeben; dadurch erhält der Kellner einen Bezugscoupon im Klartext, also nicht nur «Küche», sondern beispielsweise «Steak de veau aux morilles». Alle Daten werden gleichzeitig unter der Kellnernummer, in der Artikelstatistik, in der Food and Beverage Control und für die Rechnungstellung gespeichert. Dieses Computersystem hat sich in der Praxis schon ausserordentlich bewährt. Die gesammelten Daten erlauben dem Management zusätzlich eine genaue Ueberwachung der Kosten und der Rendite, eine bessere Steuerung des Angebotes und eine echte Rationalisierung der internen Food and Beverage Control.

Neu ist auch, dass sämtliche Sweda Gastgewerberegistrierkassen an Habimat-Kellnerselbstbedienungssysteme angeschlossen werden können. Damit erfolgt ein entscheidender Schritt für eine sichere und absolut kontrollierbare Selbstbedienung durch die Mitarbeiter.

Zwei vom Restaurateur langersehnte Wünsche gehen damit in Erfüllung. Einerseits ergeben sich durch die Getränkeselbstbedienung Einsparungen beim Personal, andererseits eine sichere Erfassung aller Konsumationen.

- Identifikation des Bezügers an der Kasse und an der Bezugsstelle
- Modernste Elektronik erübrigt den Weg zur Kasse
- Beliebig viele Preis/Produkte-Kombinationen möglich
- Tages- und Nachtpreise (Doppelprogramm)
- Dank Doppelprogramm Preisänderungen mit einem Griff
- Portionenzähler für jedes Produkt
- Gleichzeitiger Doppelbezug an der Kaffeemaschine

Die elektronischen Sweda Check-out-Kassen der Serien 400, 500 und 700 erfüllen die hohen Anforderungen schneller Gästebedienung, bieten absolute Sicherheit und gleichzeitig das Erfassen aller für den Betrieb wichtigen Daten.

Die Restaurant-Registrierkassen Guest-check-Systeme und Hotelbuchungsmaschinen der Serie 1000 überzeugen vor allem durch ihre absolute Sicherheit, Schnelligkeit und Einfachheit in bezug auf das Erfassen der Daten.

Folgende Exklusivitäten zeichnen die Sweda Serie 1000 aus:

- programmierte Arbeitsweise
- gedruckte Nullstellnummer
- automatischer Zeilensucher
- Formularzwang
- Symboldruck, Spartensymbole
- Betragszwang usw.

Robert Mauch ELRO-Werke AG, 5620 Bremgarten AG

Spezialfabrik für gewerbliche und industrielle Grossküchenanlagen

Halle 23, Stand 453

Auch an der IGEHO 1975 wird die Firma Robert Mauch ELRO-Werke AG wieder teilnehmen und ihr international anerkanntes Grossküchenprogramm auf einer Standfläche von über 180 m² präsentieren. Die Firma ELRO will an der diesjährigen IGEHO nicht nur – «einfach wieder dabei sein» –, sondern den Besuchern des In- und Auslandes eine reichhaltige Palette wirklich echter Neuheiten vorstellen. Selbstverständlich wurden all diesen Neuheiten die anerkannten, qualitativ hochstehenden ELRO-Ausführungsnormen, durchdachte Konstruktionsprinzipien und viele weitere zum Nutzen des Kunden bedachte Vorteile zu Grunde gelegt. Im Rahmen dieser Uebersicht würde es zu weit führen, diese Neuheiten im Detail zu umschreiben, weshalb wir uns auf eine kurzgefasste Aufreihung beschränken möchten.

Neu! ELRO Druckgar-Braisière, ein kippbares, universelles Mehrzweckgerät zum Braten, Kochen und Dämpfen.

Neu! ELRO Bratpfanne mit neuartigem, attestiertem Allgasbrenner und stufenloser Leistungsregulierung.

Neu! ELRO Kippautomatik, elektromechanisch mit Drucktastenschaltung!

Neu! ELRO Druckkochapparate-Gruppe, reinigungsfreundlich mit 300 mm Bodenabstand an eine bauunabhängige Montagewand montiert.

Neu! ELRO Kochapparate-Gruppe, Typenreihe Jgnee in einer preisgünstigen Ausführungsvariante.

Neu! ELRO Sicherheits-Auslaufventil mit zwangsläufiger Verriegelungsautomatik gegen ungewollte Fehlmanipulationen.

Neu! ELRO Dampfablass-Einrichtung für stufenlos regelbaren Dampfablass und Stellungsanzeiger.

Neu! ELRO Präzisionstemperaturregler, vollelektronisch, spritzwasserdicht mit Leuchtzifferanzeige.

Neu! ELRO Norm-Herdprogramm mit Kochplattengrössen 300/300 mm und 420/420 mm, als interessante, Vorteile bietende Neukonzeption.

Neu! ELRO Norm-Backofen und Wärmeschrankprogramm, alle Teile komplett aus rostfreiem Chromnickelstahl hergestellt.

Neu! ELRO Heissluft-Ofenprogramm bestehend aus insgesamt 5 verschiedenen Modellen. Reinigungsfreundliche Ausführung, da durch Neukonstruktion eine einwandfreie Luftführung ohne Luftleitbleche erzielt werden konnte.

Neu! ELRO Kaffee- und Teeaufbereitungssystem für Grossbetriebe.

Die ELRO-Werke AG freuen sich, Ihnen an der IGEHO 1975 einen derart umfassenden Einblick in ihr interessantes Fabrikationsprogramm geben zu dürfen. Direktion und Mitarbeiter der ELRO-Werke AG heissen Sie hiermit herzlich willkommen.

Meiko-Kobelt AG, 8117 Fällanden

Halle 23, Stand 447

Diese seit Jahren bekannte Firma zeigt einen repräsentativen Querschnitt aus dem Verkaufsprogramm der gewerblichen Meiko-Geschirrwasch- und Spülmaschinen, der ATIR-Gemüsewaschmaschinen sowie JUNO-Convectomaten.

Gläserspülmaschinen

Besonders beachtenswert sind die «Mini-Modelle» FV 40 GE und Fr 40 GE mit den kleinen Aussenmassen und der grossen Leistung. Diese Maschinen sind so konzipiert, dass sie sowohl als Einbaumodell wie auch als freistehendes Modell Verwendung finden.

Einbaumaschinen

Die Modelle der FR- und FV-Reihe eignen sich besondere als Einbaugeschirrwaschmaschinen in Kombinationen. Sie werden von der Front her bedient und sind mit rundem oder viereckigem Korb 500 x 500 mm ausgerüstet.

Durchschiebemaschinen

Das Modell OR 40 H zeichnet sich durch ihre Vielseitigkeit besonders aus. Sie wird von oben bedient und weist eine hydraulische Hebe- und Senkvorrichtung auf, die das Arbeiten mit dieser Maschine besonders für weibliches Personal als sehr angenehm empfinden lässt.

Die Modelle DR 90 und DV 111 sind mit patentierter Frischwasser-Vorabräumung versehen, anstelle der herkömmlichen Brausen vor den Geschirrwaschmaschinen.

Korbtransportmaschinen

Bandmaschinen

Umlaufanlagen

Alle diese Grossmaschinen sind in Elementbauweise hergestellt. Sie können individuell, nach den Bedürfnissen der einzelnen Betriebe, ausgerüstet und durch diverse Zusatzgeräte, wie Eckumlenkungen um 90 oder 180 Grad, Rollengleittische, Abstell- und Sortiertische, Einweichrolli für Bestecke, Abfallrolli usw, ergänzt werden.

Gerne zeigen und erklären die geschulten Berater die Vorteile der Abluftwärmerückgewinnung mit Mehrfach-Gegenstromkondensator; die nicht nur Betriebskosten reduzieren sondern auch das Kühlwasser einsparen.

Behälter- und Küchengeschirr-Waschautomaten

Casserollen, Töpfe aller Art, Chromnickelstahlgeschirr, Gastro-Norm-Behälter, kurz alles was an Grossgebinden aus Bäckerei, Metzgerei, Hotelküche usw. anfällt, kann in den Typen DV 221 B und DV 250 B einwandfrei sauber gewaschen werden, oder im Frontmodell FV 200 B.

Spezialwaschmaschinen

Einen besonderen Namen hat sich Meiko durch die Herstellung von Spezialwaschmaschinen verdient. So werden beispielsweise Tierkäfige, Farbtöpfe, Laborgläser, Speisetransportbehälter, Abfallcontainer usw. in Meiko-Maschinen gewaschen.

ATIR-Salat- und Gemüsewaschmaschinen

Die ATIR-Salat- und Gemüsewaschmaschinen haben sich in aller Welt tausendfach bewährt. Es stehen fünf Modelle zur Verfügung, die je nach Grösse des Betriebes eingesetzt werden können. ATIR wäscht alle Salate, Gemüse, Früchte und Knollenfrüchte sowie Geflügel und Fleisch in frischem oder tiefgefrorenem Zustand in kürzester Zeit einwandfrei und ohne Beschädigung. Das neue Modell ATIR-73-Turbover für den Mittel- und Kleinbetrieb ersetzt das Modell ATIR 68 und ist mit einem Chromnickelstahl-Klappdeckel ausgerüstet.

JUNO-Convectomaten

Die JUNO-Convectomaten (Heissluftöfen) sind seit Jahren ein Begriff in der Küche und es sind Tausende schon in Betrieb. Am Stand werden sehr preisgünstige Kleinmodelle für den Mittel- und Kleinbetrieb gezeigt.

Meyer Mühlenbau AG, Solothurn

Halle 23, Stand 767

Neuer preiswerter und leistungsfähiger Abfallverdichtungsautomat.

Täglich bringen Lkw grosse Mengen von Waren zu den Einzelhändlern, Gross- und Supermärkten. Diese Waren werden ausgepackt und in die Regale gegeben. Uebrig bleiben die vielen Kartons, Kisten und Plastikbehälter. Alle diese Verpackungen haben zwar wenig Gewicht, brauchen aber sehr viel Platz, füllen vor allem die herkömmlichen Transportmöglichkeiten wie Container und Grossmulden viel zu schnell und verursachen daher immer grössere Transportkosten, ganz abgesehen davon, dass gerade in den genannten Betrieben jeder Platz ausgenützt werden muss.

Einzelne Firmen stellen eigens Leute für die Zerkleinerung des Verpackungsmaterials an, andere wieder werfen die Sachen einfach hinter das Haus. Man findet da und dort Pressen oder Verdichtungsgeräte. Die bisher herkömmlichen waren aber zwar billig und daher viel zu schwach oder aber sie waren stark und dann viel zu teuer. Die Firma Meyer AG aus Solothurn vertritt in Zusammenarbeit mit einer österreichischen Firma ein Gerät, das sowohl vom Preis als auch von der Grösse her den Anforderungen der Lebensmittelhändler, Hotels und Restaurants, Drogerien, Apotheken und auch kleineren Fertigungsbetrieben gerecht werden kann und die Abfallberge drastisch verringert. Das Verdichtungsgerät braucht zur Aufstellung nicht einmal einen Quadratmeter Platz und presst Kartons, Kisten, Flaschen und auch Blechdosen in einem Plastiksack. Dieser, luftdicht verschlossen, nimmt auch die täglichen kleineren Abfälle auf. Die Verringerung des Volumens beträgt zirka 80 %.

Ein Beispiel dazu: Ein Lebensmittelhändler hatte jede Woche einen Lkw voll Abfälle abzutransportieren. Nach Aufstellung der Presse ergab die gleiche Menge einen Sack pro Woche. Anstatt nun jede Woche, genügt monatlich ein einziger Transport, wobei dieser sogar zwei Kunden auf einmal betreuen kann. Die Kostenersparnis, und das ist ja auch der Zweck einer Verdichtung, beträgt auch hier mehr als 80 %. Die Maschine selbst ist mit einem einzigen Knopfdruck von jedermann sehr leicht zu bedienen. Die grosse Einwurföffnung nimmt auch Sperrgüter auf. Die Säcke selbst sind leicht auswechselbar und stellen eine saubere hygienische Abfallbeseitigung dar.

DAS ECHTE GEBRAUT IN PILSEN
Pilsner Urquell
PILSEN

Tuborg Bier
KOPENHAGEN

LÖWENBRÄU
MÜNCHEN

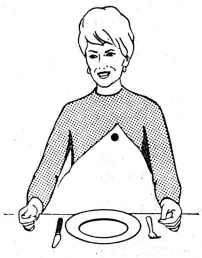
Generalvertretung für die Schweiz
Bier-Import AG
8910 Affoltern am Albis
Tel. 01 998093

IGEHO 1975: Halle 13, Stand 221

«Wida»-Spezialitäten:

Kleb-Servietten mit Firmadruck

Tisch-Sets (Leinenpapier) mit Firmadruck



IGEHO 75-Basel in Muba-Halle 25, Stand 343,
vom 13. bis 19. November 1975

GAPA AG

Gastgewerbe-Papiere aller Art
8040 Zürich, Hardturmstrasse 90 Tel. 01/42 05 34
3074 Muri BE, Waldriedstrasse 52a Tel. 031/52 15 65
2002 Neuchâtel, case postale 85 Tel. 038/31 56 13

Porzellan
Glas
Besteck
Tafelgeräte
Küchengeräte

sowie Kleinapparate
und kunstgewerbliche Artikel

Seit Jahrzehnten beliefern wir Grossbetriebe, Anstalten, Spitäler, Kantinen, Hotels und Restaurants. Wir bieten auch **Ihnen** Qualität, fachmännische Beratung, günstige Preise und Grossabnehmerrabatte. Lassen Sie sich über unser reichhaltiges Angebot orientieren.

z. B.

?

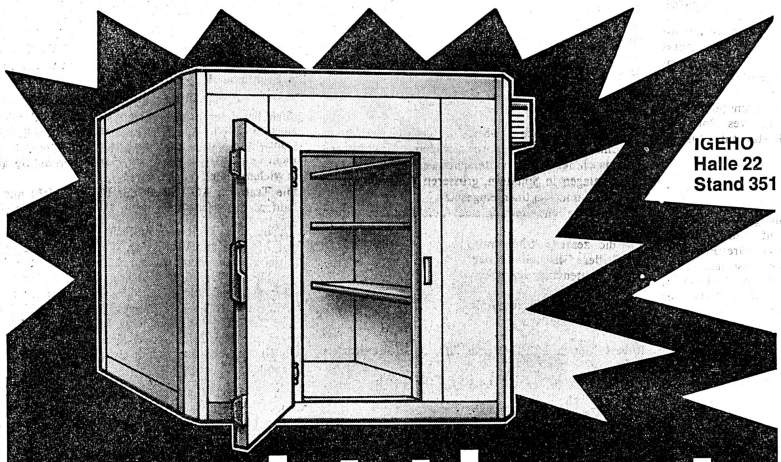
Das neue Hotelporzellan, welches hier im Bild vorgesehen war, finden Sie an unserem IGEHO-Stand in Basel vom 13.–19. November! (Halle 25, Stand 458.)

HOBEDA

Glas
Porzellan
Bestecke
Tafelgerate
Küchengerate

Ein Team von Firmen mit erstklassigen Produkten für das Gastgewerbe

065 22 17 22 Banholzer AG, Solothurn, Telex 34 625
041 22 28 71 Cristallhaus AG, Luzern und Lausanne
091 2 33 58 A. Gusberti di G., Lugano
036 22 96 61 Hotelbedarf Interlaken AG, Interlaken
081 22 14 29 Killias & Hemmi AG, Chur und Davos
061 25 14 44 Merz AG, Basel



IGEHO
Halle 22
Stand 351

Jetzt kommt der totale Anpasser.

Kältering Kühl- und Tiefkühlzellen für Temperaturen von +10°C bis −40°C. Durch standardisierte Elemente ausbaufähig von 80×120 cm bis zu jeder beliebigen Grösse (40-cm-Raster). Innenhöhen nach Wunsch 200, 240, 280, 320 cm oder höher.
Je nach Zweck und Standort in 3 verschiedenen Isolationsstärken. Steckerfertig ohne Vorarbeiten in jedem Raum sofort betriebsbereit. Jederzeit demontierbar oder erweiterungsfähig. Innenausbau nach Wunsch.

Kältering Kühl- und Tiefkühlzellen sind totale Anpasser in bester Qualität, betriebssicher und alterungsbeständig.

Ihr Partner für Kühl-, Tiefkühl- und Klimaanlagen

Verkauf, Eintausch, Miete und Leasing.
Wir informieren Sie gerne über die diversen vorteilhaften Bedingungen.

KÄLTERING

Aktiengesellschaft schweizerischer Kältefachfirmen
Postfach 33, 3800 Interlaken, Telefon 036 221955

Aargau, Truttmann AG, Zürichstrasse 71, 4665 Oftringen, 062 414172 ● **Basel,** Kälte AG, Amerbachstrasse 41, 4057 Basel, 061 332944 ● **Bern,** Gebr. Goetz & Co., Marktgasse 16, 3800 Interlaken–Thun–Bern, 036 226565 ● Liechti & Co. AG, 3550 Langnau, 035 21916 **Fribourg,** Techmatic SA, Chemin du Verdel 8, 1630 Bulle–Sion, 029 26544 ● **Genève,** Frigo-Climat, 14, rue de la Poterie, 1202 Genève, 022 344720 ● **Lausanne,** Frigorifiques Universal SA, route de Morrens, 1053 Cugy–Genève–Sierre, 021 912626 ● **Luzern,** Alfred Bucher, Luzernerstrasse 139, 6014 Littau, 041 556655 ● **Tessin,** Eugenio Biaggini SA, 6512 Giubiasco, 092 275171 ● **Thurgau,** Liechti, 8501 Erzenholz-Frauenfeld, 054 766 77 **Zürich,** Baumgartner Kühlanlagen AG, Schwyzerstrasse 24, 8610 Uster, 01 872955 ● Uto-Kühlmaschinen AG, Eggbühlstrasse 15, 8050 Zürich, 01 502550

Ich will ganz unverbindlich mehr über Kältering Kühl- und Tiefkühlschränke wissen. Meine Adresse:

Senden Sie Ihren Coupon bitte an eine der nebenstehenden Kältering-Fachfirmen.

