

Zeitschrift: Hotel-Revue
Herausgeber: Schweizer Hotelier-Verein
Band: 85 (1976)
Heft: 44

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: 17.08.2025

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



hotel revue

Schweizer Hotel-Revue
Erscheint jeden Donnerstag
85. Jahrgang

Revue suisse des Hôtels
Paraît tous les jeudis
85e année

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

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

Il faut exporter notre hôtellerie

La Suisse a une petite géographie qui n'a jamais eu son équivalent, heureusement, dans sa mentalité commerciale et qui s'est même avérée de tous temps un important stimulant économique. Cette ouverture sur le monde extérieur, qui se traduit par un fort volume d'exportations, est devenue la clef de voûte de tout notre système. Et il n'est pas paradoxal de relever que notre pavé en matières premières, qui contraint notre pays à transformer et à usiner plutôt qu'à cultiver et à extraire, le place dans une dépendance quasi totale de l'étranger et de ses marchés. Exporter est une nécessité vitale et l'industrie helvétique, aujourd'hui plus que jamais, ne cesse de développer de nouveaux marchés, une démarche logique indissociable toutefois d'une autre obligation tout aussi sensée: la production et l'offre de produits de qualité, originaux et attractifs.

Or, cette impérative nécessité d'élargir les marchés, non seulement aux confins de nos frontières, mais sur un plan très international, ne saurait être le lot de notre seule industrie. Car celle-ci, jusqu'à preuve du contraire, n'a pas l'apanage de l'imagination, de l'esprit créatif, du label de qualité suisse et du cousu main. Notre hôtellerie, aussi, a quelques droits et qualités à faire valoir, sinon autant d'ambitions, pour aller, une fois n'est pas coutume, à la rencontre de ses clients. Toujours est-il qu'on ne lui reconnaît plus guère de mentalité d'exportateur et qu'il y a belle lurette que ses homologues américaine, anglaise et française, voire japonaise, lui ont ravi cette vocation de pionnier que lui avait valu longtemps la cote de ses premiers représentants! Il faut bel et bien reconnaître aujourd'hui que les hôteliers suisses se terrent dans leur réserve – d'ailleurs régulièrement foulée par des «chasseurs» étrangers, à la poursuite de leur gibier – et qu'ils ne savent guère d'aller ailleurs montrer ce qu'ils savent faire. Et qu'on ne se gêne pas de venir faire chez eux.

Mais comment exporter notre hôtellerie? Si l'on excepte une forme d'«exportation» qui n'en est pas exactement une – l'émigration des hôteliers suisses à l'étranger –, il en reste deux dont les rapports d'interdépendance sont évidents: la construction d'hôtels suisses à l'étranger, avec la vente simultanée de notre technique et de notre «know how», d'une part, et l'exportation proprement dite de matériels et d'équipements hôteliers d'autre part. Certes, il y a quelques rares exemples d'implantation d'hôtels suisses à l'étranger (Rhône International, Gauer Hôtels), mais on ne peut réellement parler de vocation de notre pays dans ce domaine, au même titre (sans parler des USA) de la France voisine qui, par Novotel et Borel-Sofitel surtout, et d'autres groupes moins importants (Frantel, Méridien,

PLM et UTH), affirme incontestablement la vocation internationale de l'hôtellerie française.

● Nous saisissons l'occasion de relever, en revanche, les initiatives et les efforts de la Suisse en matière de formation professionnelle à l'étranger, par le biais de la Coopération technique suisse, de la SSH et de son Ecole hôtelière, de la Société d'expansion touristique et de Didactotel, qui, à des degrés divers, président aux destinées d'institutions spécialisées dans les pays en voie de développement.

● Une société suisse, aux capitaux étrangers, la TRIAD, dont le siège est à Genève, participe à la réalisation et est intéressée à plusieurs projets d'établissements hôteliers au Moyen-Orient (Egypte, Irak, etc.). Elle a ouvert récemment, en collaboration avec Mövenpick, un motel près du Caire et étudie notamment l'implantation d'une école hôtelière en Egypte.

● Le «know how» hôtelier suisse est distribué à l'étranger, d'une manière particulièrement incohérente d'ailleurs, par divers bureaux-conseil travaillant sur la base de mandats généralement publics. A l'inverse de ce qui se fait chez nos voisins français, l'Etat n'intervient pas, ou très peu, dans ce genre d'activité, pas plus qu'il ne coordonne, en dehors du remarquable travail accompli par l'Office suisse d'expansion commerciale, les initiatives des fabricants suisses sur les marchés hôteliers étrangers.

Il y a lieu de préciser ici que notre pays écoule un certain nombre de produits et d'équipements destinés à l'hôtellerie étrangère, en particulier des grandes cuisines, des éléments de construction préfabriqués, des meubles, de la vaisselle et de la verrerie, des articles textiles et des produits alimentaires. Mais les marchés sont vastes et nous avons la conviction qu'une meilleure organisation/promotion de notre production spécialisée – et éprouvée dans l'hôtellerie suisse – stimulerait grandement nos exportations dans ce domaine, dont l'IGEHO, tous les deux ans seulement, nous présente un aperçu. Précisons à ce sujet qu'il s'est constituée à Paris, à l'enseigne du Centre international de réalisations hôtelières, une exposition permanente d'équipements hôteliers regroupant 65 sociétés françaises. En France, mais pourquoi pas en Suisse? On peut aussi se demander, par la même occasion, si le chronométrage officiel des Jeux olympiques ne pourrait pas s'accompagner de fournitures et de prestations hôtelières, en matière d'exploitation des établissements de restauration par exemple.

Se faisant l'avocat d'une combinaison de ces deux formes principales d'exportation hôtelière, le directeur général d'une grande entreprise suisse de distribution de boissons lançait récemment ici même un appel en faveur de la création d'une chaîne d'établissements suisses à l'étranger. Promoteurs, fournisseurs et hôteliers doivent contrer leurs concurrents sur leur propre terrain: à l'étranger. Des voix, ci et là, s'élèvent pour dépasser le stade de l'utopie et concrétiser leurs dires. L'image de l'hôtellerie suisse passera demain par ce grand miroir. Plutôt que par son petit bonhomme de chemin.

José Seydoux

Devisen	26.10.76, 14.15 Uhr	Geld	Brief
USA	Dollar Kasse	2.42 1/4	2.45 1/4
	Term. 1 Monat	2.41 1/4	2.44 1/4
	Term. 2 Monate	2.40 1/2	2.43 1/2
	Term. 3 Monate	2.39 3/4	2.42 3/4
England	Traveller Checks	2.41	
	Pfund	3.86	3.94
	gegen \$	1.59 1/4	1.60 1/4
Deutschland	Traveller Checks	3.84	
	Mark	100.80	
	Term. 1 Monat	100.50	
	Term. 2 Monate	100.30	

Devisenkurse als Determinanten touristischer Nachfrage: Der jüngste Sturz des Pfundes hat wohl weitere Hoffnungen auf eine Wiederbelebung der Britenfrequenz zunichte gemacht. In den USA und der Bundesrepublik beginne man sich – wie die Schweizerische Verkehrszentrale meldet – an den hohen Frankenkurs zu gewöhnen. (Photopress)

SVZ-Wintervorschau

Stetig bis gehalten

Eine Reihe von positiven Faktoren sprechen nach Ansicht der Schweizerischen Verkehrszentrale für eine Wintersaison, die sich im Vergleich zum Winterhalbjahr 1975/76 mit dem Bären-Ausdruck «stetig bis gehalten» umschreiben lässt. Es besteht somit Hoffnung, die seit 1973/74 eingetretene Abwärtstendenz werde sich langsam ins Gegenteil umkehren.

In einer «Kurzbeurteilung der Wettbewerbs- und Nachfragesituation im Schweizer Wintertourismus 1976/77» hält die SVZ einleitend fest, dass die Winter-nachfrage rund die Hälfte des touristischen Jahresertrages erbringe, obwohl das Winterhalbjahr lognerächtemässig «nur» zu 45 Prozent am Jahresstol teilpartizipiert.

Die positive Seite des teuren Frankens

Die Studie macht vorerst Faktoren mit negativer Auswirkung auf das Schweizer Wintergeschäft namhaft und erwähnt dabei natürlich den hohen Schweizer-Franken-Kurs. Dieses Moment verliere jedoch an Bedeutung, da sich das Publikum – insbesondere in den USA – allmählich damit abfindet und man dem hohen Kurs auch zunehmend positive Seiten, zum Beispiel Stabilität, Vertrauen, Sicherheit usw. abgewinne. Im weiteren nennt der Bericht die steigende Aufnahmefähigkeit Österreichs, Frankreichs, Italiens und zu einem gewissen Teil auch der Rocky Mountains für Wintertouristen. Die «Preise in ihrer absoluten Höhe» gelten nach SVZ nur als bedingt negativer Faktor. Da Winterferien bei individueller Gestaltung nirgends unter «billig» eingereicht werden dürften. Schon eher nachteilig wirke sich der Engpass Walensee aus...

530 Schweizer Winterpackages

An erster Stelle unter den positiven Einflüssen führt die SVZ die sichere Schneelage und dann vor allem die zunehmende Zahl von Packages und Aufenthalts-pauschalen auf. Die Verkehrszentrale hat für kommenden Winter nicht weniger als 220 Forfaits in 130 Orten sammeln können, was innert dreier Jahren eine Steigerung um 400 Prozent ergibt. Weltweit bieten 260 Tour Operatoren in 27 000 Verkaufsstellen rund 530 Schweiz-Arrangements an. Weitere Trümpfe sind die Preisstabilität der Hotellerie, der nach wie vor intakte Prestigewert von Winterferien

in der Schweiz und die (im Vergleich zur Sommerkonkurrenz) vorteilhaftere Wettbewerbsposition unseres Landes. Gross heraus kommen wir nach der SVZ mit unserer geringen Inflationsrate und der Erkenntnis, dass diese ein Zeichen der Stabilität und des Vertrauens, der inneren Sicherheit, sei. Die Inflationsdifferenz zwischen der Schweiz und ihren Hauptkonkurrenten mache zwischen 4 und 12 Prozent aus, was einer entsprechenden Verminderung des negativen Preisgefälles gleichkomme.

Kommen die Deutschen?

Die SVZ-Studie geht im weiteren auf die Aussichten in den wichtigsten Herkunftsländern ein. Des Schweizer geringerer Sonnenhunger werde ihn vermehrt Winterferien machen lassen. Die Deutschen seien diesen Sommer zu Hause geblieben, was zu einem gewissen Nachholbedarf führe. Die Veranstalter in der BRD haben im übrigen die Schweiz vermehrt «an Lager gelegt»: 20 Prozent mehr Reisebüros führen Schweiz-Packages und die Zahl der angebotenen Zielorte hat um 12 Prozent zugenommen. Angesichts des schleppenden Konjunkturaufschwunges sei vermehrte Angebotstransparenz von Vorteil. Im übrigen sei der Kursanstieg der D-Mark gegenüber dem Franken im richtigen Moment gekommen. Einiges verspricht man sich von der nun angelaufenen Inseratenkampagne. Die SVZ erwartet aus der Bundesrepublik eine im Vergleich zur letzten Wintersaison stabilisierte Nachfrage.

Parahotellerie – Nachfrage steigt weiter

«Einigermassen stabil» prognostiziert die SVZ-Untersuchung die Nachfrage aus Frankreich. Ein allenfalls eintretender Ausfall in der Hotellerie könnte durch zusätzliche Nachfrage nach Ferienwohnungen im Wallis wettgemacht werden. Im übrigen werde in bezug auf die «Su» (Fortsetzung Seite 2)

Sommaire

- Werbematerial bestellen! 2
Der Schweizer Wein in aller Munde
- Notre interview 3
Le tourisme du 3^e âge, avec M. René Quenon
- 40 Jahre Schweden-Werbung 3
SVZ-Agentur Stockholm jubiliert
- La Suisse dans le concert hôtelier mondial 5
Faut-il exporter notre hôtellerie? (cf. éditorial de lère page)
- Schule mit touristischen Impulsen 7
In Lax entsteht das «William Tell College»
- Votre bibliothèque 9
Une série de nouveaux ouvrages d'intérêt touristique et hôtelier
- Wagons-Lits-Karten auf dem Tisch 11
Offensive ins Feriengeschäft
- Tourisme d'hiver (Snow 76) 13
La situation sur trois marchés étrangers
- Gut im Katalog 15
Die Schweiz im deutschen Winterangebot
- Les achats dans l'hôtellerie 18
Politique et technique
- Ordnung muss sein 19
Kein Problem bei richtigen Lagereinrichtungen

LA CIMBALLI
Kaffee-Maschinen
Aroma und Substanz

Vassalli & Moresi, 8050 Zürich
Vendomat AG 3073 Gümliingen

Flèche d'or, Fendant, Wy wo lauft, wenn m'en i dr Howeg chauf.

HOWEG

Die Hotel-Revue dankt

13 261 - stolz zeigen wir sie vor: Die neue offiziell beglaubigte Auflagezahl unserer Zeitung. Im Herbst 1974 waren es noch 11 376 gewesen. Wir haben somit unsere Auflage innert zweier Jahre um 16,5 Prozent erhöhen können - eine Zuwachsrate, die sich sehen lassen darf. Wir leiten daraus den Schluss ab, dass die Hotel-Revue als Informations- und Werbeträger ihr Zielpublikum findet.

Wir danken unseren Lesern und Inserenten für ihre Unterstützung in Form von zusätzlichen Abonnements und dem Mehr an Inseratenraum, die sie uns abgenommen haben. Nehmen Sie uns auch folgendes noch ab: Die erfreulich hohe Auflage bedeutet uns Verpflichtung im Dienst an Lesern und Inserenten.

Redaktion und Anzeigenverwaltung Hotel-Revue

**AUFLAGE
BEGLAUBIGUNG**

Am 16. September 1976 ist die Auflage des Fachblattes

HOTEL-REVUE

kontrolliert worden.

Die Nutzaufgabe beträgt

13 261

(dreizehntausendsechshunderteinundachtzig)

Diese Zahl wurde gemäss den Bestimmungen der Kommission für Auflage und Verbreitung festgesetzt, und ist bis zum 15. September 1979 gültig.

Schweizerischer Reklame-Verband AG für Werbemittelforschung

Der Präsident



Der Geschäftsführer



Schweizer Weine - schön und attraktiv angeboten!

Unsere einheimischen Weine sind aus mancherlei Gründen stark ins Blickfeld gerückt worden: die grosse Ernte dieses Herbstes, die Vorräte, die Absatzlage (von Gebiet zu Gebiet sehr verschieden), die Publizität in den Massenmedien, die ausländische Konkurrenz haben kräftig zur Aktualisierung unseres Rebensafes beigetragen. Und nicht zuletzt auch die allgemeine Informationskampagne, welche die Agrosuisse in Zürich im Auftrag des Bundesrates diesen Herbst in allen grossen Zeitungen durchführt.

Mancher Kellermeister, Gastwirt oder Hotelier trägt den Gedanken mit sich herum, irgend etwas Besonderes für den Schweizer Wein, nein für die Schweizer Weine oder einzelne Landesweine zu unternehmen. Da sollte man aber ein wenig Anregung und Hilfsmaterial bekommen. Daher seien hier zunächst einmal einige Hinweise zur allgemeinen Informationskampagne gemacht.

Verständnis schaffen
Die Informationskampagne in den Tageszeitungen soll zwar auftragsgemäss unter einem einheitlichen Signet erfolgen. Dieses sehr geschickt gestaltete Sympathiezeichen spricht zwar für sich: es zeigt die Traube und mit der Frucht zusammen



das Rebenblatt in den Umrissen unseres Landes. Die eigentlichen Informationen sind aber sehr sachlich gehalten und vermeiden jeden Appell zum Weinkonsumieren. Man will alle die verschiedenen Aspekte unserer Weine aufzeigen, Verständnis für den Weinbau und dessen Besonderheiten schaffen - mehr aber nicht. Von der Fachwelt ist das bedauert worden. Man findet, es sei da etwas zuviel Rücksicht auf die Absinentenbewegung, die Verkehrsanforderungen, die Volksgesundheit genommen worden. Man habe

zu viele politisch bedingte Konzessionen gemacht. Die Bundesbehörden werden sicher ihre Gründe für die strengen Direktiven gehabt haben.

Bekennnis zur Vielfalt
Der zweite Punkt in der Informationskampagne ist das Bekennnis zur Verschiedenartigkeit und Vielfalt unserer schweizerischen Weine. Man spricht bewusst nicht von «Schweizer Wein», sondern von den vielen und verschiedenen, deren Andersartigkeit manchen ausländischen Weinkenner verblüffen kann. Man stelle einem landesunkundigen Weinkenner zuerst einen Rauschling vom Zürichsee, dann einen Riesling-Silvaner aus dem Thurgau und später einen Johannisberg und einen Malvoisie vor - um nur rein zufällig gewählte Beispiele zu nennen - und wiederhole diesen Querschnitt mit unseren Roten Blauburgunder Merlot und Gamay. Siehe da, er kommt nicht mehr draus vor lauter Verblüffung ob so viel Verschiedenartigkeit aus einem

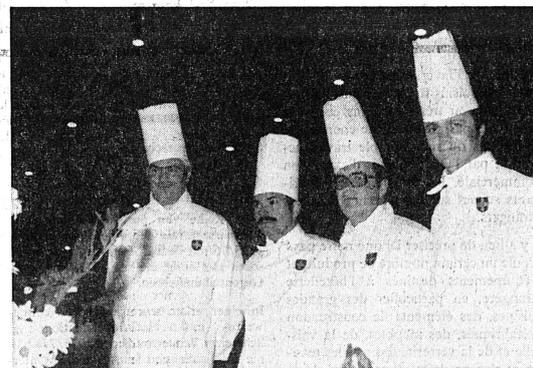
Werbematerial für Schweizer Weine

Übersicht der Propagandastellen mit Liefermöglichkeiten

WALLIS	Office de propagande des Vins du Valais, av. de la Gare 5, 1950 Sion
WAADT	Office de propagande des vins vaudois, Tivoli 56, 1007 Lausanne
GENEVE	Office de propagande des vins genevois, 75, rue de Lyon, 1211 Genève 13
NEUCHÂTEAU	Office de propagande des vins de Neuchâtel, 26, rue des Parcs, 2900 Neuchâtel
OSTSCHWEIZ	Agrosuisse, Postfach, 8026 Zürich
TESSIN	Dipartimento dell'economia pubblica, 6501 Bellinzona

Sieg an der Koch-Olympiade

Eine erfolgreiche schweizerische Nationalmannschaft an der IKA in Frankfurt: Gold im 1. Rang



An der 14. Internationalen Kochkunst-Ausstellung in Frankfurt, die alle 4 Jahre stattfindet und als «Olympiade der Köche» bezeichnet wird, haben sich dieses Jahr vom 21. bis 28. Oktober 21 Nationalmannschaften zu einem freundschaftlichen Wettstreit getroffen.

Am kulinarisch-gastronomischen Grossanlass wurde der Grosseinsatz unserer Schweizer Equipe mit viel Erfolg belohnt. Unsere 4 Küchenchefs: (Photo von links nach rechts) Vladimir Durussel, Hotelfachschule Lausanne; Erwin Stocker, Hotel Metropole Interlaken; Robert Haupt (Equipechef), Hotel Righof Zürich; Roland Jöhr, Hotel Acker Wildhaus, haben einmal mehr vom hohen Standard schweizerischer Kochkunst Zeugnis abgelegt und sind - als stolze Vertreter unseres Landes - mit der Goldmedaille im Nationenpreis heimgekehrt!

Sie erhielten die grossartige Auszeichnung auf Grund der Bewertung folgender Arbeiten: 4 Schauplatten, 4 Tellergerichte, 4 à la carte-Gerichte für 2 Personen, während zwei Tagen kochen von vier warmen Gerichten zu je 100 Portionen.

Dem Präsidenten des Schweizerischen Kochverbandes, Josef Ammann, war es leider nicht vergönnt, den Triumph der Equipe miterleben. Er musste im letzten Moment krankheitsshalber auf die Betreuung der Mannschaft verzichten, deren Erfolg er mitverbereitet hat.

Nebst der Nationalmannschaft haben jedoch auch Regional-Equipen und Einzelköche für die Schweizer Kochkunst Ehre eingelegt, Medaillen und Auszeichnungen geholt. Wir werden die Liste der Geehrten veröffentlichen, sobald uns die Meldungen vollständig zugekommen sind. Inzwischen gratulieren wir allen erfolgreichen Kochkünstlern herzlich.

Weinlande, das als Nation nicht grösser ist als manche ausländischen Teilgebiete. Diese Tatsache spielt in der Kampagne eine nicht unbeträchtliche Rolle.

Dank der Agrosuisse

Wer immer nun im Gastgewerbe unsere Weine schön und attraktiv in Form besonderer Aktionen oder Werbewebungen seinen Gästen anbieten will, er soll als Freund unserer Rebberge gelten! Es ist möglich, dass für das nächste Jahr das gemeinsame Signet mit der Traube und den Landesumrissen in Form des Rebenblattes zu einem allgemeinen Sympathie- und Qualitätszeichen auch im Gastgewerbe aufgewertet wird. Ob man sich nun für ein bestimmtes Gebiet und seine Spezialitäten oder gleich für den ganzen grossen Querschnitt entscheidet, wenn man eine Aktion plant, hängt von den Möglichkeiten jedes einzelnen Betriebes ab. Wenn auch die allgemeine Information der Agrosuisse keine eigentlichen Werbematerialien herausgibt, so sind doch um so mehr die Propagandastellen der einzelnen Kantone oder Landesteile in der Lage, geeignetes Material zu liefern - für Innen- und Aussendekoration, für Ausstellung, für Degustationen.

Wir freuen uns über jeden Unternehmer des Gastgewerbes, welcher sich den einheimischen Weinen mit besonderer Sorgfalt und Aktivität annimmt. Und danken mit einem tiefempfundnen «Wohl bekomm's!».

Peter Huber, Agrosuisse, Zürich

Die Jünger Escoffiers feiern

Dieser Tage fand im Mövenpick-Restaurant am Zürcher Hauptbahnhof eines der in der Schweiz seltenen «Chapitres» der «Confrérie des Disciples d'Auguste Escoffier» statt. Über ein Dutzend gastronomische Fachleute und «Connaisseurs» wurden dabei vom Präsidenten der exklusiven Vereinigung, Monsieur Jean Ducroux, mit einem überdimensionierten Kochlöffel zu Jüngern Escoffiers geschlagen.

Die «Confrérie des Disciples d'Auguste Escoffier» ist eine französische Vereinigung von Gastronomen, die sich die Pflege und Erhaltung des fachlichen Gedankenguts von Auguste Escoffier, einem der grössten Kochkünstler aller Zeiten, zum Ziele gesetzt hat.