Störi-Geräte für den rationellen Service:
● Fahrbare Rechauds
● Wärmeplatten ● Wärmewagen
● Infrarotschirme
● Abräumwagen ● Servicemöbel
● Besteckdispenser ● Tellerwärmer
● Spezialanfertigungen

störi

Störi & Co. 8820 Wädenswil
Abt. gastgewerbliche Einrichtungen
Telefon 01 - 75 14 33

1

WMF Aktuell

WMF an der IGEHO 75

Hotelgeräte, Porzellan, Einweggeschirre
Halle 25, Stand 349

Kaffeemaschinen
Halle 22, Stand 471

Ihr Partner und Berater

WMF Zürich AG
8953 Dietikon
Abt. Hotelbedarf
01/984242

NCR (Schweiz), 8301 Glattzentrum
Halle 24, Stand 262

Das Ausstellungsprogramm der NCR widerspiegelt den hohen Stand der heutigen Kontrollsysteme sowie lich einzusetzen.
tasse est factionnelle), en utiliser suffisamment. Avoir aema-Espressomaschinen
der Systeme für Datenerfassung und Datenverarbeitung in Gastgewerbe und Hotellerie.
Die elektronischen Geräte haben weiter an Boden gewonnen. Erstmals an einer schweizerischen Ausstellung wird das elektronische Hotel-Buchungssystem NCR 299 gezeigt, das in der Mechanisierung des Hotel-Rechnungswesens neue Massstäbe setzt. Neu ist ferner auch der elektronische Hotel-Buchungsautomat NCR 250. Die Elektronik ist auch auf den Gebieten der Registrierkassen vertreten, nämlich mit dem Modell NCR 230 für Selbstbedienungsrestaurants und Kantinen und dem Modell NCR 210, ein modernes Gerät, das auch kleineren und mittleren Betrieben ermöglicht, die elektronische Registrierkasse wirtschaftlich einzusetzen.
Neben diesen neuesten Typen sind auch die bewährten NCR-Hotel-Buchungsautomaten und Registrierkassen ausgestellt, so der Hotel-Buchungsautomat NCR 42, das Gäste-Rechnungssystem NCR 5 sowie verschiedene elektro-mechanische Registrierkassen. Besondere Erwähnung verdient das NCR-Goldomat-System, ein Getränkeautomat für Offen-Ausschank, der mit jeder Registrierung durch elektronische Steuerung das gewünschte Getränk in genau dosierter Menge freigibt.

Novorex Elektrogeräte AG, 4922 Bützberg
Halle 24, Stand 331

Das Schwergewicht der diesjährigen Ausstellung liegt auf dem Snackprogramm. In Anlehnung an das alte Snackprogramm ist ein neues Novorex-Norm-System entwickelt worden. Es handelt sich hier tatsächlich um ein Counterline, welches voll genormt ist und deshalb uneingeschränkte Anwendung – auch im Unterbau – erlaubt. Dieses Programm bietet den Vorteil, dass in ein Grundgestell jedes zur Verfügung stehende Gerät (Gas und Elektrisch) eingebaut, bzw. ausgewechselt werden kann. Die Flexibilität des Novorex-Norm-Systems bietet dem Gastgewerbe echte Vorteile:
- Rasches Eingehen auf veränderte Kundenwünsche, ohne Auswechslung der ganzen Küche (Amortisation),
- Einfache Durchführung von Konzeptionsänderungen, z. B. infolge Pächterwechsels usw., aber auch Senkung allfälliger Reparaturkosten.

Ferner wird eine Selbstbedienungsanlage mit umluftgekühlten Kaltausgaben in Kombination mit dem Norm-System gezeigt. Als grosse Neuerung kann auch der Novorex-Pensionsherd zur Besichtigung empfohlen werden. Einerseits ist anstelle eines konventionellen, ein Heissluftbackofen als Standardausführung eingebaut. Im Oberbau kann anstelle von Kochplatten ein Gerät aus dem Norm-System-Programm – wie Bratplatte, Grill usw. – eingebaut werden.
Nebst diesen Neuerungen sind nach wie vor die konventionellen Restaurationsherde, Kippkessel und Bratpfannen sowie Brat- und Backofen ausgestellt.
Besuchen Sie uns an unserem Stand 331, Halle 24 und lassen Sie sich von der Vielseitigkeit und Zweckmässigkeit unseres Novorex-Programms überzeugen!

Alphonse Orsat SA, Martigny
Halle 11, Stand 163

Es ist gute Tradition, dass Orsat an der IGEHO nicht allein die neuen Jahrgänge, sondern darüber hinaus die ganze Vielseitigkeit der Orsat-Produktion vorstellt.
Möchten Sie Weissweine oder Rotweine in der klassischen Literqualität degustieren? Oder lieben Sie mehr die Spezialitäten wie Ermitage du Prévot, Malvoisie Haut de Cry, Arvine Baculus, Amigne La Thébaine oder sogar den berühmten Walliser Pinot noir Römerblut?
Vergessen Sie auch nicht die Branntweine der Kellerwirtschaft: Marc 13 étoiles und Lie de Montibeux. Birnen- und Aepfel-Branntweine duften wie reife frische Früchte ... Sie sind von ausgesprochener Eleganz, Köstlichkeiten aus den Walliser Obstgärten.
Eine Degustation, von der man noch lange reden wird.

Pakoba AG, 8059 Zürich
Halle 11, Stand 284

Minifix-Heissverpflegungssystem heisst die Messeneuheit, durch die es möglich ist, Speisen über einen Zeitraum von bis zu 1 Stunde heiss zu halten. Das Essen wird in Einwegteller und -schalen aus Schaumpolystyrol eingefüllt und mit einer Aluminiumfolie wasser- und luftdicht versiegelt. Die so verschlossenen Behälter können ohne jede weitere Verpackung über die Gasse verkauft werden.
Eine optimale Verpackung für die moderne Snackverpflegung!
Verpackungsfilme, bzw. Frischhaltefolien nehmen in unserem Verkaufsprogramm einen breiten Raum ein.
Neben dem Hit «Rapfast-Schnellabriss-System» das Sie unbedingt kennenlernen sollten, bieten wir zahlreiche andere Möglichkeiten an. Zum Beispiel endlose 300-m-Folien in Schachteln, Frischhaltepapier usw.

Einweg-Geschirr
In den letzten Jahren haben wir beim Verkauf dieser Produktegruppe überdurchschnittliche Zuwachsraten erreichen können. Dies nicht zuletzt dadurch, dass wir als unabhängiger Dienstleistungsbetrieb beim Einkauf nicht an einen einzelnen Hersteller gebunden sind. Dadurch haben Sie die Möglichkeit, bei uns aus dem wohl umfassendsten Sortiment bedeutender Hersteller aus dem In- und Ausland auszuwählen.
Die neue Gewürzlinie verdient es, besonders hervorgehoben zu werden.
In der Metzgereibranche seit 40 Jahren ein Begriff, ist der Name Pakoba als Gewürzlieferant im Gastgewerbe noch weitgehend unbekannt. In Zusammenarbeit mit einer der grössten Gewürzmühlen in Deutschland stellen wir Ihnen nun eine neue Generation der Innen- und Aussenwürzmischungen vor. Daneben können Sie sich über unser breites Sortiment konventioneller Gewürze und Essenzen orientieren.
Aluminiumformen und Einwegplatten, mikrowellenfeste Einweg-Portionenschalen, Einweg-Tischwäsche und über 100 weitere interessante Verbrauchsartikel finden Sie an unserem Stand. Wir freuen uns auf Ihren Besuch.

Porzellanfabrik Langenthal AG
Halle 25, Stand 451

Langenthal-Hotelporzellan an der IGEHO 75

Obschon die schweizerische Porzellanfabrik Langenthal ihre Erzeugnisse ausschliesslich durch den Fachhandel – die spezialisierten Hotellieferantenfirmen – liefert, versäumt sie nicht, ihre neueste Kollektion an der IGEHO 75 dem Gastgewerbe zu präsentieren.

In erster Linie bestechen die vielen neuen Verzierungen, die dank der Inglasurtechnik, einer Spezialität von Langenthal, allen chemischen und mechanischen Einflüssen widerstehen. Sie sind deshalb für die Geschirrspülmaschinen bestens geeignet.
Erstmals wird auch die neue Form Cosmopolitan gezeigt, das als originelles und exklusives Porzellan viele Inhaber von Spezialitäten-Restaurants ansprechen dürfte.

SAIS Catering, Zürich
Halle 11, Stand 231

Der SAIS-Stand steht in diesem Jahr ganz im Zeichen der Diversifikation. Gleich zwei auf dem Schweizer Markt völlig neue Produkte erleben ihre Premiere. Zur Förderung und Ausweitung des Dessertgeschäftes hat SAIS ein einzigartiges Parfaitpulver entwickelt, das nur noch mit Milch angerührt und im Tiefkühler (kein Freezer notwendig) gefroren werden muss. Selbstverständlich legt SAIS weiterhin grosses Gewicht auf die enormen Möglichkeiten des konventionellen Glace- und Soft-Ice-Angebotes im Gastgewerbe, was mit dem praxistreuen «Gelina»-Glaceposten dokumentiert wird.
Gleich anschliessend an den Besucherraum, wo Beratung und Information im Vordergrund stehen, wird das neue SAIS Blitzpüree vorgestellt. Ein echtes Convenience-Produkt, das bereits alles enthält, was zu einem guten Kartoffelstock gehört (Milch, Fett, Gewürze). Blitzpüree mit heissem Wasser angerührt, ergibt in Sekundenschnelle einen lockeren, feinschmeckenden Kartoffelstock.
Zwei zusätzliche Demonstrationsmöglichkeiten runden das Bild ab: Die Salatecke, wo SAIS die Salatsaucen «Italian»- und «French»-Dressing vorstellt sowie der Glacestand von Eldorado, wo sich die Besucher ebenfalls von der Qualität an Ort und Stelle überzeugen können.

Torréfaction de café «La Semeuse», La Chaux-de-Fonds
Halle 11, Stand 227

Pour certains, le café est seulement une boisson à base de grains provenant d'une plante tropicale, rôtis et ensuite moulus. Ce sont les mêmes qui disent que le champagne n'est que du jus de raisin spécialement fermenté et qui ne savent d'ailleurs guère l'apprécier, mais qui l'avalent goulûment lorsqu'il leur en est offert. Ils ne savourent pas davantage le café, ils le boivent par habitude, ne sachant distinguer un bon café de l'eau de vaisselle... La psychologie du café, comme celle du vin, est presque aussi importante que sa qualité. C'est la raison pour laquelle un repas sans café est un repas non terminé.
Les chimistes vous diront que le café favorise la digestion. Mais pour le gastronome le plaisir n'est pas complet sans le fumet voluptueux d'un café religieusement préparé, son goût met en valeur toutes les saveurs qui l'ont précédé. On peut se demander si notre patrimoine intellectuel serait aussi riche sans les millions de mots qui ont été écrits ou dits sous l'influence du café. Combien d'écrivains et de poètes ont trouvé l'inspiration dans ce breuvage divin. Pour le meilleur ou pour le pire, il aiguise l'esprit humain, l'élève et évite les profondeurs dues à l'alcool. En fait, dans les climats chauds où l'esprit tend à s'emporter plus facilement, le café est meilleur.
C'est une réflexion flatteuse pour les palais suisses de savoir qu'un pourcentage toujours plus élevé de restaurateurs pensent qu'il vaut la peine d'offrir un bon café. Pour atteindre ce but, il faut observer 3 règles: acheter un bon mélange (la différence de prix par tasse est fractionnelle), en utiliser suffisamment. Avoir une bonne machine à café.
Hélas, il reste encore des restaurateurs qui ignorent les avantages de servir un bon café... Saboter le choix de son café, c'est se nuire à soi-même.
Pour votre renom, lors de votre visite à l'IGEHO, ne manquez pas de faire connaissance, halle 11, stand 227, avec le café «La Semeuse», le café que l'on savoure...

Stierlen Aktiengesellschaft Zürich
Halle 24, Stand 341, Standtelefon (061) 26 34 28

Die Stierlen Aktiengesellschaft Zürich, Schweizerische Tochtergesellschaft der Stierlen-Maquet-Werke, wird bei der IGEHO einen grossen Ausschnitt aus ihrem umfangreichen Lieferprogramm ausstellen. Im Mittelpunkt stehen diesmal von der Fachwelt begeistert aufgenommene Neukonzipierungen
- Im Bau und in der Anwendungstechnik für Gross-Spülmaschinen.

Für Gross-Spülmaschinen haben die Stierlen-Maquet-Werke eine Wärmepumpe entwickelt, bei deren Einsatz Tankheizungen und Dampfniederschlagseinrichtung vollständig wegfallen können und die Nachspülbeheizung in den meisten Fällen auf 50 % reduziert werden kann. Ausserdem wird die Wärme- und Feuchtigkeitsbelastung in der Spülküche wesentlich reduziert.
- Bei der Anwendungstechnik und beim Organisationsablauf der zentralen Speisenverteilung im Spital oder anderen Gemeinschaftsverpflegungsbetrieben.

Die Stierlen-Maquet-Werke haben hier eine Wahlessensorganisation geschaffen, die den Speisenverteilvorgang und die Bedarfsorganisation revolutioniert.
- Auf dem Sektor Grossküchenmöbel und Arbeitstische stellt die Firma Stierlen Aktiengesellschaft Zürich ein vollkommen neuartiges Programm von Grossküchenmöbeln vor – die Stierlen-Niro-Grossküchenmöbel aus CNS 18/9 mit reflexfreiem Oberflächenschliff.

Als investitionssparende und rationelle Grossküchenmöbeleinrichtung erweist sich das Stierlen-Color-Programm aus Zinkor-Stahlblech, elektrostatisch einbrennlackiert in fünf attraktiven Farben lieferbar.
Die hiergenannten Sonderprogramme werden erstmals in der Schweiz bei einer Ausstellung gezeigt. Auf Grund von Kundeninformationen hat der Vertrieb und die Montage dieser neuartigen, patentierten Grossküchenapparate bereits vor zirka 9 Monaten begonnen.
Ausserdem zeigt die Firma Stierlen Aktiengesellschaft Zürich auf ihrem Messestand als Auszug aus dem Gesamtlieferprogramm die nachstehenden Apparate:
Geschirr- und Gläserspülautomaten für das Gastgewerbe;
die KM-Serie als komplettes Programm an Kleinmaschinen mit einem Leistungsumfang von 200 bis 1000 grossen Tellern pro Stunde. Diese Maschinen-Serie eignet sich vorteilhaft für Snack-Bars, Tea-Rooms, kleine und mittlere Gaststätten-Betriebe, Hotelbetriebe und kleine Spitäler;
die Transportmaschinen-Serie ausgerüstet als Bandmaschinen, Korbtransportmaschinen, Umlauftransportmaschinen und Behälterspülmaschinen werden als Grossanlagen in Spitälern, grösseren gastronomischen Betrieben und Kantinen eingesetzt;
zentrale Speisenverteilung und Gemeinschaftsverpflegung:
für die zentrale Speisenversorgung werden Spender für Teller, Gläschen und Körbe nebst anderen Zubehörapparaten ausgestellt.

Thermose-Warmhaltegeräte
Wesentliche Einsparungen auf dem Sektor Energiekosten und auch bei Erstausstattung bringt der Einsatz von Stierlen-Thermoset-Geräten mit sich. Stierlen-Thermoset-Geräte sind Warmhalte-Einheiten für Menüteller, Dessertteller, Abteilplatten, Suppentassen und Kaffeekännchen. Die Thermoset-Geräte sind in fünf verschiedenen Farben lieferbar, so dass damit endlich eine Abwechslung bei der einheitlichen Ausstattung in der Speisenversorgung geschaffen werden kann. Die Thermoset-Geräte werden nicht aufgeheizt für die Speisenwarmhaltung, so dass dadurch wesentliche Energiekosten eingespart werden können. In der Abteilung System-Technik werden am Stierlen-Messestand eingehende Beratungsarbeiten geboten für die zentrale Speisenversorgung für die nachstehenden Systemabläufe:
1. Stierlen-Vari-Serv-System – rationelles Verteilsystem auch für die Wochenendversorgung.
2. Stierlen-Thermoset-Verteilsystem – Ausstattung mit Kunststoffgeräten zur Speisenwarmhaltung.
3. Wahlessens-System – Organisationstechnik für die Produktion und die Verteilung von Warmessen im Krankenhaus und die Gemeinschaftsverpflegung.

Die Stierlen Aktiengesellschaft Zürich beschäftigt sich neben den bereits besprochenen Bereichen mit der Planung und Lieferung von Waschdesinfektionsanlagen für Container im Krankenhaus und komplett automatischen Förder- und Reinigungssystemen in Kantinen- und Cafeteria-Betrieben.

Therma-Grossküchen, Schlieren

Halle 23, Stand 531
Therma-Kälte, Zürich
Sursee Werke AG, Sursee
Volta Bregenz GmbH, Bregenz

Die 4 Unternehmensbereiche der Therma-Gruppe, die auf dem Sektor Grossküchen für kollektive Haushalte tätig sind, stellen auch an der IGEHO 75 wiederum gemeinsam aus.
Therma-Grossküchen, Schlieren, zeigt einen Ausschnitt aus ihrem umfassenden Fabrikations- und Verkaufsprogramm elektrisch- und gasbeheizter Grossküchenapparate sowie Einrichtungen aus rostfreiem Stahl, u. a.:
- Pensionsherde
- Restaurationsherde
- platzsparende Compactkessel nach Gastro-Norm
- Standdruckkessel nach Gastro-Norm
- Bratofen nach Gastro-Norm
- Umluftofen nach Gastro-Norm
- Normarbeitstische und Unterbauten nach Gastro-Norm usw.