Churer «Stern» prämiert Jubiläumswein

Den Einkauf seiner Jubiläumsweine nicht leicht gemacht hat sich das Hotel Stern zu Chur. Bekanntlich ist dessen Besitzer und Leiter seit vielen Jahren ein Promotor echt bündnerischer Küche und Bündner Qualitätsweine. Im Hinblick auf die bevorstehende 300-Jahrfeier hat Emil Pfister einen Wettbewerb ausgeschrieben, um seinen Jubiläumswein des Jahrganges 1975 auszusuchen. Es wurden 59 Beurteilungsweine des Weinjahres 1975 zur Beurteilung eingesandt. Eine strenge Jury aus Fachleuten der Oenologie, der Produktion, des Handels und des Gastgewerbes beurteilte die Weine in Blinddegustationen nach offiziellen Kriterien. Kein Wein erhielt die Note 20, dennoch war das Qualitätsniveau überdurchschnittlich hoch, erzielten doch 41 Weine zwischen 18 und 19,5 Punkten, 15 Weine erhielten 16-17,99 Punkte und kamen in die II. Klasse. Nur 3 Weine erhielten weniger als 16 Punkte.



Editeur: Société suisse des hôteliers

Responsable de l'édition: Gottfried F. Künzi

Rédaction allemande: Maria Küng, Gottfried F. Künzi, Toni Häusler

Rédaction française: José Seydoux

Annonces et abonnements: Paul Steiner, Dora Artoni, Otto Hadorn

Hôtel-Revue
Case postale, 3001 Berne
Tél. (031) 25 72 22; Téléx 32 339 shv

Les articles publiés n'engagent que la responsabilité de leur auteur.

L'Hôtel-Revue remercie

13 261: c'est avec fierté que nous vous indiquons ce chiffre, qui correspond au dernier tirage, contrôlé officiellement de notre journal. En automne 1974, ce chiffre n'était encore que de 11 376. En l'espace de deux ans, nous avons donc augmenté notre tirage de 16,5%, un taux de progression qui parle de lui-même. Nous en concluons que l'Hôtel-Revue a atteint son objectif, aussi bien en tant que moyen d'information que support publicitaire.

Nous remercions tous nos lecteurs et annonceurs du soutien qu'il nous ont apporté en souscrivant à des abonnements supplémentaires, ou en retenant un peu plus de place sur nos pages d'annonces. Une chose encore que vous devez retenir: l'augmentation satisfaisante de notre tirage signifie pour nous un engagement plus grand encore au service de nos lecteurs et de nos annonceurs.

Redaction et service des annonces de l'Hôtel-Revue

Stetig bis gehalten

(Fortsetzung von Seite 1)

perstationen» in Frankreich langsam der Wunsch nach Abwechslung laut. Die hohe Inflationsrate habe das Preisgefälle praktisch zum Verschwinden gebracht. In Belgien werde die Schweiz als «Inflationsmusterknabe» herausgestellt. Auch hier sei ein Wunsch nach Tapeten- und Klimawechsel spürbar, welcher durch grosszügige Arbeitslosenunterstützung erleichtert werde. Die holländische Reisestulpe werde mangels Teuerungsausgleich etwas gedämpft. Graubünden sei nach wie vor gefragt, die Nachfrage nach Parahotellerie-Unterkünften im Wallis steige. Und schliesslich die USA: Hier rechnen die Veranstalter mit einer Europa-Zuwachsrate von 10 Prozent, von der auch die winterrliche Schweiz einiges profitieren sollte.

Preis: Leistung = o.k.

Die Werbe- und Verkaufsanstrengungen des Winterlandes Schweiz - von der Werbereise des einzelnen Hoteliers über kleine lokale bis zu grossen regionalen und nationalen Präsentationen im In- und Ausland - haben ein bisher nicht gekanntes Mass erreicht. Wenn die optimistischen Prognosen der Verkehrszentrale schliesslich eintreffen, werden viele sich «mit-schuldig» erklären können. Wesentlich für die Zukunft wird jedoch sein, ob die hohen Erwartungen der Gäste erfüllt werden.

Revision

**Contrat de bail
Assainissement
Comparaison avec
chiffres d'expérience
et normes admises
dans l'hôtellerie**

Confiez ces travaux à des spécialistes!



1820 Montreux: 18, rue de la Gare (021) 61 45 45
8037 Zürich: Habsburgstr. 9 (01) 44 06 77
3012 Berne: Länggassstr. 36 (031) 23 56 64

Todesanzeige

Wir haben die schmerzliche Pflicht, den Mitgliedern und Freunden des Schweizer Hotelier-Vereins mitzuteilen, dass unser Mitarbeiter der Geschäftsstelle Bern

Herr Alexander Biber

im 52. Lebensjahr nach schwerer, tapfer ertragener Krankheit gestorben ist.

Wir werden unserem pflichtbewussten Mitarbeiter und lieben Kollegen ein ehrendes Andenken bewahren und versichern die Trauerfamilie unserer herzlichsten Anteilnahme.

Schweizer Hotelier-Verein
Der Direktor
Franz Dietrich

40 Jahre «Schweiziska Turistbyrå»

Eine der repräsentativsten Veranstaltungen der offiziellen Schweiz der letzten Jahre in Schweden ging in den Lokalitäten des Schweizer Verkehrsbüros in der Stockholmer Parade- strasse Kungsgatan im Herzen der schwedischen Metropole anlässlich des vierzig- jährigen Bestehens über die Bühne.

Früh dabei

Dieses prominent-exklusive Schaufenster der Schweiz gehört nicht nur zu den elegantesten Vertretungen ausländischer Touristenzentralen, sondern auch zu den allerersten ausländischen Fremden- verkehrsniederlassungen in Schweden. Der bereits legendäre Charles Dierauer eröffnete sie exakt am 20. Oktober 1936 nach seiner vorhergehenden analogen Betätigung in Kopenhagen, wo er ebenfalls als Pionier für die Naturschönheiten und den Tourismus seines Heimatlandes erfolgreich die Werbetrommel geschlagen hatte. Über den ganzen Weltkrieg baute er bis zur Jahreswende 1966/1967 sein Büro derart geschickt auf, dass die Zahl der Übernachtungen von Reisenden aus Schweden im vergangenen Jahr 357 660 und von Finnland, das ebenfalls zum Arbeitsbereich des «Schweiziska Turistbyrå» in Stockholm gehört, 69 046 betrug; dem Vorjahr 1974 gegenüber stellten diese Ziffern eine Zunahme von 3,9 Prozent hinsichtlich Schweden und von sogar 9,7 Prozent hinsichtlich Finnland dar. Dass diese Aufwärtstrends auch weiterhin anhielt, zeigen die Hotelübernachtungen im ersten Halbjahr 1976 in der Schweiz; bei den 135 630 schwedischen Übernachtungen stieg der Prozentsatz um 3,2 und bei den 30 127 finnischen Übernachtungen um 3,0 Prozent, verglichen mit den ersten sechs Monaten 1975. Diese Aufwärtstrends bekam auch der Flughafen Genf zu verspüren, der 17 623 aus Schweden ankommende Fluggäste abfertigen konnte und hierdurch als Charter- destination schwedischer Reisender vom bisher neunten Platz auf den siebten Platz vorrückte. Die ganze Schweiz konnte vier Prozent des totalen Charterreiseverkehrs aus Schweden für sich abzwängen.

Die einzige Dame

Selbstverständlich trug zu dieser erfreulichen Entwicklung auch Dierauers Nachfolger, Bruno Baroni bei, der vom Jahr 1966/1967 ab bis zum Herbst 1973 diesen Posten als Verkehrsbürodirektor bekleidete und heute in gleicher Eigenschaft in New York wirkt. Das gleiche gilt für den heutigen Schweizer Touristenchef in

Schweden, Frau Kim Vintilescu, die sogar als Nicht-Schweizerin für sich die hohe Ehre in Anspruch nehmen kann, bereits seit 3 Jahren einziger weiblicher Chef einer offiziellen Repräsentation der Schweizerischen Verkehrszentrale im Ausland zu sein. Wie sich der stellvertretende Direktor der SVZ, Christian Signorell, der nach Stockholm gekommen war, ausdrückte: «Eine kluge Wahl!» Signorell konnte an der Jubiläumfeier Seite an Seite mit Frau Kim Vintilescu zahlreichen Gratulanten die Hände drücken und deren Blumengebinde und Geschenke entgegennehmen, ehe er der

imposanten Schar der in- und ausländischen Pressevertreter für deren Erscheinen dankte und anschliessend interessante Ausführungen über die Entwicklung des schweizerischen Fremdenverkehrs machte. Diesem einleitenden Jubiläumss- Pressecocktail folgte ein Galadiner im «Goldkrug» der schweizerischen Haupt- stadt, also im Stockholmer «Operakällan», unter Beteiligung des Schweizer Botschafters Turrettini.

Grösser denn je

Besonders interessierten die Schweden, dass die Schweizer Hotels seit 1974 ihre Preise eingefahren haben. Das Schweizer Winterangebot ist dieses Jahr grösser als je zuvor. Neu wird in dieser Saison Wen- gen angepriesen. Aber das Allerbeste, das die Schweiz hier überhaupt zu bieten in der Lage ist, sind Qualität und guter Service. GM

Wie wirbt Graubünden 1977?

Die Propagandakommission des Verkehrsvereins für Graubünden musste zur Kenntnis nehmen, dass die touristische Werbung vorläufig auf Sparflamme gesetzt werden muss. Nicht nur für den Rest des laufenden Jahres gilt das Nothbudget, sondern auch für die Dispositionen von 1977.

Demzufolge musste auf einige der geplanten Herbstaktionen 1976 verzichtet werden. Gutgeheissen wurde die Zeitungswerbung Winter 1976/77. Es handelt sich dabei um die mit zwanzig Wintersportorten in 57 Zeitungen und Zeitschriften konzipierte Gemeinschafts-Zeitungs- werbung mit insgesamt 164 Erscheinungen.

Audio-visuell

Im Programm 1977 wurde der Werbepunkt Schweiz - an Stelle einer Streuwerbung soll die konzentrierte Grossaktion treten - auf Basel mit einer Teilnahme an der MUBA 1977 gesetzt. Die Präsentation des Ferienlandes Graubünden und seiner Sommer-Ferienorte

soll nicht mehr auf die bisherige konventionelle Art erfolgen, sondern mit modernen, neuzeitlichen und lebendigen audiovisuellen Mitteln, also im Fall MUBA mit dem Einsatz von Video-Recordern und sechs Fernsehapparaten, auf denen die Region und die Orte mit Bild, Kommentar und Musik vorgestellt werden. Hinsichtlich der konzentrierten Auslandwerbung ist München als Schwerpunktgebiet für eine grosse Herbstaktion 1977 vorgesehen. Weitere Kampagnen in Vorbereitung: Junge Altstadt 77 in Winterthur, Salon des Vacances in Lausanne, Messe Freizeit 77 Hamburg, Kid 77 Lausanne, Camping 77 Essen, sowie eventuell Japan-Aktionen. pd

Bodensee lanciert Schnupperurlaub

Erstmals seit Bestehen hielt der Internationale Bodensee-Verkehrsverein (IBV) seine Herbstversammlung am Untersee ab, nämlich Ende Oktober im Ausbildungszentrum Schloss Wolsberg in Ermatingen unter dem Vorsitz von Präsident Adolf Schatz, Romanshorn.

Ueber die verlassene Saison orientierte Geschäftsführer U. Ehrhardt, Konstanz. Nach seinen Recherchen zählt sie zu den besten seit Jahren, vor allem auf deutscher Seite. 21 000 Anfragen mussten beantwortet werden. Hinsichtlich der

Öffentlichkeitsarbeit konnte das Bodenseegebiet von positiven Presseartikeln profitieren.

Zum Werbekonzept

äusserten sich der Arbeitsausschuss mit

September 5% schwächer

Der im August beobachtete Rückgang der Hotelfaehlhaltung hat sich im September 1976 etwas verlangsamt. Die Nachfrage aus dem Inland liess zwar wieder deutlicher nach als im August, im Auslandsektor war die Abnahme jedoch nicht mehr so ausgeprägt wie damals. Verglichen mit dem September 1975 sank die Zahl der Übernachtungen in- und ausländischer Gäste um 5 Prozent. Der andauernd kräftigen Belegung des Reiseverkehrs aus den USA standen empfindliche Logiernächteinbussen aus der Bundesrepublik, aus den Beneluxstaaten, Grossbritannien, Frankreich und Italien gegenüber.

4 Prozent per Ende September

In den ersten neun Monaten des laufenden Jahres verzeichneten die Hotelbetriebe in der Schweiz 4 Prozent weniger Übernachtungen als vom Januar bis September 1975. Die Nachfrage aus dem Inland ging gleich stark zurück wie jene aus dem Ausland. Am stärksten sank die Zahl der Übernachtungen italienischer Gäste (-21 Prozent). Es folgen jene aus Grossbritannien (-15 Prozent), der BRD (-8 Prozent) und den Niederlanden (-7 Prozent). Dagegen erfuhr der Reiseverkehr aus den USA eine kräftige Belegung (+17 Prozent). pd

K. Biberhofer (Oesterreich), Kurt Kern (Schweiz) und F. Siegfried (Deutschland). Es wird erwogen, auf die ITB 1977 in Berlin ein Arrangement «Drei Tage in drei Ländern» unter dem Motto «Schnupperurlaub» herauszubringen. Der Schnupperurlaub kann auch zu Ferien erweitert werden. Er soll gleichzeitig zum Schwerpunkt der Pressearbeit im Frühjahr 1977 werden. Um ihn auch dem Publikum nahe zu bringen, wird vorgeschlagen, ein einfaches Falblatt in einer Auflage von 30 000 Stück zu drucken. Die Realisierung des Konzepts käme auf etwa 5000 DM zu stehen.

Für den Sommer werden «Kreuzfahrten auf dem Bodensee» propagiert, wozu der Bodenseepass gute Dienste leisten dürfte. Hier soll sich die Bodensee-Schiffahrt aller drei Länder aktiv beteiligen, auch mit Sonder- und Tanzfahrten. Für den Herbst hat der Ausschuss den Schwerpunkt auf den Slogan «Goldener Herbst am Bodensee» gelegt. Der IBV muss hier wieder als Koordinator auftreten und als übergeordnetes Organ die vorhandenen Arrangements zusammenfassen und für alle drei Länder repräsentativ an die Öffentlichkeit bringen. fb

VCH-Herbsttagung

Ende Oktober 1976 hielt der Schweizerische Verband Christlicher Hospize (VCH Hotels) seine Herbsttagung auf dem Herberg ab. Es fanden sich 45 Verwalterinnen und Verwalter zusammen, um

durch geistliche Darbietungen, Erfahrungsaustausch und Entspannung die Bande der Freundschaft und Brüderlichkeit enger zu ziehen. Eine Diskussion über Publizität und gezielte Werbung bildete den fachlichen Teil und brachte neue Ideen zur Bekämpfung der Rezession.

Fr. 3000.- minus Fr. 20.- gleich Fr. 0.-

So sieht überspitzt die Rechnung aus, die sich nach folgendem Vorfall ergibt:

Die Swissair lädt Reisebüroagenten aus aller Welt zu einer Familiarization Rallye in die Schweiz ein. Im Mietwagen fahren Amerikaner, Brasilianer, Südafrikaner usw. durch die Schweiz, aufgeregt bedacht, mit ihrem Wagen keine heissen Wagen anzustossen. Anstoss nun erregen aber zwei Amerikanerinnen, denen der Polizist in Grossschönen (Kt. Bern) je Fr. 20.- abknöpfte, weil sie die Sicherheitsgurten nicht angelegt hatten.

Gewiss: Ordnung muss sein, die Bussenliste gilt für alle... Man kann sich aber auch fragen, ob eine freundschaftliche Behandlung an offensichtlich landesunkundige Touristen nicht das gleiche Ziel (Ordnung muss sein) ebenso erreicht und zudem noch einen guten Eindruck eidgenössischer Noblesse hinterlässt. Die strenge Anwendung gesetzlicher Vorschriften hat in diesem Fall die Schweiz Goodwill gekostet. PK

Notre interview

Monsieur René QUENON, responsable du Secrétariat romand des vacances de Pro Senectute, Lausanne

L'extraordinaire essor du tourisme du 3e âge

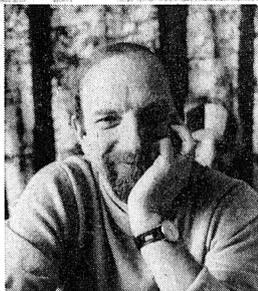
Dans le cadre de ses nombreuses actions sociales destinées au 3e âge, Pro Senectute déploie une intense activité en faveur des vacances des personnes âgées. Quelles sont les raisons qui vous ont incité à la développer?

Un rapport réalisé il y a quelques années sur les problèmes de la vieillesse avait conclu à la nécessité de s'occuper également des vacances des personnes âgées. Comme les loisirs en général, voyages et vacances constituent, à notre avis, une forme d'animation et de forme de thérapie contre l'isolement. Ce besoin de partir est réel, pour de nombreuses personnes en tout cas, et c'est la raison pour laquelle il nous a paru utile d'inclure dans notre programme de travail social l'organisation de voyages et de vacances.

Comment fonctionne le Secrétariat romand des vacances?

Né du regroupement des diverses initiatives prises dans le domaine des vacances par les différentes sections cantonales de Pro Senectute, notre Secrétariat élabore chaque année un certain nombre de propositions de vacances répondant toutes à des désirs ou à des aspirations exprimés par notre clientèle, notamment dans les clubs de moins jeunes. Une enquête est actuellement en cours pour connaître les tendances actuelles de cette catégorie de personnes; finalement, en créant des produits qui correspondent exactement aux vœux de notre clientèle, nous ne faisons pas autre chose que du marketing.

Toutefois, notre activité diffère de celle d'une agence de voyages traditionnelle en ce sens que nous ne mettons pas l'accent sur l'intérêt financier, mais sur notre rôle social qui consiste à réintégrer la personne âgée dans un système de vacances et de tourisme, lequel devrait favoriser l'activité de nos clubs et stimuler des contacts plus suivis entre les participants à nos voyages. D'une certaine façon bien sûr, notre activité présente quelque analogie avec celle d'une agence de voyages, puisque nous créons des produits et que nous collaborons avec les grossistes du tourisme. Cependant, nous assurons des prestations



différentes, en ce sens que la principale caractéristique de nos séjours de vacances réside dans la mise à disposition constante de notre assistance médico-sociale. Tous nos voyages sont en effet accompagnés par une infirmière, un amateur et un responsable de Pro Senectute. Ces «professionnels du 3e âge» font beaucoup pour l'ambiance et la préparation psychologique de la personne âgée. Une agence de voyages serait dans l'impossibilité d'assurer de telles prestations, ne serait-ce qu'en raison de frais généraux élevés, alors que ceux-ci, dans notre organisation, sont englobés dans notre budget de travail social. De plus, nos prix sont très abordables pour les personnes âgées.

Les vacances représentent-elles une activité lucrative?

Nous ne faisons pas de bénéfice sur les vacances; au contraire, notre politique de prix, adaptée aux personnes âgées, et compte tenu du nombre de prestations offertes, entraîne un déficit. Celui-ci est couvert par la traditionnelle collecte d'automne de Pro Senectute et par les dons adressés à cette Fondation. Nos «clients» payent leurs vacances et ne sont à la charge ni de notre organisation, ni de la collectivité. Des fonds privés nous permettent d'octroyer jusqu'à 40 % de réduction, pour certains voyages et à certaines conditions, à des personnes économiquement faibles, mais ceci à titre exceptionnel et grâce à la générosité d'une Fondation privée extérieure à Pro Senectute.

Quelle est l'offre proposée à votre clientèle de moins jeunes?

Notre catalogue 1976 présentait divers arrangements forfaitaires, toujours en pension complète, en Suisse (Tessin, Valais) et à l'étranger (Côte d'Azur, Corse, Italie, Bordeaux, Paris, Londres, Bruxelles), sans

oublier la descente du Rhin et une croisière en Méditerranée. Nous reprendrons l'an prochain les voyages avant obtenu le plus de succès, en portant peut-être l'accent sur les séjours et les cures au bord du Léman et au Tessin. Il est vrai que, sur le plan financier, nous avons plus de difficultés d'organiser des vacances en Suisse qu'à l'étranger où les taux de change nous sont favorables.

Il s'agit de vacances en groupes de 40 à 60 personnes en moyenne, ce qui nous permet d'assurer une assistance parfaite et de créer une ambiance absolument nécessaire dans ce genre de tourisme. Le fait que nos vacances soient élaborées par une fondation à but social et caractérisées par une assistance médico-sociale incite de nombreuses personnes âgées à choisir notre organisation, indépendamment des considérations financières. Pour des raisons psychologiques faciles à comprendre, les moins jeunes cherchent une «sécurité» que nous sommes à même de leur garantir. Si bien que l'aspect financier devient secondaire.

Je suis convaincu - et le succès de nos actions est probant à ce sujet - que nos propositions de vacances s'insèrent bien dans l'offre générale soumise à la clientèle du 3e âge en Suisse et élaborée tant par les CFF et la SSH à l'enseigne du «Printemps des moins jeunes» que par les agences de voyages et diverses institutions privées.

Peut-on brosser le portrait-robot du touriste 3e âge?

Il n'apparaît pas immédiatement, mais je dirais qu'il est âgé de 67 à 72 ans en moyenne, ce n'est un isolé et une personne très agréable qui ne rouspètera pas si ce n'est pas nécessaire et qui s'intéressera activement à tout ce qu'elle voit. Elle montrera un intérêt évident pour la découverte et pour l'animation, se couchant tôt et se levant à l'aube pour profiter au maximum de son séjour, d'où le succès des excursions organisées à son intention. C'est aussi une personne très reconnaissante, sachant montrer et exprimer sa satisfaction; en est loin du touriste blasé. Notre clientèle se recrute dans toutes les catégories socio-professionnelles: ouvriers, retraités de professions libérales, commerçant, agriculteurs, vigneron. Nombreux sont les personnes qui n'avaient jamais eu jusqu'ici le temps de voyager, de quitter leur travail. Nous avons même maintenu d'anciens directeurs d'entreprise, banquiers, pasteurs et d'autres professions libérales qui apprécient notre système de voyage en groupe - sans que ce soit du tourisme de masse - et d'encadrement médico-social.

Notre clientèle se répartit généralement à raison d'un tiers d'hommes et de deux tiers de femmes; tous les gérontologues vous diront qu'il n'y a rien là que de très normal, puisque le 3e âge compte beaucoup plus de femmes que d'hommes. Dans nos voyages, il y a une majorité d'isolés - veufs, veuves, célibataires hommes, célibataires femmes - et une minorité de couples.

Les motivations et les exigences de cette clientèle, on le sait, sont assez différentes de celles qui caractérisent la clientèle traditionnelle. Quelles sont les plus importantes?

Comme je l'ai déjà relevé, ces motivations sont nombreuses et interdépendantes les unes des autres: le besoin de se sentir «sécurisé», l'ultime occasion de dépenser son argent pendant qu'on est encore en santé pour voyager, la recherche d'un encadrement et d'une animation, l'incertable désir de découverte, celui d'aller en avion par exemple, le besoin de revoir un lieu de jeunesse ou de voyage de noce, un certain goût pour le dépaysement, pour le calme et pour le «changement d'air». Croyez-vous que la personne âgée qui pendant toute l'année reste dans son appartement et ne quitte pas son quartier n'a pas besoin de faire autre chose? Voir la mer quand on a vu toute sa vie le Jorat, est impressionnant et il faut se mettre à la place de ces gens qui, très souvent, ne tarissent pas d'émerveillement en découvrant de nouveaux horizons!