Die IGEHO 73 war die Premiere für eine neue Pensionsherd-Modellreihe. Die IGEHO 75 dient wiederum zur Vorstellung einer Neuheit. Erstmals wird einem grösseren Interessentenkreis ein neues Kippapparatesortiment gezeigt, das längere Zeit einem strengen Testprogramm unterworfen war. Dieses Sortiment umfasst eine Kippkessel-Modellreihe mit einem neuen geschlossenen und weltweit patentierten «Thermetic»-Heizsystem mit Umwandlung der elektrischen Energie in Niederdruck-Dampf, ohne Dampfverluste. Das Nachfüllen des Dampferzeugers entfällt, dadurch wird das neue System wartungsfrei.
Die neuen Kessel sind mit einer elektronischen Temperatursteuerung, die äusserst genau arbeitet, ausgerüstet. Für jedes Kochgut und für jeden Kochprozess kann die geeignete Temperatur vorgewählt werden. Der Uebergang vom Ankoch- in den Fortkochprozess erfolgt automatisch.
Das neue Sortiment schliesst auch eine Kippbratpfannenreihe mit elektrischer Heizung ein. Diese besitzen ebenfalls eine elektronische Temperatursteuerung mit hoher Genauigkeit. Der Wärmenachschub erfolgt dadurch sehr rasch.
Der Fortschritt liegt jedoch nicht nur im Heizsystem und in der Steuerung, sondern auch in der Kippvorrichtung. Anstelle des Handrades wurde eine elektromechanische Kippung gewählt, die jeden Kraftaufwand ausschliesst.
Mit diesem Sortiment sind viele Wünsche von Köchinnen, Köchen und Küchenchefs verwirklicht worden.
Immer wieder wurde von verschiedenen Verbraucherorganisationen angeregt, als Anschauungsbeispiel eine komplette Grossküchenanlage zu zeigen, die den Interessenten erlaubt, praktisch alle Apparate und Einrichtungen zu sehen.
Therma-Grossküchen wird diesem vielseitigen Wunsch nachkommen und an der IGEHO 75 eine vollständig ausgerüstete Grossküchenanlage für ein Altersheim ausstellen, die auch im Arbeitsablauf logisch organisiert ist. Die Planung der Anlage erfolgte durch Therma-Grossküchen.
Therma-Kälte, Zürich, zeigt am gleichen Stand als Ergänzung zum Grossküchenprogramm verschiedene kältetechnische Apparate und Einrichtungen mit interessanten Anwendungsmöglichkeiten auf dem Gebiete der gewerblichen Kühlung.
Das Ausstellungsangebot wird ergänzt durch die preisgünstigen Produkte der Zanussi Grandi Impianti S.p.A., Pordenone, Europas grösster Grossküchenapparate-Hersteller. Die Generalvertretung für die Schweiz liegt bei der Sursee Werke AG, Sursee.
Im weitern zeigt die Volta GmbH, Bregenz, einen Ausschnitt aus ihrem Blockapparateprogramm.
Zu erwähnen sind noch die grosse Tätigkeit und die Dienstleistungen auf den Gebieten Projekt- und Ausführungsplanung sowie Montage und Service.

Trattoria AG, Teigwarenspezialitäten
Stand 251, Halle 11

Der gemütliche rot-blaue Stand der Trattoria lädt Sie auch an der diesjährigen IGEHO zum Verweilen ein. Treten Sie ein und lassen Sie sich die südländischen Spezialitäten schmecken. Die Trattoria AG offeriert Ihnen Bekanntes und Neues wie Pizokel, Tagliatelle, Cannelloni, Ravioli und ... (das wollen wir noch nicht verraten – es ist ja neu). Geniessen Sie Spaghetti in vielen, vielen Variationen!
Die Trattoria AG will an der IGEHO nicht nur verkaufen. Sie wird Ihnen eine Palette von Aktivitätsmöglichkeiten vorstellen. Orientieren Sie sich über Spaghettata-Wochen, Spaghetti-Buffet, Trattoria-Spezialitäten-Wochen oder über das neue Trattoria-Restaurant.
Sind Sie Anwärter auf die Mitgliedschaft bei der Chaîne de la bonne pâte? Lassen Sie sich auch diese Trattoria-Schöpfung vorstellen. Und am Schluss ihres Standbesuchs verlangen Sie doch das bleibende Andenken an die IGEHO. Die Trattoria hatte auch hier eine goldene Idee.

WMF Zürich AG
Halle 22, Stand 471

Die Kaffeemaschinen-Abteilung der WMF Zürich AG zeigt an ihrem Stand 471 in der Halle 22 einen Ausschnitt aus ihrem grossen Programm.

WMF-Filterkaffeemaschinen
Von der einfachsten Wandmaschine, über die leistungsfähigen Behältermodelle bis zum einzigen, in der Praxis bis heute bewährten Vollautomat, dem WMF-Programat, wird ein lückenloses Programm angeboten. Interessant ist auch der beheizte, drehbare Tassenstapler, der schon in vielen Betrieben Eingang gefunden hat.

Faema-Espressomaschinen
Neben den WMFeigenen Maschinen führt WMF auch das grosse Programm von Faema, einem der grössten Kaffeemaschinenhersteller der Welt. Die neuen, aus Elementen zusammenbaubaren Maschinentypen «Metodo», haben in Fachkreisen grosse Aufmerksamkeit gefunden. Neben einem äusserst günstigen Preis weisen diese Typen grosse Vorteile auf, ohne dass auf die sprichwörtliche Faema-Qualität verzichtet werden muss.
Das weltberühmte Kolben-Modell E 66 wurde in eine neue, der heutigen Tendenz entsprechende Verschalung integriert und wird unter dem Namen «Prestige» neue Freunde finden.
Der Einzeltassen-Vollautomat Faema X 5 dürfte wohl in seiner Art das preisgünstigste Modell sein, das auf dem Markt erhältlich ist.
Für Besteller an der IGEHO sind interessante und einmalige Sonderangebote vorbereitet.

WMF Zürich AG, Bernstrasse 82, 8953 Dietikon
Halle 25, Stand 349

Die WMF Zürich AG zeigt an ihrem Hotelstand das folgende Programm:
- Eine Serie von formschönen und funktionellen Hotelbestecken aus Cromargan 18/10.
- Die neue Hotel-System-Kollektion «Universa», eine Tafelgeräte-Kollektion, die in Zusammenarbeit mit der internationalen Gastronomie gefertigt wurde.
- Einen Querschnitt durch das WMF-Cromargan-Kochtopfprogramm sowie eine Vielzahl an Küchengeräten.
- Rosenthal-Hotelporzellane für den anspruchsvollen Gastronomen.
- Thomas-Hotelporzellan, praktisch und unverwüstlich, als Neuheit die Hotelform TH-303.
- Hotelgläser, rustikal und formschön.
- WMF-plus-7-Einweggeschirre, ein absolut funktionstüchtiges Einweggeschirrsystem.

Stellenangebote Offres d'emploi

Inseratenschluss: Freitag, 11 Uhr

Hotel Alpenrose
3823 Wengen

Für lange Wintersaison (Weihnachten bis Ostern) tüchtiger, sprachgewandter

Hallenkellner/ Barkellner

gesucht.

Offerten mit Gehaltsansprüchen an
Familie P. von Allmen, Hotel Alpenrose
3823 Wengen, Telefon (036) 55 32 16.

6434

Hotel Valaisia
3962 Montana

cherche pour la saison d'hiver, die 10 décembre 1975 jusqu'à Pâques 1976:

jeune homme
pour réception et main-courant (Sweda)
portier de nuit
lingère
aide lingère
laveur
commis de cuisine
laveuse/calandreuse

6446

Posthotel, 8843 Oberiberg

sucht noch für die Wintersaison

Barmaid
(Dancing)
Barcommis
Kellner oder Serviertochter
(Schweizer)
Chasseur
Jungkoch
(in kleine Brigade)
Portier/Hausbursche

Offerten mit Zeugnissen und Foto bitte an
Direktion Posthotel, 8843 Oberiberg, Gebr. Hubli
Telefon (055) 56 11 72

6437

Arosa

Kleines Luxushotel mit 35 Betten sucht noch für die kommende Wintersaison bestausgewiesene

Tournante

für Réception, Saal, Zimmer und Lingerie.

Offerten mit den üblichen Unterlagen sind erbeten an

Hotel «Belri», 7050 Arosa

6503

Wir suchen in Hotel-Restaurant

jungen Koch

neben Patron und 2 Lehrlingen

(Jahresstelle) sowie

Saaltochter

eventuell Anfängerin

auf 1. Dezember 1975 oder nach Uebereinkunft.

Hôtel Simplon
2900 Porrentruy

Telefon (066) 66 12 98

6499

Grand Hôtel du Parc
1884 Villars-sur-Ollon

Nous cherchons pour saison d'hiver (9 mois)

commis de rang
chef saucier
chef garde-manger

Faire offres à la direction.

6504

SEEHOTEL WALDSTÄTTERHOF

CH-6440 BRUNNEN - AM VIERWALDSTÄTTERSEE - SCHWEIZ
DIRECTION: F.G.&J.EDER - TELEFON 043/331138 - TELEX 78 378

Für die **Wintersaison 1975/76,** ab 20. Dezember 1975 durchgehend bis Ende Sommersaison 1976 (November), suchen wir noch folgende qualifizierte Mitarbeiter:

Bar: **1 Barmaid**
vom 20. Dezember 1975 bis zirka 10. Januar 1976
und vom 1. April 1976 bis 31. Oktober 1976

Küche: **1 Saucier/Sous-chef**

Ihre schriftliche Offerte mit den üblichen Unterlagen richten Sie bitte an die Direktion.

6509

Carlton-Hotel
Tivoli,
6002 Luzern
Tel. (041) 23 23 33

Erstklasshotel in der Zentralschweiz sucht für die Sommersaison 1976

Chef de réception
Etagengouvernante
und
Office- und Küchengouvernante

Sprachkundige Berufsleute mit Erfahrung in Erstklasshotels bitten wir, ihre Offerten mit den üblichen Unterlagen an folgende Adresse zu senden:

Direktion CARLTON-HOTEL TIVOLI,
6002 Luzern, Tel. (041) 23 23 33.

6492

Hotel La Perla
6982 Agno - Lugano

Telefon (091) 59 18 23

Für unser gut eingeführtes Hotel-Restaurant, das derzeit erweitert wird, suchen wir auf 1. Januar 1976 oder Frühjahr 1976 ein versiertes

Direktionsehepaar

Der Aufgabenbereich umfasst die Führung und Verwaltung des Hotels mit rund 300 Betten, den entsprechenden Restaurationsräumen und attraktiven Nebeneinrichtungen wie Hallenbad usw.

Ein Direktionsehepaar, das in der selbständigen Leitung eines Ferienbetriebes erfahren ist, entspricht am ehesten unseren Anforderungen.

Neben guten fachlichen Voraussetzungen erwarten wir Initiative, Kontaktfreude und die Fähigkeit zur Personalführung.

Sind Sie an einer solchen anspruchsvollen und vielseitigen Aufgabe interessiert, so bitten wir Sie um Zusendung vollständiger Bewerbungsunterlagen.

6511

Hotel Belvédère
und Hotel Calander

St. Moritz

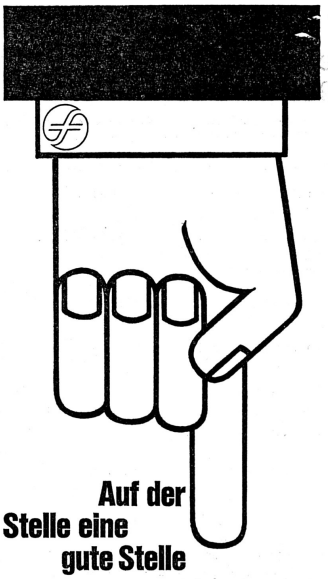
Für die Wintersaison (Dezember 1975 bis April 1976) suchen wir folgende berufskundige Mitarbeiter:

Chef de rang
(sprachenkundig)
Tochter
(für kleine Hausbar und Frühstücksservice, Schweizerin)
Nachtportier
(sprachenkundig)
Aide concierge
Kochcommis
(Schweizer)
Küchenbursche
Officemädchen
Zimmermädchen
(gesetztere Person)
Serviceaushilfe

zirka 20. Dezember 1975 bis 6. Januar 1976

Offerten mit Zeugnissen und Foto sowie Lohnangaben an Hotel Belvédère, 7500 St. Moritz,
Telefon (082) 3 39 05.

6530



Auf der Stelle eine gute Stelle

FLUGHAFEN-RESTAURANT AG
8058 ZÜRICH-KLOTEN
Telefon (01) 813 77 66

Für die Erweiterung und Neueröffnung unserer Betriebe suchen wir per sofort oder nach Uebereinkunft folgende Mitarbeiter:

Serviertochter
Barkellner
Officepersonal

Wenn Sie sich für eine dieser Stellen interessieren, schreiben Sie uns oder rufen Sie uns doch gleich an. Unsere Herren Gerber und Grohe werden Sie gerne zu einer persönlichen Besprechung einladen.

6455

Flughafen-Restaurants Zürich

Hôtel des Alpes
Restaurant Le Pertems
1260 Nyon (Lac Léman)

Téléphone (022) 61 49 31

cherche

2 commis de cuisine

(capables)

Faire offres avec références à la direction.

6241

Hôtel de Strasbourg, Genève

10, rue Pradier, téléphone 31 39 20

engage pour entrée immédiate ou à convenir

secrétaire de réception

ayant formation hôtelière, langues exigées (parlé et écrit).

Faire offre manuscrite avec photo et prétention de salaire à la direction.

6108

Hotel Arche
8910 Affoltern am Albis ZH

Gesucht per sofort tüchtige

Serviertochter oder Kellner

Zimmer auf Wunsch im Hause, 5-Tage-Woche, Schichtbetrieb.

Anfragen an Gebrüder Schneider
Telefon (01) 99 54 33.

6478

Nach Zermatt gesucht

Koch neben Patron

Winter- und Sommersaison (15. Dezember 1975 bis 15. Oktober 1976).
Gute Entlöhnung.

Telefonische oder schriftliche Anfragen sind zu richten an

Pension Restaurant Burgener
3920 Zermatt

(Betriebsferien 22. November bis 14. Dezember)
Telefon (028) 7 72 57

6473

Hotel und Restaurant
St. Gotthard - Terminus
in Basel

Wir suchen nach Uebereinkunft tüchtigen, ideenreichen und seriösen

Küchenchef

sowie

2 Saaltöchter

Offerten sind zu richten an A. Geyer,
Hotel St. Gotthard-Terminus,
4000 Basel.

6512

RAMADA®

220 Betten – Hotelkette mit über 700 Hotels in der ganzen Welt.

Sind Sie ein junger und dynamischer

Chef garde-manger
Chef saucier
Chef tournant
Demi-chef garde-manger

der gerne von der Eröffnung an in einer tüchtigen Brigade dabei sein möchte?
Dann zögern Sie nicht, mir Ihre Offerte zuzusenden.

Ihr Gehalt wird entsprechend Ihrer Erfahrungen und dem von Ihnen verlangten Einsatz sein.

Offerten sind zu richten an: Herrn Felli, Küchenchef, Hôtel RAMADA, 38, rue de Berne, 1201 Genf.

6517

Souvretta House
7500 St. Moritz

Hotel allerersten Ranges sucht für die Wintersaison 1975/76 folgende Mitarbeiter:

Suvretta Club:	**Hostess** (sprachenkundig) **Bar-/Serviertochter** (sprachenkundig)
Warenkontrolle:	**Kellermeister/Busche**
Etage:	**2. Etagengouvernante** **Hilfszimmermädchen**
Lingerie:	**Glätterin** **Wäscher(in)** (kann angelernt werden) **Lingeriemädchen**
Service:	**Commis de rang** **Stagiaire de service**

Restaurant Chasellas

Serviertochter (sprachenkundig)
Office-/Küchenbursche

Offerten mit Foto, Zeugniskopien und Gehaltsansprüchen sind an die Direktion erbeten.

6440

DOLDER Grand Hotel ZURICH

sucht für sofort oder nach Uebereinkunft:

Sekretärin/Korrespondentin
2. Barmaid
Chef de rang
Chasseur
Zimmermädchen/Tournante
Hilfsportier

Es können nur Ausländer mit Bewilligung B oder C berücksichtigt werden.

Offerten mit vollständigen Unterlagen sind an die Direktion erbeten.

6428

Le Casino de Montreux

cherche

commis de rang
chef de rang

pour nos restaurants. Une bonne formation est demandée ainsi que la connaissance du français et de l'anglais. Suisse ou permis B ou C. Entrée immédiate.

barmaid
aide-barmaid

pour nos différents bars. Bonne collaboratrices ayant de l'expérience et une bonne présentation. Le français est indispensable ainsi que de bonnes notions d'allemand et d'anglais. Suissesses ou permis B ou C. Entrée immédiate.

Veuillez envoyer vos offres de service avec curriculum vitae, copies de certificats et photo ainsi que votre numéro de téléphone au bureau du personnel **Casino de Montreux, 1820 Montreux,** ou téléphoner au (021) 62 44 71.

6427

Parkhotel-Beausite, 3823 Wengen

Erstklasshaus mit 130 Betten

sucht für Wintersaison 1975/76 eventuell in Jahresstelle

routinierte Sekretärin

(NCR- und sprachenkundig)

Bitte Offerten mit den üblichen Unterlagen und Lohnansprüche an:

Park-Hotel, 3823 Wengen, Telefon (036) 55 25 21

6432

Hotel Engadinerhof
7550 Bad Scuol

Erstklasshotel mit 115 Betten

Für die kommende Wintersaison, ab Mitte Dezember, suchen wir folgende Mitarbeiter:

Bar/Dancing:	**tüchtige Serviertochter** (nur Abenddienst), sehr gute Verdienstmöglichkeiten
Tagesbar:	**Anfangsbarmaid oder Serviertochter** mit Barkenntnissen
Speisesaal:	**Kellner oder Saaltochter**

Interessenten sind gebeten, sich telefonisch (Telefon 084/9 14 41) mit der Direktion in Verbindung zu setzen.

6441

Morosani Hotels, 7270 Davos

suchen für die Wintersaison:

Etage:	**Zimmermädchen**
Restaurant:	**Serviertochter** **Demi-chef de rang**
Lingerie:	**Glätterin**
Diverses:	**2. Barmaid** **Bademeister**

Offerten mit den üblichen Unterlagen sind zu richten an **Toni Morosani junior, Grand Hotel Belvédère, 7270 Davos Platz.**

6439

Wir suchen zum Eintritt nach Uebereinkunft einen

Hoteldirektor

(Direktions-Ehepaar)

für unser Erstklasshotel mit Restaurationsbetrieben im Bündnerland (70 Betten).

Intensive Kontaktpflege mit Reiseunternehmern im In- und Ausland, Gästebetreuung, effiziente Organisation und Personalführung sowie vertiefte Fachkenntnisse in Küche und Service (französische Küche) sind Voraussetzungen, die wir erwarten.

Wir sind bereit, dem richtigen Bewerber grösstmögliche Selbständigkeit einzuräumen.

Offerten mit Bild erbeten unter Chiffre 6485 an Hotel-Revue, 3001 Bern.

Grand Hotel Zermatterhof
3920 Zermatt

sucht für kommende Wintersaison 1975/76

Economatverwalter(in)

Offerten sind an die Direktion erbeten.
Telefon (028) 7 80 40.

6479

Grand Hotel Kurhaus Lenzerheide

Für die Wintersaison 1975/76 suchen wir noch die folgenden qualifizierten Mitarbeiter:

Bar:	**Barmaid** Schweizerin, (Deutsch und Englisch)
Service:	**Chef de rang** (Deutsch und Englisch)
Küche:	**Chef saucier**

Eilofferten mit Foto, Zeugniskopien und Gehaltsanspruch bitte an die Direktion.
Fam. A. Poltera, 7078 Lenzerheide, Tel. (081) 34 11 34.