Estimez-vous que, d'une manière générale, les hôtels correspondent à la clientèle du 3e âge qui est, de toutes les clientèles, celle qui se rend dans la plus forte proportion à l'hôtel?

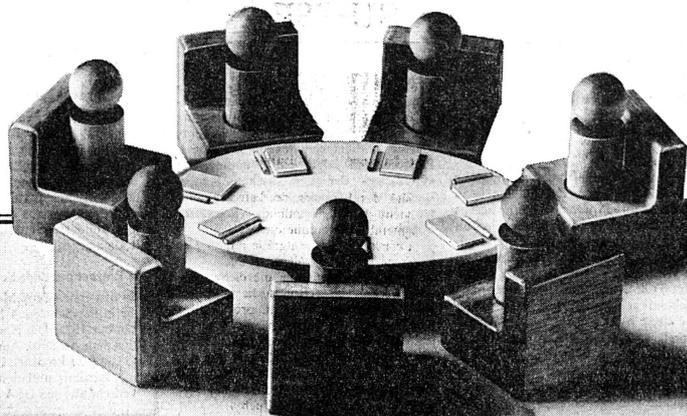
Les établissements avec lesquels nous travaillons répondent à des critères très stricts, car notre clientèle, qui représente un potentiel intéressant, exige beaucoup de confort. Nous demandons des ascenseurs, des accès faciles à la salle à manger, certains équipements dans les salles de bains, une restauration adaptée, c'est-à-dire un équilibre alimentaire entre les trois repas. Nous sommes contraints de choisir aussi des hôtels qui ne soient pas bruyants. Et nous attachons une grande importance à la qualité de l'accueil, dans un hôtel comme dans un village de vacances.

Comment voyez-vous personnellement l'avenir de ce tourisme 3e âge?

Dans un avenir très proche, il ne va guère changer, compte tenu du pouvoir d'achat

des retraités et du peu d'influence qu'exerce sur eux la conjoncture économique. Le tourisme du 3e âge va donc connaître un développement naturel, marqué par une recherche d'aventure un peu plus poussée, qui n'exclura toutefois pas un retour au tourisme traditionnel. Mais les touristes moins jeunes deviendront de plus en plus exigeants: ceux qui, aujourd'hui, s'adonnent à la croisière en haute mer ou vont dans le grand nord voir le soleil de minuit, demanderont demain l'Amérique du Sud, l'Australie et le tour du monde! Les gens du 2e âge prennent actuellement de telles habitudes de loisirs et de vacances qu'ils voudront aller toujours plus loin: le tourisme du 3e âge risque alors de devenir un tourisme de luxe. Le niveau des exigences va progressivement s'élever et les habitudes prises au cours de leur vie active inciteront peut-être les personnes âgées à voyager seules, sans l'accompagnement et l'encadrement si appréciés aujourd'hui.

Nous nous occupons en effet maintenant de personnes qui, souvent, partent en vacances pour la première fois... et qui font aussi connaissance avec l'hôtellerie! Et nous le faisons avec une satisfaction que nous ne devrions pas afficher, mais qui existe, car les personnes dont nous nous occupons s'intéressent, s'amusent, s'émerveillent et sortent de leur isolement. Grâce au tourisme.



CULINAIRE BSR

SIEBEN WISSEN MEHR ALS EINER.....

oder wissen Sie immer auf Anhieb Antwort, wenn Fragen auftauchen ?

Zum Beispiel ☼ Wie Sie Ihre neue Speisekarte gestalten sollen ☼ Ob sich die Anschaffung eines Mikrowellenherdes lohnt ☼ Was Sie zur 50-Jahr-Feier der Stadtmusik vorschlagen sollen ☼ Wie man im Elsass Sauerkraut kocht ☼ Was man unter der sogenannten «Nouvelle Cuisine» versteht ☼ Wie lange man tiefgekühlte Frühlingssrollen aufbewahren kann ☼ Wie man eine erfolgreiche Verkaufsaktion vorbereitet ☼ Wie Convenience-Produkte am vorteilhaftesten in der Grossküche (Personalrestaurant, Spital usw.) eingesetzt werden ☼ Was sich am Tisch des Gastes alles zubereiten lässt ☼ Welche Apfelsorten beim Kochen nicht zerfallen ☼ Wie man kalorienarme Desserts zubereitet ☼ Wo Kochgeschirr nach Mass hergestellt wird ☼ Wie man preiswert und trotzdem attraktiv kocht ☼ Wie Sie marktorientiert einkaufen können ☼ Wie eine Spezialitätenwoche ein Hit werden kann ☼ usw. ☼ usw.

Diese und noch viele andere Fragen beantwortet Ihnen das Fachteam (eben diese sieben!) des neu geschaffenen

HACO

service culinaire

eine neue Dienstleistung, die Ihnen helfen soll, mit dem Fortschritt Schritt zu halten, Trends zu erkennen und immer «up to date» zu sein.

Machen Sie die Probe aufs Exempel!

Rufen Sie an, wenn wieder eine Frage in Ihrem Betrieb auftaucht und verlangen Sie ausdrücklich den HACO SERVICE CULINAIRE:

031-52 00 61 intern **448**

Oder schreiben Sie an:
HACO SERVICE CULINAIRE, 3073 Gümligen.

COUPON

(Zutreffendes bitte ankreuzen und Coupon mit Namens- und Adressangabe einsenden an: HACO SERVICE CULINAIRE, 3073 Gümligen)

- Die Idee des Service Culinaire gefällt mir. Senden Sie mir bitte nähere Informationen und die selbstklebende Telefonrondelle
- Mich interessiert vor allem der periodische Rezeptdienst
- Ich wünsche Menü-Vorschläge für Bankette und Veranstaltungen im Abonnement
- Ich bitte um Vorschläge für Aktionen
- Senden Sie mir regelmässig Ihr «A la carte»
- Ich hätte gerne Unterlagen über die Fachkurse im Forum Culinaire

Folgende Themen würden mich besonders interessieren:

- Aufbereitungsmethoden
- Verkaufskurs (Angebot)
- Tellergerichte
- Kalkulationsprobleme

Weitere Wünsche: _____

Name _____
 Funktion _____
 Betrieb _____
 Adresse _____
 PLZ/Ort _____
 Telefon _____



Das alles bietet Ihnen der



- Periodischen Rezeptdienst
- Ausarbeitung von Spezialrezepten und -menüs
- Komplette Aktionen mit Verkaufshilfen
- Beratung über Einrichtung von Küchen (in Zusammenarbeit mit dem Architekten), Wahl der geeigneten Apparate usw.
- Individuelle Beratung für Ihr Küchen- und Verkaufsprogramm
- Weiterbildungskurse und Tagungen im Forum Culinaire über aktuelle Probleme im Hotel- und Gastgewerbe und der Gemeinschaftsverpflegung

Weitere Leistungen sind in Vorbereitung!

HACO – im Dienste des Grossverbrauchers

La Suisse dans le concert hôtelier mondial

Dès 1945, les chaînes Sheraton, Hilton et Intercontinental ont occupé le terrain et ont assuré aux USA le rôle de maître incontesté de l'hôtellerie à l'étranger. Depuis, disons dix ans, la situation a évolué très sensiblement.

● D'une part, les chaînes précitées ont eu à faire face à la concurrence de chaînes américaines, telles, Holiday Inn, Hyatt Chicago, Ramada ou Marriott qui s'intéressaient surtout auparavant au marché intérieur américain.

● D'autre part, un certain nombre de chaînes non américaines sont devenues pour les pionniers des concurrents de poids. Il s'agit essentiellement de Melia International (dont 45 % du capital a été acquis par la Trans International Airlines), de la chaîne indienne Oberoi, des japonais, et surtout des français Méridien, Novotel, Sofitel-Borel, Frantel et PLM; une mention particulière doit être faite pour l'allemand Kempinski qui pourrait révéler bientôt de vastes projets.

L'offensive française

Depuis 1970, en effet, profitant d'un certain phénomène de rejet concernant tout ce qui est américain, les Français ont littéralement quadrillé le globe et sont en passe de devenir, tout de suite après les Américains, les No 2 en matière d'exportation d'hôtels.

— Méridien possède maintenant 10 palaces à l'étranger et vient d'en inaugurer un autre à Damas (Syrie), cependant qu'un projet existe à Lagos (Nigeria).

— Novotel prévoit pour 1981 quelque 2000 chambres au Moyen-Orient, 2500 en Afrique, 2000 au Brésil et 1500 au Venezuela. Outre l'Irak, l'Iran et les Emirats, cette chaîne s'intéresse également à la Turquie, à la Grèce et à la Tunisie.

— Sofitel-Borel est sur deux affaires précises à Caracas (Venezuela) et à Sao Paulo (Brésil) et regarde également du côté de l'Iran, de l'Égypte, du Maroc et du Mexique.

— Frantel s'intéresse, elle aussi, à l'Iran et PLM au Maroc.

Le Moyen-Orient très sollicité

Le principal pôle d'intérêt des multinationales hôtelières reste le Moyen-Orient où l'on estime que, pour au moins six ans en

core, on pourra pratiquer une politique de prix élevés et de bas salaires. C'est ainsi que Sheraton prévoit l'ouverture dans cette région de 90 hôtels d'ici le début des années 80! Les sites choisis sont Téhéran, Chahou et Mashhad pour l'Iran; Le Caire, Alexandrie et Luxor pour l'Égypte; Amman en Jordanie, Djeddah, Riad et La Mecque en Arabie Saoudite, Abu Dhabi, Dubai et Oman pour les Emirats, Bagdad (Melia), Damas en Syrie, ainsi que des centres de vacances sur la Caspienne et le Golfe persique. On observe cependant aussi un intérêt croissant pour le Brésil, le Venezuela et le Mexique; également pour Hong Kong et les Philippines, pour l'Inde et le Pakistan, et pour l'Afrique Noire.

Une aventure qui n'intéresse plus les Suisses

Dans ce concert mondial — mis à part peut-être Eurotel ainsi que Mövenpick qui vient d'ouvrir son premier établissement non-européen en Égypte et qui aurait des projets au Japon — la Suisse est totalement absente. Et pourtant notre pays fut un temps le maître admiré dans ce domaine. Doit-on se réjouir de cet effacement total de la Suisse? Nous ne le croyons pas.

Certes, l'exportation d'hôtels est devenue aujourd'hui une aventure pleine d'embûches et d'aléas; certes, elle implique la création d'équipes commerciales qui coûtent fort cher; certes, ce n'est pas à tous les coups du gagné. Mais cette démission collective, cette disparition du goût du risque, cette absence de foi dans les hommes pour mener à bien des tâches difficiles correspondent bien à notre mentalité actuelle de peuple nanti. Certes, cette pusillanimité doit faire se retourner dans leur tombe nos grands «Anciens» qui savaient, eux, qu'à long terme c'est son infrastructure internationale qui donne sa solidité à une chaîne... qui ne sera apparemment plus jamais suisse!

Jacques Souvairan

Jacques Médecin, secrétaire d'Etat au tourisme, à Genève

M. Jacques Médecin, secrétaire d'Etat au tourisme français et maire de Nice, connaît bien les problèmes du tourisme puisqu'il est issu d'une ville et d'une région — la Côte d'Azur — qui joue un rôle important dans ce domaine. Et s'il est venu à Genève, tout récemment, c'est pour récompenser les trois agences de voyages qui, au cours de l'année qui s'achève, ont le mieux su «vendre» la Côte d'Azur à des touristes de toutes catégories et en toutes époques, favorisant ainsi le prolongement d'une saison qui, pour être satisfaisante, ne doit plus connaître de longs temps morts.

Le secrétaire d'Etat au tourisme a naturellement parlé de l'avenir et des efforts qu'il avait entrepris afin de faire en sorte que le tourisme de son pays connaisse une véritable relance. Tout d'abord, il s'agit de promouvoir le tourisme rural en vue d'attirer vers les régions qui ne sont pas nécessairement cotées davantage de monde que ce n'est le cas actuellement, les trois quarts des touristes choisissant aujourd'hui un bord de mer pour lieu de villégiature.

Ensuite, et à l'image de ce que fait la Belgique depuis plusieurs années, il s'agit de proposer un thème qui puisse attirer, séduire et retenir. Pour 1977, a dit M. Jacques Médecin, ce sera l'art de vivre en France, l'accent étant mis, naturellement, sur la bonne table. A ce propos, un décret imposera aux restaurants de placer derrière leurs fourneaux un cuisinier de métier, et non plus un quelconque amateur, aussi plein de bonne volonté fut-il!

«Les jeunes sont sympas!»

Comme les jeunes voyagent beaucoup maintenant, il s'agit de faire en sorte que ceux-ci soient bien accueillis, et non avec

certaines réticences comme c'est parfois le cas. C'est pourquoi le Secrétariat au tourisme lance-t-il le slogan «les jeunes sont sympas!».

Et puis, problème important, il convient de favoriser l'étalement des vacances, et non plus les laisser se concentrer sur les mois forts de l'été. Déjà l'étalement des vacances scolaires, avec une période d'hiver, a favorisé, dans une certaine mesure, soit 10 % de plus, les séjours à la montagne, pour des vacances blanches. L'industrie automobile française a accepté de répartir ses vacances sur la période de la mi-juillet à la mi-septembre, ce qui est déjà quelque chose.

Enfin, Jacques Médecin a insisté sur le fait que les différents pays européens doivent mieux collaborer entre eux, dans le domaine du tourisme, tant il est vrai que le Japonais, lorsqu'il décide de venir en Europe, pour un voyage d'agrément, n'entend pas visiter qu'un seul pays mais des dizaines d'entre eux, ce qui est logique.

Nouvelles vaudoises

Hôteliers lausannois: stabilisation des prix

La Société des hôteliers de Lausanne-Ouchy vient de rendre publics les prix que ses membres appliqueront en 1977. On peut constater que, malgré le renchérissement de nombreux éléments entrant dans le calcul des prix des chambres et de la restauration, les hôteliers de la région lausannoise maintiendront l'an prochain les prix actuels. C'est donc une politique de stabilisation que la SHLO entend appliquer.

Cette nouvelle liste des prix, qui comprend les hôtels de Lausanne-Ouchy et de ses environs, a fait l'objet du tirage d'un prospectus spécial: 50 000 exemplaires ont été édités pour l'usage européen, et 30 000 sur un papier plus fin pour le reste du monde. Si quelques-uns de ces prospectus restent à Lausanne où ils seront distribués par les hôteliers et l'ADIL, la minée vers les bureaux étrangers de l'ONST et de la Swissair qui se chargeront de la distribution dans leurs pays respectifs.

Agrandissement de la Maison des congrès de Montreux?

Certains journaux vaudois ont fait état de la possibilité de l'agrandissement de la Maison des congrès de Montreux. Ils ont émis cette information sur la foi d'un bulletin distribué à l'occasion du récent Symposium arabo-européen qui s'y est déroulé. Le directeur de la Maison des congrès, M. Kempff, relevant à juste titre le succès remporté par son établissement, admet que des études sont en cours, visant à doubler la surface de la Maison. Cela rendrait service à de nombreuses manifestations — notamment au Symposium de télévision qui s'y sent très à l'étroit — et permettrait d'attirer des congrès plus importants.

Commentant cette information, notre confrère «L'Est Vaudois», sans la démentir, la trouve pour le moins prématurée. Il est vrai que la Maison des congrès connaît un succès appréciable et qu'elle devient trop exigüe pour certaines manifestations. D'où l'idée récente d'un agrandissement à étudier.

Pour l'instant Montreux a d'autres problèmes d'importance capitale à régler.

Un hôtel de 430 lits à Epalinges?

Au lendemain de la décision de la Société des hôteliers de Lausanne-Ouchy d'admettre — sous certaines conditions — la construction d'un nouvel hôtel à Ouchy, une bombe éclatait sous le ciel redevenu serein de l'hôtellerie lausannoise: un hôtel de grande capacité (230 chambres et 430 lits) et d'un standing élevé, allait être construit à quelques pas de Lausanne, à Epalinges où les terrains sont nombreux et encore relativement peu coûteux.

C'est sur une parcelle de 50 000 m² que serait construit cet hôtel qui, situé à quelques minutes du centre de Lausanne, bénéficierait d'un calme tout particulier et conviendrait aux hommes d'affaires. Renseignements pris à bonne source, il s'avère exact qu'une société «Erocs S.A.» est en pourparlers avancés pour la réalisation de cet hôtel. «Erocs S.A.» est en relations avec «Erocs S.A. future investments inc.», dont le siège est à Montréal et qui jusqu'ici s'est surtout intéressée aux affaires hôtelières américaines et principalement canadiennes.

Les promoteurs suisses du projet semblent avoir encore de nombreux et importants points à régler, et il apparaît que, dans ce cas également, l'information est encore bien prématurée. Mais elle n'est point inexacte, et l'on avance déjà la période du printemps 1978 pour l'ouverture de l'hôtel.

L'exemple gastronomique de Crissier fait école

L'éclatant succès de Freddy Girardet à l'Hôtel de Ville de Crissier porterait-il ses fruits jusqu'à la capitale vaudoise? Tous jours est-il que de nombreux restaurateurs et hôteliers lausannois font de remarquables efforts pour rafraîchir leur carte et chercher la perle rare qui dirigera la brigade de leurs fourneaux.

En dehors d'actions spéciales quasi permanentes d'établissements comme le Continental ou le Carlton, les hôteliers lausannois donnent actuellement de multiples exemples de qualité qui sont tout à l'honneur de la profession. Le résultat est que le Lausannois fréquente beaucoup plus d'hôtels que par le passé. Depuis plusieurs mois, le Royal a ouvert un restaurant où vont surtout les hommes d'affaires, et il faut avoir beaucoup de chance pour trouver une place à midi dans l'excellent restaurant de l'Hôtel Mirabeau. De son côté, l'Hôtel Beau-Rivage-Palace a réussi un coup de maître en engageant Louis Pelletier qui travailla avec Jacques Lacombe à l'Auberge genevoise du «Lion d'Or» à Cologny.



Au stand de l'hôtellerie et de la restauration du Salon des arts ménagers, des démonstrations de tranchage et de flambage sont présentées au public. (Interpresse)

Un Salon des arts ménagers plus attractif que jamais

Le 24e Salon des arts ménagers bat son plein! Un souffle nouveau caractérise cette année la grande manifestation genevoise qui n'a pas attendu son quart de siècle pour laisser libre cours à son dynamisme et à son imagination. Plus de 300 invités se pressaient le jour de l'ouverture pour découvrir les nouveautés annoncées en cet automne 1976 et qui nous concernent de très près, puisqu'il s'agit d'une vaste halle réservée à la gastronomie, à l'alimentation et aux vins.

La diversité et la richesse de ce nouveau secteur donnent une nouvelle dimension au Salon des arts ménagers qui reste évidemment toujours, d'autre part, la principale foire suisse de biens d'équipement domestique.

Intégré dans cette halle, le stand de la Commission professionnelle genevoise pour les cafés, restaurants et hôtels ne manque pas d'attirer l'attention des visiteurs. Elaboré par les associations professionnelles de l'hôtellerie et de la restauration, il présente un coin de salle à manger où chaque jour un maître d'hôtel et ses collaborateurs s'adonnent à des démonstrations de tranchage, de flambage et de préparation de cocktails. Les plus grands hôtels genevois y délèguent chacun leur meilleure équipe de service, tandis que les responsables romands des départements de formation professionnelle de la SSH et de la FSCRH sont présents pour renseigner les jeunes visiteurs sur les possibilités de formation hôtelière, tout particulièrement dans le secteur du service.

● Au Restaurant «La Bonne table», dans un cadre «Belle Epoque» très sympathique, quelques grands chefs de la Nouvelle cuisine française, ainsi que les chefs membres de «La cuisine de l'amitié» et les dames de l'Association des restauratrices-cuisinières rivalisent de talent et de finesse pour offrir à leurs 65 convives de quoi faire de ce 24e Salon des arts ménagers un des grands événements gastronomiques de l'année 1976.

Le sens d'une foire commerciale

D'autres attractions attendent encore le

visiteur, en particulier le pavillon de la merveilleuse Côte d'Ivoire qui sera, lui aussi, un régal pour les yeux, pour le palais et même pour les oreilles, car l'animation sous toutes ses formes, la couleur et le rythme lui confèrent une atmosphère envoûtante!

Ce 24e Salon des arts ménagers a franchi un nouveau pas dans le sens d'une offre plus complète et de grande qualité. Et M. Jean-Pierre Schadt, son directeur, principale cheville ouvrière de la société SESAME qui en assume l'organisation, ne s'y est pas trompé. «Je vous rappelle», dit-il, que le meilleur terrain de la rencontre de l'offre et de la demande, ce sont les foires commerciales. A court terme, c'est un problème d'achat et de vente. A long terme, c'est l'étude de la transparence du marché, parce que nos manifestations accueillent sur un pied d'égalité, bien entendu dans une économie de marché, toute la concurrence: comparaison et information exceptionnelles à tous les échelons de la production et de la distribution, ce dont finalement profite le consommateur.»

Les foires commerciales, salons et autres expositions affiliés à l'Association suisse ont pratiquement passé sur la récession économique comme chat sur braise. C'est bien le témoignage le plus révélateur de leur raison d'être et de leur rôle vital dans l'économie. Sur le marché genevois, quel que magicien n'a-t-il pas dû une fois prononcer la formule célèbre: «SESAM, ouvre-toi?» Qui nous vaudrait aujourd'hui un 24e Salon débordant de trésors et de surprises. J.S.

Trois autres initiatives sont encore à signaler:

- celle de M. Fassbind qui offre à l'Alpha-Palmiers une irrésistible cuisine hongroise préparée par deux chefs de Budapest, avec un orchestre tzigane de cinq musiciens;
- celle de M. Chollet qui a engagé dans son restaurant «Le Richelieu», au Carlton, le très célèbre chef Paul Bajade, des «Chênes Verts» à Tourtour (Var), et qui fait une merveilleuse cuisine provençale;
- celle du Novotel, qui vient d'entamer un «Mois gastronomique lyonnais». La cuisine lyonnaise, ne Foubions pas, passe pour être la meilleure de France. Cl. P.

Du nouveau au Musée des transports

(ONST) Récemment, la section des télécommunications du Musée suisse des transports à Lucerne a été entièrement réaménagée par les PTT en fonction des

progrès techniques les plus récents. Le clou de cette exposition — qui évoque le passé, le présent et l'avenir des téléphone, télégraphe, radio et télévision — est une carte de la Terre d'une surface de 120 mètres carrés sur laquelle est reproduit optiquement le déroulement d'une communication internationale. Beaucoup d'autres modèles et installations permettent aux visiteurs de comprendre le fonctionnement d'installations techniques complexes.

Lisez et faites lire l'Hôtel-Revue

le principal hebdomadaire suisse d'hôtellerie et de tourisme

Votre journal spécialisé!

Auch die Lichtreklame trägt zum guten Image bei

Heute ist es besonders wichtig, dass Ihr Betrieb auch nach aussen in Erscheinung tritt. Eine auffällige und wirkungsvolle Lichtreklame gibt den entscheidenden Impuls für den Besuch eines Lokals. Profitieren Sie von unserem gegenwärtigen preisgünstigen Sonderangebot. Lassen Sie Ihre Anlage überholen oder verlangen Sie einen unverbindlichen Vorschlag für eine neue Lichtreklame.