6496

Après une fructueuse collaboration de cinq ans, nos assistants nous quittent pour reprendre un établissement à leur propre compte. Pour les remplacer, nous engagerions pour début février 1976:

un assistant de direction

(23 à 35 ans)

auquel nous demandons:

- aptitude à traiter le travail administratif et à seconder ou remplacer parfois le maître d'hôtel,
- connaissance des langues française, allemande et anglaise,
- sens des responsabilités,
- esprit d'initiative,
- autorité.

et

une gouvernante générale

si possible épouse de l'assistant.

Nous offrons:

places à l'année,
salaires en rapport avec nos exigences,
participation pour l'assistant dès la seconde année de service,
caisse de retraite.

Prière d'adresser offres de service avec curriculum vitae et photos à:
Jean-Ulrich Schoch, Hôtel Beau-Rivage, 1260 Nyon
téléphone (022) 61 32 31.

6419

Erfahrene

kaufmännische Angestellte

Deutsch und Französisch sprechend, mit Englischkenntnissen, findet in unserem Sportgeschäft

interessanten, abwechslungsreichen und selbständigen Posten.
Aufgabenbereich: Korrespondenz, Buch- und Kassaführung.

Nähere Auskunft erteilt gerne:
Mattig-Sport, 3981 Bettmeralp
Telefon (028) 5 33 01

MA 52748

Hotel Alexander und Restaurant Provençal in Basel

sucht tüchtigen, fach- und sprachbewanderten

Oberkellner

per 1. Dezember oder nach Vereinbarung.

Es kommt nur eine seriöse Persönlichkeit in Frage.

Schriftliche Offerten an die Direktion des Hotels Alexander, Basel, Riehenring 83.

6454

Gstaad

Gesucht für Wintersaison 1975/76, in Hotel ersten Ranges, mit 70 Betten und guter internationaler Kundschaft:

Barman

(eventuell Anfänger mit guten Kenntnissen, sprachenkundig)

Demi-chef de rang
Zimmermädchen

Offerten mit Zeugniskopien, Foto und Gehaltsansprüchen sind erbeten an:

Grand Hotel Alpina
3780 Gstaad

M. Burri
Telefon (030) 4 31 61.

6433

Ein unkonventionelles Erstklasshotel in einem bekannten Bündner Ferienort sucht sofort oder nach Uebereinkunft einen

Salesman

Sie sind eine jüngere, kontaktfreudige Persönlichkeit, die sich mit neuen Ideen auseinandersetzt, identifizieren und daran begeistern kann, initiativ Programme zusammenstellt, Werbemassnahmen koordiniert und sich für ein erfolgreiches Gelingen einsetzt.

Sie verstehen es, Verkaufs- und Kontaktgespräche im In- und Ausland geschickt und erfolgbringend zu führen und sind auch gewillt, innerhalb eines jungen Mitarbeiterstabes andere Aufgaben zu übernehmen.
Wir setzen voraus, dass Sie Fremdsprachen beherrschen, über Hotel- und Reisebüro-Erfahrung verfügen und ideenreich sind.

Falls Sie diese interessante Tätigkeit anspricht, geben Sie in Ihrer Bewerbung kurz Ihren Werdegang an und Ihre Vorstellung hinsichtlich Zusammenarbeit und Einkommen. Das Angebot einer Bewerberin würde uns ebenso freuen.

Offerten unter Chiffre 6452 an Hotel-Revue, 3001 Bern.

---

hotel sonne
7513 Silvaplana

Renoviertes Hotel mit Personalhaus sucht für Wintersaison, Eintritt sofort:

Restaurant: **Restaurationstochter**
Bar: **Barmaid**

Richten Sie Ihre Bewerbung mit den üblichen Unterlagen an die Direktion, Hotel Sonne, 7513 Silvaplana.

6483

Herausforderung an einen dynamischen

Geschäftsführer

- **Uebernahme eines modernen Restaurationsbetriebes.**
- **Interessante Anstellungsbedingungen.**
- **Aufstieg innerhalb eines international tätigen, ständig wachsenden Grossunternehmens.**

Die Anforderungen sind hoch.

- **Ueberdurchschnittliche Initiative und Belastbarkeit.**
- **Moderne Personalführung.**
- **Durchstehvermögen zur Erreichung der gesetzten Ziele.**
- **Ausgeprägtes Kostendenken.**

Wenn es Sie interessiert, bei uns zielstrebig Ihre Karriere aufzubauen, erwarten wir gerne Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen.

EUREST Suisse SA

ein Tochterunternehmen der Nestlé/Wagons-Lits
– Restaurant Division –

Stauffacherquai 40
8004 Zürich

P 44-2473

Für den im Eigentum der Ortsbürgergemeinde Baden stehenden Kursaal Baden suchen wir auf das Frühjahr 1976 ein dynamisches und erfahrenes

Direktionsehepaar

Der Aufgabenbereich umfasst:

- Administration und Organisation des ganzen Betriebes mit Restauration, Bankett- und Konzertsaal, Bar und Spielsaal,
- Durchführung von grösseren Banketten und Anlässen aller Art,
- Ueberwachung der Restaurationsbetriebe,
- Anstellung von Orchestern und allfälligen Attraktionen.

Es handelt sich um ein vielseitiges, abwechslungsreiches und verantwortungsvolles Tätigkeitsgebiet.

Sofern Sie über die entsprechende Erfahrung verfügen, erwarten wir gerne Ihre lückenlose Bewerbung an Direktor W. Keller, Präsident der Kursaalkommission, Postfach 631, 5401 Baden.

6461

Geschäftsführer

für den Ausbau und die Führung des

Kurzentrums Rheinfelden

gesucht.

Eine geeignete Führungspersönlichkeit hat die Gesamtleitung des Kurzentrums, d. h. des Kurmittelhauses und des Hotels, bei dessen Erstellung er massgebend mitarbeitet, zu übernehmen. Zu dem Aufgabenbereich gehören insbesondere die Entwicklung und Durchsetzung einer Marketingkonzeption sowie die Koordination mit den Aerzten und medizinischen Mitarbeitern.

Besondere Anforderungen:

Gute fachliche Ausbildung und praktische Erfahrung in der modernen Unternehmensführung, insbesondere in den Bereichen Marketing und Personalführung (z. B. in leitender Position im Kurbetrieb, in der Hotellerie oder im Tourismus).
Verständnis für wirtschaftliche Unternehmensführung (besondere organisatorische Fähigkeiten).
Fähigkeit zur zielgerichteten Führung und Motivation eines Mitarbeiterteams.
Der Dienst am kranken Menschen sollte für Sie ein echtes Bedürfnis sein. Ob wir alle unsere Pläne verwirklichen können, wissen wir noch nicht. Es ist viel unternehmerischer Mut erforderlich, denn es wird noch einige Zeit vergehen, bis der gewünschte Entwicklungsstand erreicht werden kann. Wir sind aber überzeugt, dass sich diese Aufgabe lohnt und den «richtigen» Bewerber faszinieren wird.

Senden Sie bitte Ihre Bewerbungsunterlagen mit einer Handschriftprobe an den Präsidenten des Verwaltungsrates, Dr. W. Dober, Ziegelrain 29, 5000 Aarau, Tel. (064) 22 53 02.

OFA 106.119.371

Muottas Muragl

Samedan

sucht für Wintersaison (zirka 15. Dezember bis Mitte April)

Serviertochter

sprachenkundig

Buffettochter
Kassiererin

(Selbstbedienung)

Kioskverkäufer(in)

Kost und Logis im Hause.

Offerten an E. Meli-Kurath
Via Caguils 26, 7013 Domat/Ems
Telefon (081) 36 35 33

P 13-2244

Istituto ospizio bambini di Sorengo

cerca per data da convenire

governante

Compiti:
economato
organizzazione e controllo
personale di casa
responsabilità settori casa e lavanderia.

Richiede:
età minima 30 anni
esperienza nel campo piani e economato
personalità decisa e responsabile
capacità organizzative.

Si offre:
ambiente di lavoro nuovo e interessante
lavoro vario e indipendente
stipendio e prestazioni sociali come previsto dal nuovo regolamento organico.
Informazioni presso:
Amministrazione Istituto ospizio bambini, 6924 Sorengo
telefono 54 66 44.

Offerte da inviare alla Direzione dell'istituto entro il 15 novembre 1975.

P 24-23648

Hotel Bernerhof
3823 Wengen

sucht für Wintersaison 1975/76 folgende Mitarbeiter:

Koch-Patissier
2 Serviertöchter

Geregelte Arbeitszeit, gute Verdienstmöglichkeiten.

Offerten sind zu richten an die Direktion.
Telefon (036) 55 27 21

6422

Restaurant Moulin
3906 Saas Fee

sucht für lange Wintersaison, 20. Dezember bis Ende April, eine freundliche

Serviertochter

Hoher Verdienst zugesichert.

Nähere Auskunft erteilt gerne Familie Arnold Andermatten,

Restaurant Moulin, 3906 Saas Fee
oder Telefon (028) 4 82 19.

6420

Für die Bearbeitung unserer in- und ausländischen Marktgebiete suchen wir als

Sales Manager

für die bernischen Hotels
eine initiative, gewandte und überzeugungsfähige Persönlichkeit, die auf Grund ihrer kaufmännischen und hotelmässigen Ausbildung auch administrative Arbeiten einwandfrei erledigen kann.

Gefordert werden Beherrschung der deutschen, französischen, englischen und möglichst einer weiteren Sprache, Verkaufserfahrung in der Touristikbranche, Organisationstalent, Ausdrucksfähigkeit und angenehme Erscheinung. Idealalter 26- bis 40jährig.

Senden Sie bitte Ihre ausführliche Bewerbung mit Handschriftprobe, Foto und Gehaltsanspruch an die Direktion des Verkehrsvereins der Stadt Bern, Postfach 2700, 3001 Bern.

P 05-12540

Arosa

Für kommende Wintersaison suchen wir noch folgendes Personal:

erfahrene(n)

Sekretär(in)
für Réception, NCR 42, Kassa
Büropraktikant
Allgemeingouvernante
Nachtportier
Etagenportier
Portier/Kondukteur
Zimmermädchen
Lingeriemädchen
Chefs de partie
Commis de cuisine
Kellner
(sprachenkundig)
Restaurationstöchter
Buffetburschen/-töchter
Küchen- und Officebursche/-mädchen

Zeugniskopien und Foto sind zu richten an
Hotel Brüggli, 7050 Arosa.

6534

Gesucht für die Wintersaison 1975/76 junger, tüchtiger

Koch

sowie

2 Serviertöchter

Offerten an Familie Fritz Kübli,

Berghotel Hornberg
Saanenmöser

Telefon (030) 4 13 65 oder (030) 4 12 84.

6532

Gesucht nach Zermatt für lange Wintersaison sprachenkundige, selbständige

Empfangssekretärin

Tournante

(für Zimmer und Küche)

Haushaltangestellte

Guter Lohn zugesichert.

Offerten unter Chiffre 6531 an Hotel-Revue, 3001 Bern.

Gesucht tüchtige

Restaurationstochter

Offerten erbeten an

Hotel Marguerite
6390 Engelberg

Telefon (041) 94 25 22 (R. Fontana)

6528

Wir suchen für unser gut frequentiertes Restaurant eine tüchtige

Serviertochter

die an selbständiges Arbeiten gewöhnt ist. Wir legen grossen Wert auf freundlichen und gepflegten Service. Der Verdienst ist gut, Sie haben freie Kost und Logis, unsere Arbeits- und Freizeiten sind sehr geregelt. Wenn Sie gerne in einem kleinen Team mit guter Zusammenarbeit tätig sein möchten, rufen Sie uns an: Telefon (085) 5 54 22.

Hotel-Restaurant
«Drei Könige»
9475 Sevelen

vis-à-vis Vaduz.

5486

Moderne Hotel-Résidence sucht

Zimmermädchen

Schweizerinnen oder Saisonniers (B).

Handwerker-Abwart

für Liegenschaftsunterhalt, evtl. Ehepaar
(Elektriker, Mechaniker, Sanitär-Installateur)
Gute Arbeitsbedingungen und Sozialleistungen, hoher Lohn.

Telefon (030) 4 48 55

Hotel-Résidence
Saanen/Gstaad

6514

SWISSAIR

Im Auftrage unserer Tochtergesellschaft **reveca ag** suchen wir für die Führung eigener Restaurationsbetriebe im In- und Ausland nach Uebereinkunft

Geschäftsführer

Bewerber, die sich leicht einer neuen Umgebung anpassen können, eine Wirtefachausbildung und einige Jahre Betriebspraxis haben und über gute Fremdsprachenkenntnisse (Englisch, Spanisch, Italienisch) verfügen, richten ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen an

Swissair, PBI, 8058 Zürich-Flughafen

009.20

P 44-1312

Hotel Weisses Kreuz
3818 Grindelwald

sucht für sein modernes, gut geführtes Haus für die Wintersaison 1975/76:

Barkellner oder -tochter
Saalkellner oder -töchter
Büropraktikantin
Commis de cuisine
Entremetier

Offerten mit den üblichen Unterlagen an **Familie Konzett, Telefon (036) 54 54 92.**

6350

Werkhotel Gerlafingen
4563 Gerlafingen (SO)

Heimeliges Restaurant, Spezialitätenstübli, Banketträume für 10 bis 750 Personen, Konferenzzimmer, Kegelbahnen, Gartenwirtschaft.

Für unseren vielseitigen, regen Betrieb suchen wir nach Uebereinkunft einen netten, beruflich gut ausgebildeten

Commis de cuisine oder Chef de partie

welcher an selbständiges Arbeiten gewöhnt ist.

Ebenfalls suchen wir eine nette, freundliche

Serviertochter

Eintritt nach Uebereinkunft.

Geregelte Arbeitszeit und guter Verdienst sind selbstverständlich.
Montags sowie jeden 3. Sonntag im Monat geschlossen.

Offerten sind erbeten an Herrn oder Frau Pelzmann, Tel. (065) 35 24 24.

OFA 122.205.646

---

practico **Schweizer Mikrowellenherde**

Im Gastgewerbe, der Hotellerie, in Kantinen, Spitälern und Anstalten sind PRACTICO-Mikrowellenherde und Umluftöfen gut eingeführt und finden steigenden Absatz.

Aus diesem Grunde beabsichtigen wir, unsere bestehende Verkaufsorganisation weiter auszubauen und suchen zusätzlich gut qualifizierte

Aussendienst-Mitarbeiter

für das Gebiet Ostscheiz/Graubünden mit Wohnsitz an der Linie Näfels–Chur resp. Gebiet Zentralschweiz, mit Wohnsitz im Raume Luzern.

Anforderungen:

- Erfahrung in der modernen Gastronomie und Gemeinschaftsverpflegung,
- organisatorische Fähigkeiten,
- kaufmännisches Denken,
- Verkaufserfahrung.

Wir bieten für diese interessante und verantwortungsvolle Position fortschrittliche Anstellungsbedingungen, sehr gute Verdienstmöglichkeiten, Fixum, Provision, Spesenersatz und gut ausgebaute Sozialleistungen.

Wenn Sie gerne mit vollem Einsatz für ein erfolgreiches Unternehmen tätig sein möchten, senden Sie uns Ihre schriftliche Kurzofferte. Wir geben Ihnen aber auch gerne telefonisch weitere Auskünfte.

PRACTICO AG, St. Gallen
General-Herzog-Strasse 41, 5600 Lenzburg
M. Moser, Leitung Personelles, Telefon (064) 50 11 01

ASSA 75-121

Palace Hotel, St. Moritz

sucht
für Wintersaison 1975/76

Sekretärin
(sprachenkundig)
Kassier-Réceptionist
Journalführer
Bonkontrolleur(euse)
Hilfswarenkontrolleur
Zimmermädchen
Hilfszimmermädchen
Glätterin
Restaurationstochter
(Chesa Veglia)

Offerten mit Zeugniskopien und Foto an
Palace Hotel, 7500 St. Moritz,
Telefon 3 38 19 oder 2 11 01.

6487

Grand Hotel Hof Ragaz
7310 Bad Ragaz

Telefon (085) 9 15 03

Wir suchen in Jahresstelle

Büglerin
Kaffeeköchin
Personal-Zimmermädchen
Casserolier
Argentier
(Silberbetreuer)

Sichere Arbeitsplätze mit geregelter Arbeitszeit.

Offerten erbittet die Direktion.

6486

Nestlé

Für die Bearbeitung und Betreuung unserer Grosskonsumenten-Kundschaft suchen wir einen tüchtigen

Aussendienstmitarbeiter

im Alter von 23–30 Jahren.

Wir erwarten von Ihnen:
Initiative und selbständiges Arbeiten
Kontaktfähigkeit und Verhandlungsgeschick
Wenn möglich kaufmännische Ausbildung
Hotelfachschule (eventuell auch Koch)
Aussendiensterfahrung.

Wir bieten:
Interessante, ausbaufähige Aufgabe
Intensive Unterstützung Ihrer Verkaufstätigkeit
13. Monatsgehalt
Spesenvergütung, Auto
Vorbildliche Sozialleistungen
Fortbildungskurse.

Schreiben Sie bitte an
Nestlé Produkte AG, Personalabteilung
Postfach, 8050 Zürich.

Nestlé

M+S 255

In unser gepflegtes Speiserestaurant suchen wir zuverlässigen, ehrlichen, initiativen

Chef de service

sprachgewandt – gute Umgangsformen, Alter 25 bis 30 Jahre.

Schriftliche Offerten:
Familie Wanner, Hotel Linde, 5400 Baden.

OFA 111.124.966

Kurhotel Therme Bad Vals
7132 Vals/Graubünden
«Bergrestaurant Gadastatt»

Wir suchen:

Alleinkoch (Gerant)

Kassierin

Küchenbursche

für Saison 1975/76.

Beginn: 15. Dezember 1975.

Offerte mit üblichen Unterlagen sind zu richten an
Kurhotel Therme Bad Vals, 7132 Vals
Telefon (086) 5 01 11

6460

HOTEL BAUR AU LAC ZÜRICH

Wir suchen zum Eintritt sobald wie möglich:

Kontrolle: **Büropraktikant(in)**
Etage: **Zimmermädchen**
Etagenportier
Loge: **Chasseur**

Sehr gute Bedingungen, geregelte Freizeit, zeitgemässe Sozialleistungen, angenehmes Arbeitsklima, auf Wunsch mit Kost und Logis.