ROVO

50 Jahre Rovo. 5 Vorteile für Sie:

1. Betriebssicherheit der Anlagen
2. 3 Jahre Garantie
3. Service und Unterhalt gewährleistet
4. Sonderwünsche werden berücksichtigt
5. Büros und Servicestellen in der ganzen Schweiz

ROVO AG
Karlstrasse 9, 8048 Zürich, Tel. 01/62 44 00, Dufourstrasse 42, 4000 Basel, Tel. 061/23 40 99, Lorrainestrasse 21, 3000 Bern 11, Tel. 031/42 12 44.
Av. W. Fraisse 12, 1006 Lausanne, Tel. 021/27 75 51. Via alla campagna 22, 6900 Lugano, Tel. 091/51 35 65.

Architekturteam mit Hotel/Restaurant- und Innenarchitekten-Ausbildung reorganisiert und gestaltet Ihren Betrieb bei Um- und Neubauten fachmännisch. Verlangen Sie bitte unverbindliche Angebote unter Chiffre OFA 2986 R an Orell Füssli Werbe AG, 5001 Aarau.

Service de désinfection M + O Henri M. Maire
Déplacements dans toute la Suisse romande sur rendez-vous
1056 Froideville/Lausanne
TOUTES DESINFECTIONS - RATS - CAFARDS - BLATTES - etc. - DEVALOIRS - CONTAINERS - TRAITEMENTS DU BOIS - TRAVAIL GARANTI - PRIX MODERES - DEVIS GRATUITS
Conditions avantageuses par abonnement

Besteckfächer, Art. Nr. 769-1, Kunststoff, grau, Fassungsvermögen 50 Besteckteile, Breite 12,5 cm, Länge 31,5 cm, Höhe 10 cm, geeignet für freie Aufstellung oder zur Verwendung in Besteck-Dispenser. Stückpreis Fr. 12,50
Besteckdispenser, Grundrahmen und Aufsteckrahmen galvanverchromt. Preis mit Besteckfächern. Art. Nr. 769-4 2x2 Fächer übereinander Fr. 249,50
Bestellen Sie bitte heute noch. Telefon (041) 22 55 85
Abegglen-Pfister AG Luzern

Gästezimmer

wohnlich, robust und pflegeleicht
Individuell möbliert durch
MOBELFABRIK GSWEND
3812 Steffisburg
Telefon 032/37 43 43

*Sigvel - der Abfallzerkleinerer für höchste Beanspruchung

Sivgel* shreddert grosse Abfallkosten kurz und klein.

Die Abfall-Beseitigung kostet Geld. In vielen Betrieben noch viel zu viel. Denn ob in einem Container zehnmal mehr oder zehnmal weniger Abfälle Platz haben, ist ein grosser Unterschied - die Kosten für die Leerung bleiben nämlich dieselben.

Zehnmal mehr Abfälle im gleichen Container! So überraschend dies klingt, so überzeugend ist der Beweis: eine Demonstration mit dem Shredder von Walko: Ob Metall, Glas, Holz, Kunststoff oder sperriger Abfall aus anderen Materialien - der Shredder von Walko macht alles sofort kurz und klein.

Der Shredder von Walko ist in zwei Modellen erhältlich - beide entwickelt für höchste Beanspruchung und tagtäglich Gebrauch.

Verlangen Sie unverbindlich eine Demonstration. Das Walko-Vorführ-Team kommt auf den gewünschten Zeitpunkt zu Ihnen. Senden Sie einfach den Coupon ein oder rufen Sie uns an.

Der Beweis:

Ich wünsche unverbindlich weitere Informationen über den Shredder von Walko.

Ich wünsche eine unverbindliche Demonstration. Bitte rufen Sie mich an. HR

Name: _____
Vorname: _____
Strasse: _____
PLZ/Ort: _____
Tel.: _____

Senden an
Walko AG, Ringstrasse 16,
8600 Dübendorf
Telefon 01/821 16 80

walko ag

Ringstrasse 16, 8600 Dübendorf zürich

Planen Sie Ihren Küchenumbau als Ganzes. Damit Konzept und Kasse stimmen.

Sollen durch den Küchenumbau die gesteckten Ziele erreicht werden - nämlich grössere Leistungsfähigkeit und Rentabilität - muss der gesamte Umbau von allem Anfang an als Ganzes geplant werden. Jeder Schritt muss im Rahmen eines Gesamtkonzeptes liegen. Ein Küchenumbau braucht daher den richtigen Partner: Franke.

Franke hat alles, was es für den kostenbewussten, zielgerichteten Umbau braucht: umfassende Erfahrungen in allen Bereichen des modernen Küchenbaus. Und ein erfolgreiches Programm bewährter Einrichtungen und leistungsfähiger Apparate.

Ein Küchenumbau ist vielfach eine Kostenfrage. Mindern Sie die finanziellen Belastungen, indem Sie den Umbau, entsprechend der Dringlichkeit, in Etappen vornehmen. Unsere Küchenspezialisten haben diese Umbau-Formel schon seit einiger Zeit erfolgreich in die Realität umgesetzt.

Von der Planung bis zur Realisation: ein Konzept aus einer Hand.

Informieren Sie sich doch einmal völlig unverbindlich über den Küchenumbau ganz allgemein oder über das wirtschaftliche Umbau-System in Etappen.

Bitte informieren Sie mich unverbindlich über die Leistungen von Franke auf dem Sektor (Küchenumbau). 4/2/11

Name: _____
Strasse: _____
PLZ/Ort: _____
Coupon einsenden an:
Franke AG, 4663 Aarburg

FRANKE

Franke AG
CH-4663 Aarburg/Schweiz
Telefon 062 43 31 31

«Bildungstourismus» im Oberwallis?

Ein neuer Pfeil im Köcher

«Mit der Gewissheit, dass die Meyer's Alpine Privatschule Lax (Goms) einem echten Bedürfnis entspricht und mit ihrer international angestrebten Schülerschaft auch einen Beitrag zur Entfaltung jener Toleranz zu leisten imstande sein wird, welche der besseren Völkerverständigung diene», wirbt seit wenigen Wochen eine Aktiengesellschaft auf internationaler Ebene um ideale und materielle Unterstützung für ein einziges Schulprojekt im Oberwallis.

Die geplante Privatschule – ihr «Künstlername»: William Tell College – wird nach Auskunft des beauftragten PR-Beraters Ulrich Crettaz (Agmatour, Bern) getragen von einer Gruppe Schweizer Aktionäre, insbesondere aus der Region sowie von Persönlichkeiten, die im Schulwesen aktiv tätig sind und an der Realisierung des Privatschul-Projektes grundsätzlich interessiert sind.

Es fehlt nur noch das Geld

Vor gut zwei Jahren wurde die AG mit einem Aktienkapital von 220 000 Franken zur Finanzierung der Vorstudien gegründet; Verwaltungsratspräsident ist der Briger Professor Anton Bieler. Mit Rollo John O. Meyer (Somerset, England) und Dr. Robert O. Friedrich (Basel/Frankfurt/Milano) konnten zwei international anerkannte Experten auf dem Gebiet des Privatschulwesens gewonnen werden, die ihr Know How und ihre Erfahrung in den Dienst des zukünftigen Goms Erziehung- und Ausbildungsinstitutes stellen. Unmittelbar nach ihrer Gründung hat die Gesellschaft ein Team von Fachleuten aus Schule, Wirtschaft, Architektur und Recht mit der realisierungsfreien systematischen Ausarbeitung eines Projektes zuhänden möglicher Investoren beauftragt. Das vorliegende Projekt hat die geforderte Reife inzwischen erlangt und ist Ende Juli 1976 von den zuständigen öffentlichen Instanzen genehmigt worden. Noch aber hat das Vorhaben die letzte entscheidende Phase, jene der Finanzierung, zu durchlaufen.

Positive Lagebeurteilung

«Abklärungen und Nachforschungen über die Lage auf dem internationalen Privatschulmarkt haben ergeben, dass eine neue Privatschule mit der vorgesehene Konzeption interessante Erfolgchancen aufweist», tönt es zuversichtlich aus dem Kreis der Initiatoren. Sie führen dazu insbesondere folgende Gründe an:

- Die heute bestehenden Privatschulen in der Schweiz sind einseitig in der französischen Westschweiz konzentriert.
- Wohlhabende Eltern suchen wieder vermehrt Schulen, in denen an ihre Kinder strengere erzieherische und schulische Massstäbe gelegt werden.

Erstklass-Service – Zweitklass-Preise

Das sechs Jahre junge Basler Hotel Alexander, seit geraumer Zeit in ernsthaften Schwierigkeiten, hat eine neue Zukunft vor sich: Die einheimische Gastrag unter der initiativen Leitung von Emil Wartmann hat sich als neuer Pächter dieses Erstklass-Hauses bei der MUBA auf ihr erstes Hotelbetrieber eingeladen.

Die bisherigen Leistungen und das Format ihres Verwaltungsratspräsidenten räumen der Gastrag für dieses Experiment einen hohen Vertrauenskredit ein. Der Entscheid zur Übernahme der neuen Aufgabe fiel erst am 15. August dieses Jahres; nach einer kurzen Ausbauphase ab anfangs Oktober wurden der Betrieb und sein neues Führungsteam anlässlich der Übernahme des Alexander und der Wiedereröffnung des «Provençal» kürzlich der Presse vorgestellt.

Formel der Zukunft

Mit der Devise «... erstklassig führen, zu Preisen der zweiten Hotelklasse» soll das modern ausgebaut und geschmackvoll eingerichtete Hotel – alle Zimmer mit Bad oder Dusche, eigene Garage, günstig gelegen und gut zugänglich – zu neuer Blüte gebracht werden. Auf besonderes Interesse stiessen an der Besichtigung die

- Das Projekt erfüllt alle funktionellen und psychologischen Anforderungen für einen modernen, effizienten und in guter äusserer und innerer Atmosphäre sich abspielenden Schulbetrieb.
- Die relative Abgeschiedenheit zu Grossstädten mit ihren Vergnügen und Gefahren erleichtert den Schülern die Konzentration auf ihre Ausbildung.
- In Lax geniesst eine Privatschule die Standortvorteile des Alpengebietes und ist doch relativ rasch von internationalen Verkehrsknotenpunkten aus erreichbar.
- Mit der steigenden internationalen Mobilität der Familien potentieller Schüler wächst auch die Nachfrage nach guten Privatschulen in einem sicheren Land mit grosser Bildungstradition.
- Und die Rezession? Dazu meinte Crettaz stellvertretend für die AG, man sei zuversichtlich, dass diese allmählich überwinden sei; im übrigen handle es sich beim «Zielpublikum» um Leute der gehobenen Kaufkraftklasse, die davon kaum betroffen werden seien.

Erziehung zur Selbstverantwortung

Das Institut will sich nicht auf den traditionellen schulischen Unterricht beschränken, heisst es im skizzierten Bildungskonzept. Vielmehr setzt es sich «eine Integration von Wissen und Bildung im Sinne einer ganzheitlichen Erziehung des Menschen» zum Ziel. Der Unterricht soll entsprechend auf einem flexiblen, differenziert-individuellen schulischen Angebot – bei gleichzeitigem Streben nach einer möglichst breiten Allgemeinbildung – basieren. Als offizielle Schulsprache ist Englisch vorgesehen; nicht englisch sprechende Kinder sollen in Intensivkursen innert kürzester Frist auf den Normalunterricht vorbereitet werden.