Für Ausländer nur, wenn Permis «B» oder «C».

Telefonieren Sie unserem Personalchef, Telefon (01) 23 16 50, oder schreiben Sie uns.

HOTEL BAUR AU LAC

Talstrasse 1, Postfach, 8001 Zürich
(Eingang Börsenstrasse)

6515

Gasthof zum Goldenen Sternen

Wir suchen per sofort oder nach Uebereinkunft zur Ergänzung unserer Brigade noch folgendes initiatives, freundliches und gut ausgewiesenes Personal:

Kellner
(à la carte)

Serviertochter
(à la carte)

Grillkoch
(Arbeitszeit 14 bis 24 Uhr)

Officebursche

Geregelte Arbeits- und Freizeit ist zugesichert.

Offerten mit den üblichen Unterlagen an:
M. de Francisco, Telefon (061) 23 16 66.

6520

Gasthaus Pöstli, Rôtisserie La Bohème
4465 Magden/Weinfelden

Wir suchen per sofort oder nach Uebereinkunft freundliche und zuverlässige

Serviertochter

versiert in Speiseservice und Restauration.
Hoher Verdienst, Fünftagewoche.

Jungkoch oder -köchin

(evtl. Hilfskoch oder -köchin)

Kochlehrling

auf Frühjahr 1976. Praktikum ab sofort möglich.

Bitte melden Sie sich bei Frau Hofer,
Telefon (061) 86 11 25.

6524

Gesucht für die Wintersaison nach Pontresina:

Alleinsekretärin
(Schweizerin, sprachenkundig)
Barmaid/Serviertochter
Saaltochter
Etagenportier
(Deutsch sprechend)
Lingeriemädchen

Offerten mit Zeugniskopien und Foto erbeten an
Hotel La Collina und Soldanella, CH-7504 Pontresina,
Telefon (082) 6 64 21.

6526

Kuwait Hotels Company

Requires qualified managerial staff – for assignment in Kuwait City
350 rooms Hotel

resident manager
food and beverage manager
assistant manager

Send curriculum vitae with full details of experience and relative certificates with recent photograph.
English language essential.

Adress to:
Kuwait Hotels Company
c/o A.E.I.G.
1823 Glion sur Montreux (Suisse)

6510

Gesucht auf Dezember 1975

Alleinkoch

(eventuell mit Frau, zur Mithilfe am Pass usw.). Gute Hilfe vorhanden. In gepflegtes Haus mit 40 Betten.

Offerten an
Hotel Bergsonne
6356 Rigi-Kaltbad
Telefon (041) 83 11 47, Renggli-Dahinden

6471

Gesucht nach Basel in neuzeitliches Hotel und Passantenrestaurant

Restaurationstochter

oder

Kellner
Fach- und sprachenkundig. Eintritt sofort oder nach Uebereinkunft, eventuell auch als Aushilfe.

Ferner

Commis de cuisine
mit 1 bis 2 Jahren Berufserfahrung. Eintritt Ende November.

Buffetdame/
Hausgouvernante
Buffet- und
Serviceablösung
(Praktikantin)

Eintritt nach Uebereinkunft.

Hotel Central, 4051 Basel
Falknerstrasse 26, Telefon (061) 25 44 48.

6472

Wir suchen nette

Barmaid

auch Anfängerin, für sofort.

Gasthof Löwen

Jegenstorf, Telefon (031) 96 02 02.

OFA 117.134.437

Restaurant Le Mazot
Spitalstrasse 26, 2501 Biel

sucht per sofort

Buffetmädchen
oder Bursche

(eventuell zum Anlernen).

Schichtbetrieb, jeden Sonntag frei.

Anfragen erbeten an:
Bruno Kunzle oder
Telefon (032) 22 46 61.

ASSA 80-16332

HOTEL ST. GOTTHARD ZÜRICH
Bahnhofstrasse 87
Tel. (01) 231 90

sucht per sofort

Réceptionist/in

(sprachenkundig, NCR 42).

Wir bieten geregelte Arbeitszeit und gute Entlöhnung.

Schicken Sie bitte Ihre Bewerbung an das Personalbüro oder telefonieren Sie uns.

P 44-1075

Spezialitätenrestaurant
Allod
Lenzerheide

sucht auf die Wintersaison 1975/76 vom 12. Dezember bis 20. April 1976

1 Barpraktikantin
für Bar-Dancing

sowie

1 Servicepraktikantin

Sie haben die Gelegenheit einen erstklassigen Restaurationsservice von Grund auf zu erlernen.

Wenn Sie Wert auf ein gutes Teamwork in einer netten Atmosphäre legen, melden Sie sich bei:

Familie Erni-von Rickenbach
Restaurant Allod
7078 Lenzerheide
Telefon (081) 34 23 47.

P 13-29314

Hotel Maloya Kulm,
7516 Maloya Oberengadin

Zur Ergänzung unseres Küchenteams suchen wir auf Anfang Dezember einen

Koch-Commis

in Saison- oder Jahresstelle. Familienbetrieb. Logis im Hause. Möglichkeit zum Skifahren.

Offerten schriftlich oder Telefon (082) 4 31 05.

6465

Hotel Bergdohle
Riederalp

Gesucht tüchtiger

Alleinkoch
2 Serviertöchter

auf Mitte Dezember 1975.

Tel. (028) 5 33 37 / 5 37 17

P 36-012516

Hotel Krone, Sedrun

sucht für Wintersaison

Alleinsekretärin

Offerten sind zu richten an
Familie K. de Vries-Berther
Tel. (086) 9 11 22/23

6508

Gesucht für die Wintersaison

1 Jungkoch oder Köchin
1 Mädchen

mit Kochkenntnissen.

Gute Entlöhnung.

Offerten sind erbeten an:
Hotel Schönegg, 3920 Zermatt,
Telefon (028) 7 72 50.

6490

Gesucht für sofort oder nach Uebereinkunft nach

Zermatt

sprachenkundige

Restaurationstochter
oder Kellner
Saaltochter

Offerten an
Hotel Julen, 3920 Zermatt,
Telefon (028) 7 74 81.

6484

Hotel Bellevue Palace

Wir suchen für unsere Hotel- und Stadtbar eine fachtüchtige, jüngere und unabhängige

Barmaid

Sie sollte die Sprachen Französisch und Englisch, nebst Deutsch, gut verstehen und auch eine geschickte Konversation mit unseren anspruchsvollen Gästen führen können. Etwas Rasse und ein adrettes Aussehen setzen wir voraus.

Ihre Bewerbung mit Bild und Nachweis der bisherigen Tätigkeit richten Sie bitte an unseren Personalchef, Hans Kunze.

Hotel Bellevue Palace,
Kochergasse 3-5, **3001 Bern.**

6482

Grand Hôtel

Nous cherchons encore pour la saison d'hiver:

1 commis de cuisine
1 commis de rang

Faire offre avec copies de certificats, curriculum vitae et photo à la direction,
téléphone (025) 6 24 71.

6481

Renommiertes Hotel mit Feinschmekker-Restaurant sucht per sofort

Restaurationstochter
oder Kellner

(Speiseservice)

Fixbesoldung, 5-Tage-Woche.

Offerten oder Anruf bitte an:
E. und B. Leu-Waldis, 9001 St. Gallen,
Telefon (071) 22 29 22.

6480

Grossbetrieb in einer Stadt in der Westschweiz mit mehreren unterschiedlichen Restaurants und Küchen, sucht ein erstklassiges

Restaurateur-Ehepaar
mit echter Berufsfreude.

Richten Sie Ihre schriftliche Bewerbung mit den üblichen Unterlagen unter Chiffre 44-56309 an Publicitas, Postfach, 8021 Zürich.

HOTEL SPINNE
GRINDELWALD

Wir suchen per anfangs Dezember

Commis de cuisine

Winter- und Sommersaison,

Serviertochter

Für unser Tea-Room Spinet.

Offerten erbeten an Rudolf Märkle,
Hotel Spinne, 3818 Grindelwald.

6498

«Bar Night Club»

Bar - Dancing

Interlaken

Wir suchen per 1. Dezember fachtüchtige

Barmaid
für Dancing Rancho

Offerten an W. Gerber, Hotel Gotthard,
3800 Interlaken, Telefon (036) 22 64 81.

6491

Hôtel Touring, 1936 Verbier

cherche pour la saison d'hiver 1975/76

1 cuisinier
sachant travailler seul,
1 aide fille de salle
1 fille de cuisine

Téléphone (026) 7 13 49

6489

GRAUBÜNDEN SCHWEIZ

Flims
1100 m – 2800 m

Bergrestaurant Foppa

sucht

Koch
Buffettochter
Serviertochter
Hausbursche
Hausmädchen
Kindermädchen

Nur **Tagesbetrieb.** Kost und Logis im Hause.

Bitte rufen Sie uns doch gleich an:
Familie Widmer-Jegi,
Telefon (081) 39 21 57 oder (081) 31 11 21.
Anrufe anderer Zeitungen unerwünscht.

6488

Gesucht nach Andermatt für die kommende Wintersaison

Serviertochter

Offerten sind zu richten an

Hotel Aurora
6490 Andermatt

Telefon (044) 6 76 61

Anrufe anderer Zeitungen unerwünscht.

5973

Gesucht per sofort oder nach Uebereinkunft

Buffettochter

Lingeriemädchen

Hausbursche/ Hausmädchen
(Ehepaar)

HOTEL RESTAURANT
Eelibacherhof
ERLENBACH

Seestrasse 83, Telefon (01) 90 55 22

6371

Butterfly

Kreuzstrasse 40, 8008 Zürich

sucht per sofort oder nach Vereinbarung

Jungkoch

neben eidg. dipl. Küchenchef.
5-Tage-Woche und guter Lohn zugesichert.

Offerten an die Direktion. Telefonische Auskunft Tel. (01) 47 42 70.

6370

Die australische Botschaft sucht dringend einen(e) erfahrenen(e), bestausgewiesenen(e)

Koch/Köchin

für die Residenz des Botschafters. Sehr gute Arbeitsbedingungen.

Offerten sind zu richten an:
Australische Botschaft
Alpenstrasse 29, 3006 Bern

P 05-92

Nous cherchons

couple de restaurateur

dont le mari cuisinier, pour l'exploitation d'un café-restaurant-snack moderne et bien agencé.

Situation au centre d'une station touristique de premier ordre (Bas Valais).

Ecrire sous chiffre P 36-900560 à Publicitas, 1951 Sion.

ALBERGO LUGANO-NORD
6814 LAMONE
(Lugano)

sucht für
Frühjahr 1976:

1 Köchin
1 Jungkoch
1 Anfangssaaltochter

Offerten sind zu richten an:
Direktion
Albergo Lugano-Nord
6814 LAMONE

P 24-23500

Wir suchen auf Dezember zwei nette, freundliche

Servertöchter

in Jahresstelle.
1½ Tag frei pro Woche, guter Verdienst, geregelte Arbeitszeit zugesichert.

Fam. Sepp Elsener-Schnüriger
Hotel Mythenblick
Seewen-Schwyz
Tel. (043) 21 11 45

P 25-18120

Drucksachen

die Sie benötigen
können wir Ihnen in kürzester Zeit liefern.

Ein Anruf, Telefon (031) 25 66 55, genügt.
Druckerei des «Bund»

F. Pochon-Jent AG
Effingerstr. 1, 3001 Bern

Schloss Wülflingen
Winterthur

Erstklassiges historisches Restaurant sucht für sofort:
jungen, dynamischen und verantwortungsvollen

Koch

in Jahresstelle.

Wir bieten Ihm:
geregelte Arbeits- und Freizeit, sehr gute Entlöhung sowie Unterkunft.

Ihre Offerte mit Gehaltsansprüchen erwartet gerne:

W. Zimmermann, Schloss Wülflingen
8408 Winterthur
Telefon (052) 25 18 67

6445

Hotel Schweizerhof
7514 Sils Maria

(Nähe St. Moritz)

sucht für die kommende Wintersaison noch folgendes Personal:

Saalkellner

(wenn möglich Schweizer)

Entremetier

Offerten mit den üblichen Unterlagen und Angabe der Gehaltsansprüche bitte an die Direktion.

6443

Wir suchen für Wintersaison ab 15. 12. 1975:

Jungkoch oder Köchin
Commis de cuisine
Saaltochter
Zimmermädchen

Offerten an:
Hôtel de l'Avenir
1923 Les Marécottes
(Wallis)
Telefon (026) 8 14 61

6431

GRAUBÜNDEN SCHWEIZ
Flims
1100 m – 2800 m

Berghaus Nagiens

sucht für Wintersaison

2 Jungköche
Kassiererin

für Selbstbedienung.

Offerten an:
Familie Th. Joos-Roth
Berghaus Nagiens
7017 Flims Dorf
Telefon (081) 39 12 95

P 13-2983

Gesucht für Wintersaison 1975/76

Serviertochter

Guter Lohn, geregelte Freizeit. Unterkunft im Hause.

Auskunft erteilt:
Peter Schumacher
Hotel Graue Hörner
7323 Wangs-Pizol
Telefon (085) 2 16 66

OFA 127.184.490

Restaurant l'Amiral à Genève cherche

jeune fille
comme caissière et pour servir au bar,

garçon
pour servir, 2 services.

Téléphone (022) 35 18 08

P 18-335871

Für Kur- und Ferienhotel im St. Galler Rheintal wird gesucht:

Geranten-Ehepaar

Alter möglichst nicht unter 35 Jahre.

Wir wünschen:
Gelernter Koch
Erfahrung in der Führung eines grösseren Hotelbetriebes mit Restaurant
Aktive Mithilfe der Ehefrau.

Wir bieten:
Sichere Stelle mit geregeltem Einkommen
Sehr gute Sozialleistungen
Pensionskasse.
Eintritt nach Vereinbarung.

Offerten sind mit Bild, Werdegang, Zeugnissen und Referenzen zu richten unter Chiffre B 269 an Hotel-Revue, 3001 Bern.

Chef de cuisine

jeune, dynamique, pour

Restaurant Bavaria
49, rue du Rhône
1211 Genève 3
téléphone (022) 28 05 01

P 18-335002

Umständehalber suchen wir kurzfristig (Eintritt sofort oder bis spätestens 16. November) einen

Leiter oder Gerant

zur Führung eines Bergrestaurants in weltbekanntem Sportplatz in Graubünden. Es handelt sich um ein modernes, besteingerichtetes Restaurant (500 Plätze mit zirka 35 Mitarbeitern). Die Saison dauert von Beginn Dezember bis Ende April und Juni bis Oktober.

Der **Aufgabenkreis** umfasst:
Leitung und Ueberwachung des Bergrestaurants, Koordination mit angeschlossenem Betrieb und Bahngesellschaft, Organisation, Warenkontrolle und Personalführung. Administration und Buchhaltung werden separat geführt.

Die folgenden **Anforderungen** werden gestellt:
Berufskenntnisse und -erfahrung (vor allem in Küche und Service), Initiative und Geschäftsinteresse, loyale, ehrliche Mitarbeit – und Freude an den Bergen und am Wintersport.

Dafür **bieten wir** Ihnen:
Zeitgemässe Entlöhnung, Saison- oder Jahresstelle, auf Wunsch 2½-Zimmer-Wohnung, Saisonfreikarte für Bergbahn und alle Skilifte.

Eilofferten (mit Zeugniskopien und Foto) unter Chiffre 6408 an Hotel-Revue, 3001 Bern.

Rheumaklinik
Bad Schinznach

Wir suchen für unsere moderne Spezialklinik, mit 74 Patientenbetten, eine

Economatgouvernante

für die Leitung der Verpflegung von Patienten und Angestellten. Gute Kochkenntnisse und Verständnis für behinderte Mitmenschen erleichtern die verantwortungsvolle Aufgabe.
Wir bieten fortschrittliche Anstellungsbedingungen und ein der beruflichen Erfahrung entsprechendes Gehalt.

Offerten mit Lebenslauf, Zeugnissen und Foto sind zu richten an
die Verwaltung der Rheumaklinik Bad Schinznach
5116 Schinznach Bad
Telefon (056) 43 01 64.

6330

Hotel Schweizerhof
Andermatt

Für die nächste Wintersaison, vom zirka 15. Dezember 1975 bis zirka 30. April 1976, suchen wir noch eine

Barmaid

Offerten mit den üblichen Unterlagen und Lohnansprüchen sind zu richten an die Direktion.
Telefon (044) 6 71 89

6358

St. Moritz

Freundliche, ehrliche

Serviertochter

gesucht in gutgehendes Speiserestaurant im Zentrum.
Für Wintersaison, eventuell Jahresstelle (Freitag Ruhetag).

Familie F. Carettoni

Restaurant Alpina

Telefon (082) 3 50 69
Anrufe anderer Zeitungen nicht erwünscht.

6347

Seehotel Schwert
6442 Gersau

sucht per sofort

Chef de partie

eventuell

Sous-chef
Serviertochter

Sehr guter Verdienst.

Familie Nigg, Tel. (041) 84 11 34.

6390

Gauer Hotel Schweizerhof
Bern

sucht für seine renommierte Grill-room-Bar Schultheissenstube eine gut qualifizierte

Barmaid

mit Sprachenkenntnissen.
Jahresstelle. Eintritt ab sofort oder nach Vereinbarung.

Telefon (031) 22 45 01

6523

Thurgauerhof Weinfelden
Hotel, Restaurant
Kongresszentrum

Als Mitarbeiter in unserem jungen Kader suchen wir

Chef de service/ Oberkellner

Sind Sie
- einsatzfreudig und sprachgewandt
- ein guter Organisator
- versiert im Bankettservice
- gewohnt guten à-la-carte-Service zu pflegen
- bereit in einem jungen Team mitzuarbeiten
- erfahren im Umgang mit Ihren Mitarbeitern?

Dann erwarten wir gerne Ihre schriftliche Offerte an:
W. J. Gschwend, Direktion,
Hotel Thurgauerhof, 8570 Weinfelden.

6381

Hotel Aletsch
3981 Bettmeralp VS

sucht für lange Wintersaison 1975/76

Serviertöchter

für Restaurant, eventuell Saal

Zimmermädchen

Guter Lohn und geregelte Freizeit zugesichert.

Offerten oder Anruf bitte an:
Hotel Aletsch, Bettmeralp,
Telefon (028) 5 35 56 oder 5 38 14/5 36 39.

6220

Hôtel de l'Ancre, Genève

sucht für sein neues **Grillrestaurant** in Jahresstellen:

Buffetdame/-tochter
(Mindestalter 20 Jahre)

Kellner/Tochter
selbstkassierend

Kaltmamsell
interessierte Tochter wird angelernt

Officebursche/-tochter
Küchenbursche
Commis de cuisine
Zimmermädchen

(Schweizer oder Ausländer mit B- oder C-Bewilligung)

Eintritt sofort oder nach Vereinbarung.

Offerten sind erbeten an R. J. Bertocchi, Dir.
HOTEL DE L'ANCRE, 1211 Genf 2,
34, rue de Lausanne,
Tel. (022) 32 18 31 oder (022) 32 05 40.

6404

EUROTEL

Eurotel
Les Diablerets

modernes Erstklasshaus in den Waadtländer Alpen sucht per sofort in Jahresstelle bestens ausgewiesene und sprachenkundige

Hotelsekretärin

sowie für kommende Wintersaison

Réceptionssekretärin
Nachtconcierge
Chef de rang

Offerten sind erbeten an:
Daniel Baumann,
Eurotel Les Diablerets,
1865 Les Diablerets.

6522

RAMADA®

Une chaîne d'hôtels en pleine expansion qui comprend plus de 700 hôtels dans le monde entier dont 16 en Europe.

Depuis deux ans, nous sommes installés en Europe, et avons des hôtels en Suisse, France, Belgique, Allemagne, Hollande, Angleterre et Suède. Aimeriez-vous faire partie d'une jeune équipe pleine de dynamisme? Aimeriez-vous gravir les échelons d'une carrière rapidement? Nous sommes à même de vous offrir d'excellentes conditions, un bon salaire et un chemin vers une carrière passionnante.

Nous avons des postes à repourvoir en temps que:

ROOMDIVISION MANAGER

FOOD & BEVERAGE MANAGER

N'hésitez pas à nous écrire en mentionnant dans quel pays vous aimeriez travailler de préférence. Envoyez-nous votre curriuculum vitae ainsi que vos références et une photo à l'adresse suivante:

D. Mosczytz, directeur
Hôtel RAMADA
38, rue de Berne,
1201 Genève

6383

Schweizerhof LUZERN

Wir suchen

Chef de partie
Commis de rang
Chasseur/Tournant

Eintritt sofort oder nach Uebereinkunft.

Offerten mit Zeugnisabschriften, Foto und Lohnansprüchen erbeten an Hotel Schweizerhof, 6002 Luzern.

6269

Grand Hotel Vereina
7250 Klosters

sucht für die kommende Wintersaison, ab zirka 6. 12.

Logentournant
(mit Fahrbewilligung)

Economatgouvernante

Bademeister

Offerten mit den üblichen Unterlagen erbeten an die Direktion.

6495

Hotel Löwen
Schüpfen

sucht für sofort oder nach Uebereinkunft

Servertochter

Guter Verdienst, Kost und Logis im Hause.
Montag geschlossen.

Anfragen an
Fam. G. Sani-Burgener
Tel. (031) 87 03 92

P 09-35562

Hotel Rhodania, Verbier

cherche pour la saison d'hiver, entrée 15 décembre 1975,

commis de rang

Faire offre avec copies de certificats et photo.

6332

Seiler Hotel Mont Cervin

Wir suchen auf anfangs Dezember einen einsatzfreudigen, sprachgewandten

Masseur

für unser modernes Hallenbad.

Wir bieten feste Besoldung und Umsatzbeteiligung, Naturalleistungen und geregelte Arbeitszeit.

Wollen Sie Näheres erfahren?
Tel. (028) 7 63 48
gibt Ihnen Auskunft.
Oder senden Sie Ihre Bewerbungsunterlagen an
Seiler Hotels Zermatt AG
Zentralbüro
3920 Zermatt

6497

BUFFET DE LA GARE FRIBOURG

cherche

cuisiniers
qualifiés

Entrée à convenir.
Salaire très intéressant.

Téléphone (037) 22 28 16
(le matin)
ou offres à la direction.

P 17-668

Rôtisserie-Motel
St-Christophe, Bex

sucht per anfangs Dezember in Saison- oder Jahresstelle

Demi-chef/
Commis de rang
Restaurationstochter

sowie

Küchenbursche

Es können nur Schweizer oder Ausländer mit **Permis B oder C** eingestellt werden.

Senden Sie Ihre Bewerbung an die Direktion oder rufen Sie uns an: Telefon (025) 3 67 77.

6529

Gesucht für Wintersaison

Köchin oder Koch
(Commis de cuisine)

Kellner
sprachenkundig

Service-Anfängerin
2 Sprachen

Tournante
Service/Zimmer

Schriftliche Offerten an **Familie Rohrbach**

Hotel Alpenrose
3718 Kandersteg

6339

---

genève

Gesucht in Jahresstelle für Eintritt Dezember 1975 oder Januar 1976
Generalgouvernante
für erstklassigen Hotel- und Restaurationsbetrieb. Im Zentrum der Stadt Genf.
Bildofferten erbeten an Peter Trottmann, c/o Hotel du Midi

hôtel du midi genève

Place Chevelu Téléphone 022 / 31 78 00

6493

Hotel Restaurant Hirschen, Wengen

Gesucht für Wintersaison in unser Kleinhotel mit bestbekannten Spezialitätenstuben,
jungen, einsatzfreudigen

Koch

Als Alleinkoch. Beruflich und finanziell interessante Stelle.

Tochter

für Saalservice und Aushilfe im Restaurant. Anfängerin wird angelernt.

Offerten mit den üblichen Unterlagen sind zu richten an
Familie F. Marti-Schneider,
Telefon (036) 55 15 44.

6464

Hotel Astoria, Olten

Wir suchen in unsere Küchenbrigade per 1. Dezember 1975 oder nach Vereinbarung einen tüchtigen und gut ausgewiesenen

Koch

Wir bieten ein angenehmes Arbeitsklima, gute, den Fähigkeiten entsprechende Entlöhnung sowie Kost im Hause (eventuell Logie).

Interessenten senden ihre Bewerbung mit Lebenslauf, Foto und Zeugniskopien an

Herrn P. Langenegger, Hotel Astoria, 4600 Olten, oder rufen uns an
Telefon (062) 21 84 91.

6463

Hotel Chesa Guardalei,
7512 Champfer

Telefon (082) 3 47 81

Wir suchen noch für lange Wintersaison

Entremetier*
Commis de cuisine*
Commis de rang
Portier-Kondukteur
Barmaid oder Barman*
Buffettochter oder -bursche

*Schweizer bevorzugt.

Eintritt nach Uebereinkunft.

6462

Arosa

Wir suchen für kommende Wintersaison

Küchenchef

Offerten bitte an

Hotel Hof Arosa, 7050 Arosa
Telefon (081) 31 10 55.

Mövenpick Löwen
8944 Sihlbrugg

Wir suchen mit Eintritt auf den 1. Dezember 1975 **jüngeren**

Betriebsassistenten

in Jahresstelle. Nehmen Sie doch bitte unverbindlich telefonisch oder schriftlich Kontakt auf mit unserem Geschäftsführer H. G. Wolf.
Mövenpick Löwen, Sihlbrugg
Telefon (01) 729 95 55

6538

Mürren, Berner Oberland

Wir suchen für die Wintersaison Mitte Dezember bis Mitte April

Barkellner

für Bar-Dancing. Sprachenkundig.

Saalkellner

Offerten mit Zeugniskopien, Lohnanspruch und Foto bitte an:
Hotel Eiger, 3825 Mürren
Telefon (036) 55 13 31

6533

Wir suchen für die Wintersaison tüchtige

Serviertochter

Commis de cuisine

Offerten an:

H. Kernen
Hotel Bahnhof
3778 Schönried bei Gstaad
Telefon (030) 4 42 42

6525

HOTEL RESTAURANT RÖSSLI AMDEN

Gesucht für die Wintersaison 1975/76 nette, freundliche

Buffettochter
(auch Anfängerin)

teilweise Mithilfe im Service.
Eintritt 15. Dezember 1975, eventuell früher.
Guter Lohn, geregelte Arbeitszeit, Kost und Logis im Hause.

Offerten an:
L. und R. Eberle
Telefon (058) 46 11 94.

6334

RESTAURANT TIBO HOTEL PLAZA

Wir suchen für sofort oder nach Uebereinkunft

Commis de cuisine

Gerne erwarten wir Ihren Anruf oder Ihre Offerte.

Hotel Plaza
8001 Zürich
Telefon (01) 34 60 00

6409

Hotel und Spezialitäten-Retaurant Tenne
3906 Saas Fee

sucht auf den 15. Dezember 1975:

Grillkoch
Saal-Anfängerin
Saaltochter
(auch Anfängerin)

Schriftliche Offerten an R. Lomatter.

(Es wollen sich bitte nur Schweizer bewerben.)

6407

Parkhotel Saas Fee (VS)

sucht für die Wintersaison

Serviertochter
(auch Anfängerin)

Freie Kost und Logis im Hotel.

Schriftliche Offerten mit Gehaltsansprüchen bitte an
S. Bumann, Parkhotel
3906 Saas Fee

6403

Wir suchen für lange Winter- und Sommersaison

Jngkoch oder Köchin

Offerten sind zu richten an:

Pension Sonnenberg
3818 Grindelwald
Telefon (036) 53 10 15

6396

Hotel-Restaurant Belvoir
8803 Rüschlikon/Zürich

schönster Punkt über dem Zürichsee, mit Blick auf See und Berge.
Direkte Busverbindung Belvoir-Bürkliplatz (Zürich).

Wir suchen

Serviertochter
Chef de service
(jüngerer)

(nur Schweizer) als Anfangs-Chef de service.

Offerten bitte an:
E. Schriber-Rust
Hotel Belvoir
8803 Rüschlikon
Telefon (01) 724 18 08

6098

Gesucht für Wintersaison

Kellner oder Serviertochter
(service- und sprachenkundig)

Commis de restaurant
(sprachenkundig)

Offerten mit Zeugniskopien und Foto an:
Familie Fuchs, Hotel Eiger,
3823 Wengen, Telefon (036) 55 11 32.

5917

Das Rhätische Kantons- und Regionalspital Chur

sucht für seine modernst eingerichtete Diätküche eine tüchtige

Diätköchin

ab Januar 1976 oder nach Vereinbarung. Sehr gute Anstellungsbedingungen.

Bewerbungen sind mit den üblichen Unterlagen zu richten an die

Direktions des Rhätischen Kantons- und Regionalspitals Chur

Telefon (081) 21 51 21

OFA 131.137.626

Möchten Sie als Sous-chef/Saucier nach Barcelona?

Und zwar in ein erstklassiges Schweizer Spezialitätenrestaurant?
Wenn Sie Freude an der guten Küche haben, initiativ sind und sich in einem tüchtigen Team bewähren wollen.
Eintritt: 20. November 1975 oder nach Uebereinkunft.
Ihre schriftliche Bewerbung schicken Sie bitte an:
Werbe- und PR-Agentur Culinas AG, 6046 St. Niklausen.

Gesucht nach Zermatt für die kommende Wintersaison

Barmaid

für Hotelbar (sprachenkundig, evtl. Anfängerin)

Alleinportier

(sprachenkundig mit Erfahrung)

Büropraktikantin

(evtl. mit Kenntnissen im Service).

Offerten an

Hotel Aristella
3920 Zermatt

Telefon (028) 7 70 41

6527

Lenk Grand Hotel Kurhaus
3775 Lenk
Dir. Peter C. Taylor Tel. 030 / 3 14 24

Wir suchen für die kommende, lange Saison (von Dezember 1975 bis September 1976) als Ergänzung unseres Teams noch folgende Mitarbeiter:

Chef de cuisine
Gouvernante d'hôtel

Gerne erwarten wir Ihre Zuschrift mit Gehaltsangaben.

Grand Hotel Kurhaus
3775 Lenk i. S.
Telefon (030) 3 14 24
Peter C. & Ursi Taylor-Voegeli

6080

HOTEL BAUR AU LAC ZÜRICH

sucht für seinen exklusiven Club Diagonal (Diskothek) eine gut präsentierende

I. Barmaid

Bewerberinnen mit einem Mindestalter von 25 Jahren, absolut seriös, sprachenkundig und einigen Jahren Berufspraxis richten ihre Offerte schriftlich, mit Foto und Bewerbungsunterlagen, an unseren Personalchef.

Für Ausländerinnen nur, wenn mit Permis «B» oder «C».

HOTEL BAUR AU LAC

Talstrasse 1, Postfach, 8001 Zürich
(Eingang Börsenstrasse)

6516

Umständehalber suchen wir kurzfristig (Eintritt sofort oder bis spätestens 16. November) einen

Leiter oder Gerant

zur Führung eines Bergrestaurants in weltbekanntem Sportplatz in Graubünden. Es handelt sich um ein modernes, besteingerichtetes Restaurant (500 Plätze mit zirka 35 Mitarbeitern). Die Saison dauert von Beginn Dezember bis Ende April und Juni bis Oktober.

Der **Aufgabenkreis** umfasst:
Leitung und Ueberwachung des Bergrestaurants, Koordination mit angeschlossenem Betrieb und Bahngesellschaft, Organisation, Warenkontrolle und Personalführung. Administration und Buchhaltung werden separat geführt.

Die folgenden **Anforderungen** werden gestellt:
Berufskenntnisse und -erfahrung (vor allem in Küche und Service), Initiative und Geschäftsinteresse, loyale, ehrliche Mitarbeit – und Freude an den Bergen und am Wintersport.

Dafür **bieten wir** Ihnen:
zeitgemässe Entlöhnung, Saison- oder Jahresstelle, auf Wunsch 2½-Zimmer-Wohnung, Saisonfreikarte für Bergbahn und alle Skilifte.

Eilofferten (mit Zeugniskopien und Foto) unter Chiffre 6408 an Hotel-Revue, 3001 Bern.

Hôtel CARLTON Lausanne

cherche pour son bar **l'Ascot** (clientèle lausannoise et internationale)

une jeune barmaid

Nous désirons rencontrer personne dynamique, sérieuse, stable, ayant de la personnalité et surtout l'amour de son métier.

Outre le français, la connaissance de l'allemand et de l'anglais est indispensable.

Les personnes intéressées sont priées de téléphoner au (021) 26 32 35 et de demander Monsieur André Chollet, directeur, en vue d'un rendez-vous, ou simplement d'envoyer leurs offres détaillées à l'adresse ci-dessus.

6494

4, avenue de Cour 16l. 26 32 35
1007 Lausanne (Croix-d'Ouchy)
Restaurant **le Richelieu** Grill

Stellengesuche Demandes d'emploi

Bin junger, qualifizierter, mit besten Referenzen und guten Umgangsformen, gelernter

Kellner

Schweizer (25 Jahre) und suche Stelle für Wintersaison oder Nähe Basel.
Einsatzgebiet:
I. Chef de rang, II. Barmann oder Winebutler, Chef d'étage, Dancingkellner.
Sprachen:
Deutsch, Italienisch, Englisch, Französisch.
Für meinen guten Einsatz erwarte ich gute Kost und Logis, geregelte Arbeitszeit, Parkplatz für mein Auto (gratis!).

Nur schriftliche Offerten an:
Hans Inderbitzin
Mühlematt 64, 6438 Ibach SZ
bitte auf Postfach 97 c/o Herrn A. Metzger
Kantonaler Automobilexperte, 6430 Schwyz.

6457

Hotelfachmann

35, verheiratet, Schweizer, mit langjähriger, internationaler Erfahrung in Hotels und Restaurants, Sprachen: D., F., E., Sp., sucht selbständigen Wirkungskreis im In- oder Ausland als

Geschäftsführer

in Hotel oder Restaurant.

Offerten erbeten unter Chiffre 44-453506 an Publicitas, 8021 Zürich.

Jeune fille luxembourgeoise, 26 ans,

cherche emploi secrétariat-réception d'hôtel

Station d'hiver préféré.
Connaiss. langues allemande, française, anglaise.

Réponse avec conditions et prospectus à
Mme Claude Weber, rue du Cimetière, Luxembourg-Bonnevoie.

P 24-312506

Tanzmusik muss nicht immer teuer sein

Disc-Jockey

mit grossem Schallplatten-Repertoir sucht für die Wintersaison
Anstellung im Wallis.
Silvio Loosli, Milihaus B, 3920 Zermatt.

P 36-31188

Junge **Hotelfachassistentin** sucht

Stelle

auf Frühjahr 1976.
Im Raume Zürich.

Offerten unter Chiffre 6470 an Hotel-Revue, 3001 Bern.

Dynamischer, einsatzfreudiger

Geschäftsführer

für Bar und Restaurant, vertraut mit allen unternehmerischen Aufgaben, sucht neuen Wirkungskreis.
Persönliches: Oesterreicher, 25, beste Referenzen, englisch, französisch, italienisch.

Heinz K. Nather
Argentinierstrasse 16/11, A-1040 Wien

6468

Verlobte aus Deutschland

mit besten Referenzen, suchen zum 15. Dezember oder nach Vereinbarung, neuen, interessanten Wirkungskreis in führendem Hotel in der Schweiz.

Er: 27 Jahre, Sous-chef oder Chef-saucier.
Sie: 22 Jahre, 2. Hausdame oder Hausdame-Assistentin.

Freundliche Angebote mit Nettogehaltsangabe sind zu richten unter Chiffre 6458 an Hotel-Revue, 3001 Bern.

Junger Hotelfachmann, D, E, F, I, flexibel und dynamisch, zurzeit als Direktionsassistent/Chef de réception im Tessin in mittelgrossem Hause tätig, sucht auf Anfang oder Mitte Dezember 1975

gleichwertige interessante Position

in einem Saison- oder Jahresbetrieb, im In- oder Ausland.
Meine Kenntnisse: Réception, Night Audit., Cassa, NCR/ADS, Einkaufs- und Lagerwesen, Kontrolle, Service (Lehre).
Ihre Zuschrift erwarte ich unter Chiffre 6211 an Hotel-Revue, 3001 Bern.

17jähriger Bursche sucht

Lehrstelle als Kellner

auf Frühjahr 1976 oder nach Uebereinkunft.

Offerten unter Chiffre OFA 4008 Zq an Orell-Füssli Werbe AG, Postfach, 8022 Zürich.

OFA 152.094.806

Erfahrener
Masseur und Therapeut
32 Jahre alt, verheiratet, Ausländer in ungekündigter Stelle in der Westschweiz, möchte in der Nähe von Zürich-Baden arbeiten. In Frage kommt bestehendes oder neu zu gründendes Fitness-Institut mit Partner.

Offerten unter Chiffre
G. Mansour, c/o Prof. A. Roth,
Bergstrasse 71, 8032 **Zürich**

6507

Jüngling mit Sekundarschulbildung sucht

Kochlehrstelle

für Frühjahr 1976. Wenn möglich auch in der französischen Schweiz.

Familie Latscha, Landskronstrasse 2, 4143 **Dornach**, Telefon (061) 72 46 85.

6506

17jähriger, mit drei Jahre Sekundarschule, sucht Stelle als

Kochlehrling

Mittelgrosse Brigade bevorzugt; kann sofort eintreten.

Telefon (026) 8 14 52.

6505

Junge, kaufm. Angestellte, D/E/F, sucht per Juli 1976 Stelle als

Hotelsekretärin/Réception

in grösseres Hotel.

Angebote bitte unter Chiffre 6502 an Hotel-Revue, 3001 Bern.

Sekundarschüler der 3. Klasse sucht auf Frühjahr 1976 eine

Kochlehrstelle

Offerten sind erbeten an
Beat Wenger, 8557 Raperswilen,
Telefon (054) 8 18 04.

6476

Schweizer, 32,

dipl. Küchenchef

sucht auf April/Mai 1976 neuen Wirkungskreis in grössere Brigade und Erstklasshotel.
Beste Referenzen.
In Jahres- oder Saisonstelle.

Offerten unter Chiffre A 25-302831 an Publicitas, 6002 Luzern.

Versierte Restaurationstochter
(Schweizerin)

sucht Saison- oder Jahresstelle in regen, gepflegten Betrieb.
Sprachen: Deutsch, Französisch, Englisch, Italienisch.
Wallis erwünscht, jedoch nicht Bedingung.

Offerten unter Chiffre 29-301669 an Publicitas, Olten.

Jeune couple (27/26), de langue maternelle française, cherche de suite et pour toute la saison d'hiver, dans station romande de ski,

emploi

dans restaurant ou autre.

Lui: expérience de steward et 3 langues.

Elle: 7 ans d'expérience dans le service et la restauration.

Faire offres sous chiffre C 354543 à Publicitas, Rue Neuve 48, 2501 Bienne.

Ich (19) interessiere mich für das Hotelfach und suche eine Stelle als

Sekretärin

eventuell Réception

Dauer- oder Saisonstelle. Eintritt: sobald als möglich. 6 Jahre Primar-, 3 Jahre Sekundar-, 3 Jahre Handelsschule mit eidg. Handelsdiplom, Sprachen: D., F., E., J.

Offerten unter Chiffre H 25-302858 an Publicitas, 6002 Luzern.

Schweizer Hotelkaufmann, GE, ohne Familie, sucht Wirkungskreis in Jahresstelle, innerhalb eines grösseren Betriebes als

Direktor, Sub-Direktor oder Abteilungsleiter

wie Empfangsbereich oder sonstiges selbständiges Departement.
Internationale Erfahrung, dynamisch, gewandt in Verwaltung, Personalführung, Werbung usw. Französisch, Englisch, Deutsch, 48 Jahre, beste Referenzen.
Zurzeit kurzfristig verfügbar.

Offerten bitte unter Chiffre 6448 an Hotel-Revue, 3001 Bern.

Schweizerin, 28 Jahre, sucht per 1. 1. 1976 Stelle als

Hotelsekretärin (Anfängerin)

Raum Zürich-Baden bevorzugt. KV, Muttersprache Deutsch, Englisch perfekt, inklusive Steno (3 Jahre USA), gute Französischkenntnisse.

Offerten an:
Margrit Besmer, Bahnhofstrasse 100
8957 Spreitenbach

6436

Junger Schweizer, in allen Sparten des Hotelfachs vertraut, zurzeit als Geschäftsführer tätig, sucht

Stelle in der Hoteladministration

Offerten sind erbeten unter Chiffre 6430 an Hotel-Revue, 3001 Bern.

Gerant

Junger Schweizer mit guten Ideen, Inhaber des Fähigkeitsausweises, gelernter Küchenchef mit Auslandpraxis (u. a. Amerika und Schweden)

sucht

anspruchsvolle Tätigkeit in lebhaftem Betrieb.

Angebote bitte unter Chiffre 987 an ER-EN Reklame AG, Postfach 4, 5417 Untersiggenthal.

Junge, gepflegte Dame, 20, Deutsche, fliessend Deutsch, Englisch, Französisch, sucht in **Erstklasshaus** für Saison 1975/76 Stelle als

Réceptionspraktikantin

Zuschriften erbeten unter Chiffre 6513 an Hotel-Revue, 3001 Bern.

Inseratenschluss:

Jeden Freitag morgen 11 Uhr!

Junges Ehepaar, mit gut fundierter Ausbildung im Gastgewerbe, sucht für 1976 neue Position in mittelgrosses Hotel mit Restaurationsbetrieb als

Direktions-Ehepaar oder Geranten-Ehepaar

Seit 4 Jahren tätig im Restaurationsbetrieb als Gerantenehepaar mit viel Erfolg.

Offerten unter Chiffre 6451 an Hotel-Revue, 3001 Bern.

Suche:

interessante und anspruchsvolle Stelle als

Küchenchef

ab Februar 1976, zurzeit selbständig, mit besten Referenzen.

Offerten unter Chiffre Y 920434 an Publicitas, Neuengasse 48, 2502 Biel.

Auf den 1. oder 15. April 1976 suchen zwei junge Schweizer einen neuen Wirkungskreis

Sie: 24jährig, mit kleinem Patent, als

Gouvernante oder Buffetdame

Er: 31jährig, mit grossem Patent, als

Gerant oder Küchenchef

Bitte senden Sie uns Ihre Offerte unter Chiffre 6537 an Hotel-Revue, 3001 Bern.

Bardame

mit besten Referenzen sowie Barlehrtochter suchen Stelle in Wintersaison.

Offerten unter Chiffre 6536 an Hotel-Revue, 3001 Bern.

Verwaltungsangestellter

noch in der RS bis 15. 11. 1975, KV-Abschluss, sucht Stelle in Réception. Sprachen: D, F, E, West- oder Deutschschweiz.

Offerten an:
Ueli von Gunten
Feldeggweg, 5033 Buchs (AG)
Telefon (064) 22 06 00

6535

Qualifizierte

Chefin de service

sucht auf Dezember in Jahresstelle neuen, verantwortungsvollen Wirkungskreis in gepflegten Betrieb. Kanton Bern bevorzugt.

W. Wenger
Chalet Schermtanne
3718 Kandersteg

6518

---

2 junge Engländerinnen (ohne Arbeitsbewilligung) suchen

Arbeit in Hotel

für Wintersaison 1975/76.

Zuschriften unter Chiffre 6519 an Hotel-Revue, 3001 Bern.

---

2 jeunes Anglaises (sans permis) cherchent

travail dans hôtellerie

pour saison d'hiver 1975/76.

Ecrire sous chiffre 6521 à l'Hôtel-Revue, 3001 Berne.

Oesterreicherin, 19 Jahre, **Hotelfachschulabsolventin**, mit Praxis im elterlichen Betrieb, wäre interessiert, eine Wintersaison in einem guten Schweizer Hotel im

Service

zu arbeiten.

Bevorzugt wird ein erstklassiges Familienhotel zu angemessenen Bedingungen.

Anfragen an:

Strandhotel Koller, A 9871 Seeboden/ Millstättersee.

6500

Kräftiger Jüngling mit Sekundarschulbildung sucht auf Frühjahr oder Herbst 1976

Lehrstelle als Koch

in einem gutgeführten Betrieb. Deutsche oder französische Schweiz. Familienanschluss erwünscht.

Anfragen bitte an Erich Furrer, Windeggstrasse 31, 8636 Wald (ZH), Tel. (055) 95 36 26 (abends).

Deutlich geschriebene Inserattexte erleichtern das Absetzen und verhindern unliebsame Druckfehler.

Name und Adresse möglichst in Blockbuchstaben!

Des prescriptions relatives à la publication d'annonces à des places déterminées ne peuvent être acceptées que comme des vœux, mais en aucun cas comme conditions de l'orde d'insertion.

Ich suche eine Wintersaisonstelle als

Sekretärin (Réception)

in Hotel (Berner Oberland bevorzugt), 1 Jahr Handelsschule, Welschland- und Englandaufenthalt.

Offerten unter Chiffre 6477 an Hotel-Revue, 3001 Bern.

Schweizerin, 26, zurzeit tätig als Hotelsekretärin/Aide du patron. Sprachen: D, E, F, Fähigkeitsausweis A, sucht auf Anfang Dezember

neuen Wirkungskreis

Offerten erbeten unter Chiffre 6475 an Hotel-Revue, 3001 Bern.

Kellner

seit Jahren in der Schweiz tätig, franchier- und flambierkundig, sucht für sofort oder nach Vereinbarung Stelle in Spezialitätenrestaurant oder Hotel.

Offerten an Antonio Sarli, Abendruh, 6442 Gersau.

6474

Pianiste/organiste

directeur d'un hôtel à Ischia (Italie) aimerait trouver place entre novembre et mars dans hôtel ou restaurant en Suisse.

Faire offres:
I. Rattaz
1141 Vufflens-le-Château (VD)

6456

Couple

chef de cuisine dame de buffet
avec permis C

cherche

emploi

de préférence à l'année.

Offres sous chiffre 13-302830 à Publicitas, 7002 Coire.

Ich suche interessante Wintersaisonstelle als

Köchin evtl. Alleinköchin

Ich bin Oesterreicherin, jedoch schon länger in der Schweiz.

Offerten erbeten unter Chiffre 6469 an Hotel-Revue, 3001 Bern.

Restaurationstochter

sucht Wintersaisonstelle. Bevorzugte Orte: Davos, Arosa, Engelberg.

Offerten unter Chiffre 6467 an Hotel-Revue, 3001 Bern.

Junger Schweizer sucht Aushilfsstelle als

Koch oder Kellner

Mitte November bis Ende Dezember. Bevorzugt: Zentralschweiz.

Offerten unter Chiffre 6234 an Hotel-Revue, 3001 Bern.

Réceptionssekretärin

(evtl. Praktikantin),

20jährig, Schweizerin, Sprachen: D, F, E, I, Handelsmatur, sucht Saisonstelle in Winterkurort.

Tel. (062) 51 47 43

6447

Mit Freude würde ich mich als

Hotelsekretärin (auch Réception)

betätigen. Bin Sekretärin, 22 Jahre, beherrsche Englisch, Französisch und Deutsch. Bevorzugte Wintersportgebiete in Graubünden, Berner Oberland, eventuell Wallis. Eintrittstermin und Gehaltsanspruch nach Vereinbarung.

Auskunft:
Tel. (051) 90 93 60
Christina Kohler
Seestrasse 77
8700 Küsnacht

6444

Schweizerin, 29jährig, sucht Stelle als

Telefonistin

in Saison- oder Jahresstelle. Sprachen: Deutsch, Englisch, Französisch und etwas Italienisch.

Offerten unter Chiffre 6442 an Hotel-Revue, 3001 Bern.

Auslandschweizerin, 30, sucht Stelle für Mitte November als

Réceptionistin

Mehrjährige Hotelerfahrung, NCR-42-Kenntnisse, Sprachen: D, E, I, etwas F.

Offerten erbeten unter Chiffre 6438 an Hotel-Revue, 3001 Bern.

Deutschschweizer, 22jährig, Handelsdiplom, 2 Jahre Bankpraxis, Sprachaufenthalte E + F, sucht Stelle als

Hotelsekretär/ Réceptionist

für Wintersaison.

Offerten unter Chiffre 6429 an Hotel-Revue, 3001 Bern.

Homme

62 ans, pratique travail hôtellerie, certificat, permis B, cherche place: **étages, buanderie, office, cuisine.**

Faire offres sous chiffre 6426 à l'Hôtel-Revue, 3001 Berne.

Serviertochter sucht **Aushilfsstelle**

vom 5. November bis 15. Dezember in Restaurant.

Fräulein D. Sutter
Niesenweg 10
3012 Bern.

6425

Junges Ehepaar mit Kind (4½ Jahre) sucht Saisonstelle

Er: 27 Jahre, deutsch-, italienischsprechend, als Kellner, Portier, bevorzugt Pistenwart.
Sie: 21 Jahre, Barkenntnisse, Bar oder Barservice.
(Nur abends)

Offerten unter Chiffre 6424 an Hotel-Revue, 3001 Bern.

Junge Dame sucht nach Absolvierung des Barmixkurses per 15. Dezember 1975 interessante Stelle als

Barmaid

Bardancing bevorzugt.

Offerten an:
Tel. (031) 56 35 71

6421

Junge Schweizerin, 18jährig, mit Verkaufsdiplom, Sprachen D/I, sucht Stelle auf 1. April 1976 als

Telefonistin

in mittleren Betrieb.

Angebote bitte unter Chiffre 6501 an Hotel-Revue, 3001 Bern.

Liegenschaftsmarkt Vente et achat d'immeubles

Die BHG, Bau AG für Handwerk und Gewerbe, mit Sitz in Langnau i. E., verkauft das neu renovierte Hotel-Restaurant

Kurhaus Dorfberg, Langnau i. E.

- sehr schöne Aussichtslage (zirka 700 m ab Bahnhof), zirka 5000–8000 m² Umschwung
- 28 Zimmer, 40 Betten, neues Mobiliar, diverse Nebenräume
- Das Kaufsobjekt eignet sich u. a. für folgende Zwecke:

– Weiterführung als Hotel-Restaurant
– Ausbildungszentrum, Schulzwecke, Altersheim, Ferienheim
– Umbau (ganz oder teilweise) in Wohnungen, mit oder ohne Beibehaltung des Gastwirtschaftsbetriebes.

Anzahlung:
zirka Fr. 300 000.– (inklusive Mobiliar); Restfinanzierung zu vorteilhaften Bedingungen geregelt.

Langnau i. E. besitzt modernste Freizeit- und Sportanlagen (z. B. Schwimm- und Hallenbad, gedeckte Kunsteisbahn).

Nähere Auskunft erteilt der Sekretär der BHG AG, Herr Dr. iur. Walter Schwarz, Fürsprecher und Notar, Lindenstrasse 5, 3550 Langnau i. E.
Telefon Büro: (035) 2 33 95.

6418

Ostsee/Norddeutschland

Zu vermieten krankheitshalber guteingeführtes

Hotel mit Restaurant

(Jahresbetrieb), 70 Betten, direkt am Meer gelegen.

Fachehepaare mit guten Kochkenntnissen melden sich bitte unter Chiffre 6453 an Hotel-Revue, 3001 Bern.

Einem initiativen Wirte-Ehepaar bietet sich die seltene Gelegenheit, ein perfekt eingerichtetes

Restaurant

mit 60 Innen- und 25 Terrassenplätzen zu pachten. Das Restaurant liegt an günstiger Lage am Rande der Basler Altstadt mit guter Parkiermöglichkeit. Notwendiges Kapital zirka Fr. 30 000 bis 40 000.–. Uebernahme per sofort oder nach Uebereinkunft.

Bewerber mit erfolgreicher Praxis melden sich mit Beilage von Lebenslauf und Zeugniskopien unter Chiffre 6435 an Hotel-Revue, 3001 Bern.

Zu vermieten

an der Bahnhofstrasse in Bellinzona, per 1. Januar 1976, gutgehendes

Restaurant mit Bar

Sehr gute Existenz für tüchtiges Ehepaar. Barkapital für Inventarübernahme erforderlich, Wirtepatent nicht unbedingt;

sowie

Gerantin

gesucht, per 1. Januar 1976, für Hotel Garni in Bellinzona. Patent Typ A erforderlich.

Mario Rothmund, Motel Monna Lisa, Monte Ceneri, **6593 Locarno-Cadenazzo**

6199

Au bord du Léman dans grande station, vue imprenable sur le Léman, à vendre ou à louer (bail longue durée)

hôtel

110 chambres tout confort, 40 salles de bains modernes, entièrement meublées, renové, bâtiment et installations en bon état, radio et téléphones dans toutes les chambres, parking privé. Plusieurs salons, salle de conférence, grand foyer avec restaurant et office, réception, etc.

Achat par reprise du cap. act., disponible 1er octobre 1975. Prix avec mobilier et inventaire frs 3 000 000.— (hypothèques frs 2 000 000.—) ou louer annuel frs 240 000.—

Pour tous renseignements s'adresser à **Turnit SA, case postale 36, 1844 Villeneuve.**

6288

Olten

Drehscheibe der Schweiz

Hotel

(50 Betten)
mit grosser (bis 400 Plätze)

Restauration

zu verkaufen, eventuell zu vermieten.

Es melden sich bitte kapitalkräftige Fachleute unter Chiffre 44-66173, Publicitas, 8021 Zürich.

H***-Organisation

sucht grössere

Hotels

in Sommer- und Winterkurorten zu kaufen; auch andere Objekte kommen in Frage.

Offerten unter Chiffre 5673 an Hotel-Revue, 3001 Bern.

Zürich

la Hotel

Grösse: 80 Betten und 150 Plätze. Restauration.

Erforderliche Anzahlung Fr. 400 000.–.

Verlangen Sie bitte das äusserst interessante Angebot unter Chiffre 44-66111 an Publicitas, Postfach, 8021 Zürich.

Zu verkaufen in sehr bekanntem Walliser Kurort

Hotel

100 Betten, mit Hallenbad.
Geschäftsumsatz Fr. 1 500 000.–
Verkaufspreis Fr. 2 500 000.–
Brutto-Ertrag 30%
Zum Verhandeln Fr. 800 000.– bar
Eventuell gegen Rücknahme von Hotel garni, Dancing, Motel oder Bauernhaus.
Oder zu vermieten Fr. 200 000.– pro Jahr.

Anfragen unter Chiffre P 36-900586 an Publicitas, 1951 **Sitten.**

Zu verkaufen

Bar-Restaurant-Dancing

Nähe Neuenburg, Umsatzgrösse etwa 1 Mio Franken. Es melden sich bitte nur kapitalkräftige Fachleute.

Auskunft erteilt gerne Chiffre 44-66021, Publicitas, Postfach, 8021 Zürich.

Dans les environs de **Lugano** à céder le plus beau

Grotto-Restaurant

Bonne occasion. Fr. 130 000.–.
On accepte aussi **terrain** pour paiement partiel.

Offre sous chiffre Q 24-312031 à Publicitas, 6901 Lugano (TI).

Tea-Room Stadt Zürich

Umsatz Fr. 500 000.–, steigerungsfähig, 35 % Küche, zu verkaufen.

Es melden sich bitte nur kapitalkräftige Fachleute unter Chiffre 44-66283 an Publicitas, 8021 Zürich.

A vendre terrain de 1000 m²

danse zone à construire pour hôtels à proximité du centre de Montana-Vermala (VS).

S'adresser à l'Hôtel Les Astres, case postale 3963, à Montana-Vermala.

6449

A vendre hôtel de 30 lits

Situation exceptionnelle.

S'adresser à l'Hôtel Les Astres, case postale 3963, à Montana-Vermala.

6450

Oberwallis

Hotel (Sommerbetrieb)

günstig zu vermieten, Umsatz zirka 300 000 Franken.

Anfragen unter Chiffre 44-66194 an Publicitas, Postfach, 8021 Zürich.

Wir haben eine glückliche Kombination vom

Mostbeizli

bis zur gehobenen

Buure- und Quartierwirtschaft

und dann zum

gutbürgerlichen Speiserestaurant

mit angeschlossener, stimmungsvoller

Bar

und dazu ein

30-Betten-Hotel

Der Umsatz beträgt weit über 1 Million Franken und ist mit absoluter Sicherheit noch steigerungsfähig; die Möglichkeiten sind bei weitem nicht ausgeschöpft.
Dieses Objekt nächst

Zürich

wird zu einem Satz von unter 10 % **verpachtet**

In Frage kommen aber nur ausgesprochene Unternehmernaturen mit finanziellem Hintergrund (Eigenkapital von mindestens Fr. 100 000.– erforderlich). Verlangen Sie bitte diese aussergewöhnliche Offerte unter Chiffre 44-66306 an Publicitas, Postfach, 8021 Zürich.

Kapital-Anlage Lugano

Zu verkaufen
2 km oberhalb Lugano,

bestbekanntes Speise-Restaurant

Klima-Anlage, 4500 m² Land, grosser Parkplatz, vielseitig verwendbar auch als Privatbesitz, schöne Aussicht auf See und Berge.
Preis: Fr. 880 000.– abzüglich Hypotheken.

Anfragen unter Chiffre 6386 an Hotel-Revue, 3001 Bern.

Umständehalber sofort billig zu verkaufen

3 Treicheln

(Kuhschellen)

Lederbänder mit schönen Verzierungen.

Tel. (057) 5 11 88, 12.15 bis 13.00 oder ab 19.00 Uhr

Les annonces de l'Hôtel-Revue sont lues dans toute la Suisse.

IGEHO

13.–19. November 1975
SHV-Sonderschau

«Klug ist, wer Kartoffeln isst»
Halle 10, Stand 121

«Kinderfreundliche Schweizer Hotels»
Halle 25, Stand 405

Prospekt-werbung

Für Prospekte beraten

wir Sie gerne:

Druckerei des «Bund»

F. Pochon-Jent AG

Effingerstr. 1, 3001 Bern

Telefon (031) 25 66 55

Individuelle, moderne, zielstrebige Service-Stufenausbildung für die gepflegte Praxis im Hotel- und Gastgewerbe. Nächste Kurse:

BLÄTTLERS Spezialfachschule

Service
26. 1.–6. 2. / 12. 4.–1. 5. 1976

Bar
5. 1.–16. 1. / 22. 3.–2. 4. 1976

Flambieren/ Tranchieren
19. 1.–23. 1. / 5. 4.–9. 4. 1976

Chef de service
15. 3.–20. 3. 1976

Weinseminar
9. 2.–14. 2. 1976

Hotel-Rest.-Administration
2. 2.–10. 4. 1976

6000 LUZERN
Murbacherstrasse 16

Kursdokumentation, Spezialkursausweis, Gratis-Placierung. Auskunft, Schulprospekt und Kursprogramm erhalten Sie unverbindlich.
Sekretariat Telefon (041) 44 69 55

108

NEUE BAR-FACHSCHULE

Neuzeitliche Fachausbildung für MIXEN und BAR-SERVICE.

INTERNATIONALE COCKTAILS LONG DRINKS

mixen Schüler selbst!
Unsere BAR-Kurse beginnen:

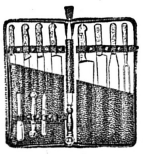
17. November 1975
1. Dezember 1975
M. Fürer, Kursleiterin

Leonhardstrasse 5, 8001 Zürich, neben Hotel Leoneck
Telefon (01) 32 04 64/(01) 34 92 55

HOSPRA ECOLE HOTELIÈRE DE LANGUES ET D'ANIMATION

Management im Gastgewerbe
2½ mtg. FÜHRUNGSLEHRGANG
für Selbständige, Vorgesetzte und Nachwuchskräfte · Prospekt anfordern.
CH-1854 Leysin · HOSPRA S. A.
Telefon 025/6 25 24

Eine **NEUHEIT** von **hammer**



Messermappe aus echtem Leder mit den 13 täglich vom Koch benötigten Werkzeugen.
Spezialpreis Fr. 272.–.

A. Hammer, Bern
Berufskleiderfabrikation, Falkenplatz 7,
Tel. (031) 23 78 18

Assa 79-91

Hôtel Parc et Restaurant place de la Navigation 4 Lausanne

à gauche en sortant du L. O.

pour cause de transformations et remise de commerce, le soussigné vendra aux enchères du lundi 10 novembre au vendredi 14 novembre dès 9.30 h. le matériel et le mobilier suivants:

40 chambres à coucher, style 1900; tapis d'orient et moquette; mobilier de chambre à manger, restaurant et jardin; 2 magnifiques salons de hall; divers fauteuils et canapés; étagères; armoires; lustrerie; tableaux; rideaux etc.

Argenterie d'hôtel composée de: couverts, déjeuners, plats ronds et ovales, cocotes en cuivre, etc.

Cuisine: toute la batterie en acier et métal; 2 friteuses; frigos; fourneau; plot; planches à viande; trancheuse; grill, etc.

Vaisselle: assiettes; tasses et sous-tasses; plats, etc. pour plus de cent personnes.

Lingerie: magnifique lingerie, draps, linges de bain/cuisine, etc., dont une partie non utilisée.

Verrerie: complète du restaurant et café.

Buanderie: 1 machine à laver Cleiss, et 1 calandre Cleiss, tables et machines à coudre.

Divers: machine à laver vaisselle et verres – tables; chaises; armoires sapin, etc.

Marchandise en très bon état, tout doit être vendu.

Le descriptif et l'ordre de vacation peut être demandé à:
Organisation de ventes aux enchères:

Daniel Beney, commissaire-priseur, Louve 4, **1003 Lausanne**
téléphone (021) 22 84 54.
Conditions: à tout prix, sans garantie aucune, échute 1,5 %.

Exposition:
vendredi 7 novembre, 15 à 18 h. et de 19.30 h. à 22 h.
samedi 8 novembre de 10 à 12 h. et de 13.30 h. à 18 h., 19.30 h. à 22 h.
dimanche 9 novembre de 10 à 12 h. et de 13.30 h. à 17 h.

P 22-3811

Zu vermieten für die Wintersaison 1975/76

Glacemaschine Carpigiani

für Soft und Conventionel Eis.

Telefon (091) 71 16 39

P 24-23605

International Hotel Management Prohotel AG

organisiert in Zusammenarbeit mit

Cornell University
Ithaca, New York

zwei 3tägige Seminarien.

24.–26. November 1975 **«Motivation and Leadership»**
27.–29. November 1975 **«Hotel Marketing for Management Executives»**

Kursort: Hotel Nova-Park, Zürich.

Kurskosten pro Seminar: Fr. 650.– inklusive Unterkunft in Einzelzimmern und Verpflegung während der Kursdauer.

Kursausweis: Alle Teilnehmer erhalten einen Kursausweis der Cornell University, Ithaca New York.

Die Seminarien werden ausschliesslich mit Lehrkräften der Cornell University durchgeführt.

Donald A. Dermody (Motivation and Leadership)
David C. Dorf (Hotel Marketing for Management Executives)

Kurssprache: Englisch.

Für detaillierte Kursprogramme und weitere Auskünfte wenden Sie sich an International Hotel Management Prohotel AG,
Postfach, 8058 **Zürich**-Flughafen,
Tel. (01) 810 33 63.

Interessenten mit Wohnort ausserhalb der Schweiz kontaktieren die nächste SWISSAIR-Vertretung.

SWISSAIR **Official Carrier**

163

Internationale BARFACHSCHULE Kaltenbach

Modernste Fachausbildung mit Diplomabschluss.
Deutsch, franz., ital., engl. Älteste u. meistbesuchte Fachschule der Schweiz, gegr. 1913. Staatlich konzess. Agentur.
Kostenlose Vermittlung, stets gute Stellen frei.
Kursbeginn: **1. Dezember 1975, 5. Januar 1976**
Auskunft u. Anmeldung: **KALTENBACH, Weinbergstr. 37**
8006 Zürich, Tel. 01-47 47 91 (3 Min. v. Hbh.)

1243 m **Vercorin** Balcon sur Sierre

Un placement sur
Oasis de paix au cœur du Valais. Station d'été et Vente et location de chalets et appartements. d'hiver.

Bureau d'Affaires Touristiques
A. Corvasce, 3961 Vercorin
tél. (027) 55 03 86.

Hotel-Revue-Inserate werden in der ganzen Schweiz gelesen!

A vendre

Mercedes 600 lim. 1967

gris métallisé, intérieur cuir nature, toit coulissant, expertisée, comme neuve.
Fr. 35 000.–.

Buol Jean
Avenue de France 73, 1004 Lausanne
Téléphone (021) 37 28 77

P 22-1636

Zu verkaufen

Back- und Bratofen

Marke Salvis, 2 Röhren, ein Wärmeofen.
Günstiger Preis.

Telefon (044) 2 25 33, Frau Bachmann verlangen.

6423

hotel revue

Planen Sie Ihre Karriere!

Werden Sie Abonnent

Für Fr. 46.– pro Jahr (Inland) oder Fr. 60.– pro Jahr (Ausland) erhalten Sie die HOTEL-REVUE jede Woche ins Haus. Lückenlos. Nur so sind Sie sicher, keinen Artikel und kein Inserat zu verpassen, das Ihre berufliche Laufbahn entscheiden könnte.

hotel revue

- Das Fachorgan für Hotellerie und Fremdenverkehr
- Attraktiver Stellenanzeiger
- Erscheint jeden Donnerstag

Name: _____

Vorname: _____

Beruf: _____

Strasse: _____

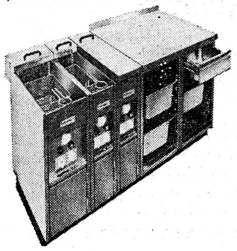
PLZ/Ort: _____

HOTEL-REVUE
Postfach, 3001 Bern

HR

Valentine-Friteusen nach Gastronorm

Oelinhalt: 9, 12 und 18 Liter



HBZ-VALENTINE ZÜRICH
Generalvertretung und Service für die deutsche Schweiz

H. BERTSCHI, 8053 ZÜRICH
Sillerwies 14, Telefon (01) 53 20 08

IGEHO, Halle 22, Stand 651, Untergeschoss

Beliebig kombinierbar. Einheiten von 20, 30 und 40 cm Breite
Gastronorm: Höhe/Tiefe 85 x 60 cm oder 90 x 70 cm
Diese fahrbaren Typen nur noch in die Kombination einschieben, sie passen zu allen Arbeitstischen usw.

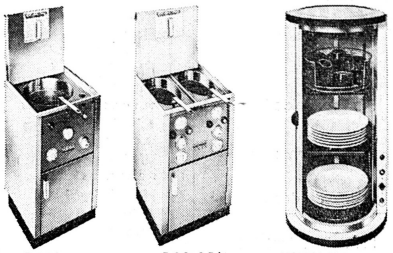
Vollautomatische Oelklärung, vollautomatischer Sparschalter
einfachste Bedienung, spezieller Trockengangschutz
grosse Leistung, sehr günstiger Preis,
minimster Platzbedarf

Weiter liefern wir zu vorteilhaften Konditionen: Alle Lükon-Apparate, Waagen, Aufschnittmaschinen, Kartoffelschälmaschinen, Wäschemangen.

Valentine-Friteusen
Standmodelle, freistehend ab Fr. 1370.–
Bassin-Inhalt 7–18 Liter
Spez. Trockengangschutz
Ausführung Chromstahl
Alle Bassingrössen beliebig kombinierbar

Tischmodell Inox 5-6 Liter Fr. 496.–

Tellerwärmer VALENTINE-SERVOMAT 50 Teller Inox, braun und crème
Standmodell und fahrbar ab Fr. 690.–



S-1 9 L P-2 2x 6-7 L MODELL V-1

Jede Valentine gibt es auch im Valentine-Leasing! Verlangen Sie eine ausführliche Offerte!
Steigen Sie um auf eine sorgenfreie Valentine für viele Jahre

Konkursamtliche Versteigerung

Grand Hôtel des Rasses
Les Rasses s/Ste-Croix VD

am 27. November 1975, 15.00 Uhr,
Aula du Collège de la Gare, Ste-Croix
durch das Konkursamt Grandson VD

Hotel: 110 Betten, mit Hallenbad, Tennis, Mini-Golf;

Restaurant: 50 Plätze;

Personalhaus, Bauernhaus

Fläche: Hotelparzelle 16 386 m²,
Landparzelle 49 294 m².

Konkursamtliche Schätzung: Fr. 2 165 000.—.

Für weitere Auskünfte sowie eine allfällige Besichtigung wende man sich an das Konkursamt, Herrn A. Lehmann, 1422 Grandson,
Telefon (024) 24 21 61.

P 22-9127

Inserieren bringt Erfolg!

Starline-Brass-Dispenser
6440 Brunnen

Fruchtsaft-Grundstoff (Cadiso-Starline) geeignet für sämtliche Apparate, Orange, Citron und Grapefruit. Prompter Reparaturservice.

Generalvertretung für die ganze Schweiz

ARAP AG

Tel. (043) 31 14 41

Mäuse, Ratten, Küchenkäfer vernichtet

W. Kauer

6243 Egolzwil
Tel. (045) 77 12 92

Schlüssel-Anhänger

elegant, solid, lackschonend, unverwüstlich, voluminös, mit Zimmer-Nr. und Hotel-Inschrift. Preis sehr günstig!

Verlangen Sie bitte Muster, Tel. (041) 22 55 85

Abegglen-Pfister AG Luzern

Es sind ganz günstig folgende Occasionen zu verkaufen:

Schulthess-Waschautomat 25 kg
Schulthess-Wäschetrockenmaschine T-15
grosse Hochleistungs-Schwingmaschine
Bügelmaschine

Auskunft erteilt Telefon (064) 41 14 60.

OFA 106.283.153

Les bons restaurants

servent les portions de beurre Floralp en gobelets pratiques et hygiéniques. Ils s'ouvrent facilement. Plus de contact des mains avec le beurre.

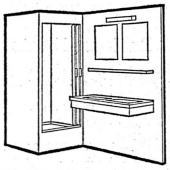
BEURRE FLORALP

Fremdenzimmer mit Komfort
Wertzuwachs und Umsatzsteigerung für Ihr Hotel - ohne kostspieligen Umbau!

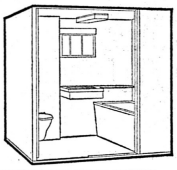
Praxmaret

In 1 bis 2 Tagen sind Ihre Hotelzimmer mit Duschen, Dusch-Wasch-Kombinationen oder fertigen Badezimmern **mit echten Keramikfliesen** ausgestattet. Montiert durch unsere Fachleute, ohne Störung Ihres Betriebsablaufes. Mit dem speziell für Hotels entwickelten «Fertigbäder/WC- und Duschen-Programm». **Wir fertigen nach Mass an, entsprechend Ihren Raumverhältnissen.** Lieferbar, Aussenverkleidung in verschiedenen **Holztönen,** passend zu Ihrer Einrichtung.

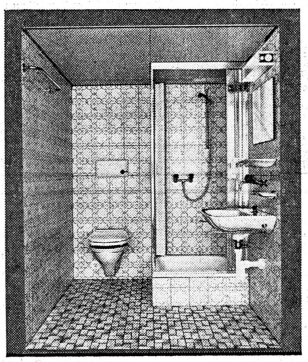
Uebrigens: Unsere Referenz-Liste beweist, bei wie vielen fortschrittlichen Hoteliers sich unsere Duschen und Bäder bereits erfolgreich bewähren.



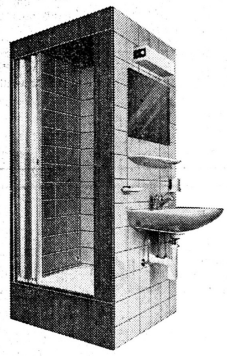
Dusch-Kombination mit Doppelwaschtisch an separater Wand.



Fertigbad mit Wanne und WC, Frontabschluss mit Türe.



Fertig-Bad mit Dusche und WC, Frontabschluss mit Türe.



Dusch-Wasch-Kombination (oder nur Dusche).

REX-Fertigbäder, ein Begriff für die Schweiz! Besuchen Sie uns an der IGEHO, Halle 23, Stand 753.

HR

Bon

Ich bitte um kostenlose und unverbindliche Katalog-Vorlage des REX-Fertigbäder-Gesamtprogramms.

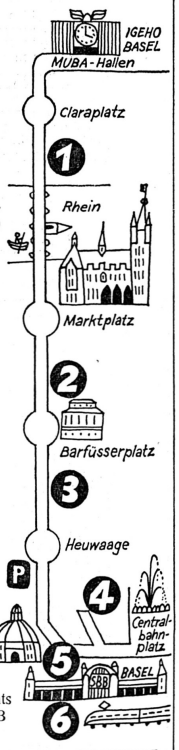
Name
Vorname
Name des Betriebes
Wohnort PLZ
Strasse Nr.
Telefon

Einsenden an

REX-electric
Bernstrasse 85
8953 Dietikon

IGEHO 1975

Betriebe, die Sie besichtigen sollten,
Betriebe, die ein Erlebnis vermitteln,
Betriebe, die sich auf Ihren Besuch freuen.



1 FREGATTE PUB
Easy going English Pub
Greifengasse 16,
061 25 34 98

2 Gambrinus
Die Brasserie mit Pfiff und Warteck-Bier
Falknerstrasse 35
061 23 21 12

3 Warteck PUB
Easy going English Pub
Steinenvorstadt 13
061 23 49 50

4 DA ROBERTO PIZZA & PASTA ESPRESSO GELATI
Italienische Spezialitäten und südlicher Charme
Küchengasse 3
061 23 46 80
(vorm. Lord Nelson)

Die Spezialitäten-Restaurants im Bahnhofbuffet Basel SBB
061 22 53 33

5 L'Escargot
Klein, charmant und gar nicht teuer

6 BAHNHOF STUBE
Die ruhige Oase im lebhaften Bahnhof