Neben dem Schulunterricht soll das Internat zum ausgleichenden und ausgeglichene Lebensraum werden. Durch die bauliche Konzeption will man bereits äusserlich das Prinzip der Ko-Education im Internatsleben dokumentieren: es sind keine getrennten Knaben- und Mädchenhäuser geplant. Grosse Bedeutung wird dem Sport und der Bewegung beigegeben; entsprechend sollen grosszügige

Appartements, die sich auszeichnen für den Empfang von Geschäftsfreunden und die Durchführung kleiner Konferenzen eignen. Die neue Pächterin will aber nicht nur von den Messen, sondern vor allem von den Baslern leben. Mit dem bezüglich Dekor und Beleuchtung verbesserten und ausgebauten Restaurant-Bar-Dancing Provençal verfügt die neue Pächterin zu diesem Zweck über einen hervorragenden Trumpf. Das mit dem – auf italienisch-südfranzösisch getrimmen – Restaurant verbundene Bar-Dancing ist in seiner Kombination für Basel einzigartig. Die gebotene Möglichkeit, in stimmungsvollem Rahmen am selben Ort den Apéro zu geniessen, anschliessend kleinere oder grössere Leckerbissen bei dezenter Tafelmusik zu geniessen und später das Tanzen zu schwingen (und dies ohne erhöhte Essenspreise), darf ganz generell als zukunftsweisende Formel etikettiert werden.

«Neue Besen kehren besser»

Öffnungszeiten bis 02.00 und warme Küche bis 01.00 Uhr – vorläufig von Mittwoch bis Samstag – sollen das ihre zum Wiederaufschwung beitragen. Direktor des ganzen Betriebes und vor allem auch verantwortlich für Restaurant-Bar-Dancing ist Camillo (alias Jürg Musfeld), ein waschechter Basler mit grosser Erfahrung auf dem Reise- und Unterhaltungssektor; er hat sich seinen Namen nicht zuletzt als Unterhaltungschef der Nova-Park-Betriebe in Zürich geschaffen.

Zur neuen Leiterin des Hotels ernannt wurde Frau Andrea Thibault, die ihre Sporen in den Basler Hotels International und Excelsior aberkannt hat und die Basler Touristik-Szene ausgezeichnet kennt. Damit hat die Gastrag zweifellos die Voraussetzungen geschaffen, um wieder an bessere Zeiten in der kurzen Geschichte des Alexander anknüpfen zu können. Emil Wartmann ist denn auch zuversichtlich und freut sich auf die neue Herausforderung – trotz der nicht eben rosigem Situation der Hotellerie am Rheinknie. TH

Anlagen erstellt und zahlreiche sportliche Betätigungsmöglichkeiten in das Schul- und Freizeitprogramm aufgenommen werden.

Touristische Impulswirkung

Eine grundsätzliche Gegnerschaft ist – so Crettaz – dem vorliegenden Projekt bisher nicht erwachsen. Vielmehr würde von den Einheimischen anerkannt, dass von dessen Realisierung touristisch wertvolle Impulse ausgehen würden. Noch seien allerdings gewisse technische Schwierigkeiten zu lösen, bis das Vorhaben in Angriff genommen werden könne. Das vorläufig – aus zeitlichen Gründen – noch nicht im regionalen Entwicklungskonzept figurierende Privatschul-Projekt ist auf 250 Schüler zugeschnitten und verfügt über Ausbaumöglichkeiten bis zur doppelten Kapazität; dann müsste freilich ein eigenes Sportzentrum angegliedert werden.

Bereits zehn Tage nach der Publikation der Projektunterlagen sind drei handfeste Angebote von Investoren eingetroffen. Dennoch warnt Crettaz vor übertriebenen Erwartungen: «Ein Projekt in dieser Grössenordnung braucht einen zeitlichen Spielraum von mehreren Jahren. Nur im Idealfall werden wir die geplante Kapitalerhöhung bereits bis Ende Jahr vornehmen können.» Sollten sich indes seine Hoffnungen auf die laufenden Verhandlungen bewahrheiten, sähe der Fahrplan im Frühjahr 1977 die Ausarbeitung des Detailprojektes und – frühestens – im Herbst 1978 die Vollendung der ersten Etappe des Instituts vor. Fünf weitere Jahre und Anlagekosten von total 13,7 Millionen Franken sind eingesetzt zum vorgesehenen Endausbau der vierten und letzten Etappe. TH



Neue Anlagen in Adelboden

Adelboden kann auf den kommenden Winter mit einer Reihe von zusätzlichen Attraktionen aufwarten. Am Rande der Naturseilbahn ist eine neue Garderoben- und Toilettenanlage erstellt worden. Auf der Engenalp, deren Berghotel ein neuer Restaurant erhält, steht ein zweiter Skilift bereit. Der älteste Skilift, Adelbodens wird durch eine neue Anlage vom Kuonisbergl auf das Höchsthorn ergänzt. Schliesslich ist die Förderleistung des Skilifts Tschentenalp verdoppelt worden. Im weiteren Einzugsgebiet Adelbodens, auf Engenalp, ist ebenfalls ein neuer Skilift entstanden.

Hallenbad Aeschi: Einen Schritt weiter

Die Stimmberechtigten von Aeschi bei Spiez haben sich für eine Beteiligung ihrer Gemeinde am Bau eines Hallenbades ausgesprochen. Nebst der Abtretung eines Grundstückes sowie dem Erwerb eines Aktienpaketes von 300 000 Franken leistet die Gemeinde eine Defizitgarantie von maximal 20 000 Franken. Im Dezember soll die Hallenbad AG gegründet werden, welche die Restfinanzierung sichern muss. Mit dem Baubeginn wird auf Frühjahr 1977 gerechnet.

Neue Skilifte allüberall

Neben den bereits erwähnten Anlagen wird auch das Skigebiet Meiringen-Hafligi durch den Bau des Lifes Balsalp-Käsestrass erweitert. Ein neuer Lift steht kommenden Winter auf der Alp Oeschinen ab Kandersteg zur Verfügung. Gleich wird eine neue Liftelemente der Sportbahnen Wriehehorn im Diemtigtal, nämlich die Anlagen Heitern-Homad und Untere Heitern-Obere Heitern. Hier wurde zudem das Berghaus Nüegg vergrössert.

Auf Aareviadukt verzichten!

Ein Teilstück der Umfahrung von Interlaken, die geplante Zubringerstrasse zur rechtsufrigen Brienzseestrasse mit dem geplanten 950 Meter langen Aareviadukt von Interlaken nach Goldswil soll nicht gebaut werden. Dies fordert der Schweizerische Verein zum Schutz der Aarelandschaft bei Interlaken. In einem Gesuch an den Berner Regierungsrat beantragt er, auf das Bauwerk zu verzichten und den Anschluss der rechtsufrigen Brienzseestrasse an die N 8 über die bestehenden Verkehrswege zu realisieren.

Grindelwald hat seine Eisgrotte wieder

Dank dem Vorstoss des Oberen Grindelwaldgletschers in den letzten Jahren wurde es wiederum möglich, unter grossem Arbeitsaufwand eine Eisgrotte zu erstellen. Der Besucher kann somit auf 30 Meter Länge bis ins Innere des Gletschers eindringen. Der Eingang befindet sich an der Gletscherzunge und ist bis in den späten Herbst hinein jederzeit zugänglich. Vor Restaurant Wetterhorn zum Beispiel erreicht man die blaue Höhle in knapp 15 Minuten. pd/r.

Mürren: Startschüsse sind gefallen

Wie erinnert, hat der Hotelier-Verein Mürren durch den Einsatz beträchtlicher Mittel vor einem Jahr das Palace Hotel vor dem Zugriff der Transzendentalen Meditation retten können. Inzwischen sind zwei Aktiengesellschaften gegründet worden, welche für die Renovation des Hotels und die Schaffung eines Kur- und Sportzentrums verantwortlich zeichnen.

Mit den Zielen, das Mürren-Palace als führendes Haus des Ortes zu erhalten, die dem Kurort fehlenden Kur- und Sportanlagen zu erstellen und das restliche Areal vor unkontrollierter Überbauung zu schützen, hatte sich im Gefolge der Feuerwehraction der Mürrener Hoteliers ein Initiativkomitee gebildet. An den Planungsarbeiten beteiligte sich in massgeblicher Weise der Kanton Bern.

Erfreuliches Zeichnungsergebnis

Nachdem am 24. August die «Alpine Kur- und Sportzentrum Mürren AG» (AKS) mit einem Aktienkapital von 3,3 Millionen Franken gegründet werden konnte, wird man im kommenden Frühjahr mit dem Bau des Sportzentrums auf dem Palace-Areal beginnen. Im Winter 1978/79 werden dem Gast ein Hallenbad, eine Kunstseilbahn mit Curlinghalle, eine Mehrzweck-Sporthalle sowie diverse Aussenanlagen zur Verfügung stehen. An der Aktienzeichnung beteiligten sich in imponierender Weise sowohl Gäste als auch Einheimische und vor allem der Schweizerische Landesverband für Leibesübungen (SLL) (er besitzt in Mürren bereits ein Kurszentrum) sowie die Schilt-horn- und die Mürrenbahn.

Hotel wird renoviert

Parallel zur AKS kam es zur Gründung der neuen Hotel-Trägergesellschaft mit einem Aktienkapital von 1,6 Millionen Franken. Sie konnte das Palace anfangs September übernehmen und wird nun die

notwendige Renovation des aus dem Jahre 1928 stammenden Teils an die Hand nehmen. Das erneuerte Palace wird auf den Winter 1977/78 eröffnet werden. Die beiden Gesellschaften werden von alt Regierungsrat Walter F. Siegenthaler präsidentiert, die Verwaltungsräte umfassen je neun Mitglieder, zusammengesetzt aus Kreisen des SLL, der Einheimischen, der Gäste sowie des Kantons.

Tätige Hilfe der Kantone

Als Grundlage für die Nutzung der verbleibenden Parzelle von rund 45 000 Quadratmetern ist von der Gemeinde Lauterbrunnen ein Überbauungsplan mit Sonderbauvorschriften genehmigt worden. Die Parzelle ist vorläufig vom Land-erwerbssonds der bernischen Wirtschaftsförderung erworben und damit gesichert worden. Am Bau des Sportzentrums wird sich der Kanton mit Mitteln aus dem Fonds zur Förderung des Fremdenverkehrs namhaft beteiligen; man spricht von bis zu drei Millionen Franken, wovon ein Viertel als teilweise Entschädigung für den Landkauf zu verwenden sein wird. Die Volkswirtschaftsdirktion, welche durch ihre tätige Mithilfe massgeblich zum Zustandekommen des Vorhabens beigetragen hat, wird der Regierung zuhänden des Grossen Rates Antrag stellen. Mit Freude darf vermerkt werden, dass die «Rettingsaktion Mürren Palace» dank dem Einsatz aller Kräfte in eine eigentliche Kurortserneuerung ausmündet. GFK

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

Aus- und Weiterbildungskurs 1976 auf dem Gurten

Zur Tradition geworden – jung geblieben!

Der Berner Verkehrsdirktor und heutige Präsident des Europäischen Verbandes für Fremdenverkehrsfachleute, Ernst Hegner, beantragte 1970 der Generalversammlung des VSKVD, geeignete Massnahmen zur Aus- und Weiterbildung seiner Mitglieder zu treffen. Schon damals wurde erkannt, dass Strukturwandlungen – so z. B. die Konzentration der Fremdenverkehrsbetriebe aller Sparten, das Entstehen neuer Absatzmärkte und Methoden usw. – und die Entwicklung der internationalen Konkurrenz ein gemeinschaftliches Vorgehen für die verantwortlichen Führungskräfte der schweizerischen Fremdenverkehrswirtschaft notwendig machen.

Aus der vom VSKVD vorerst eingesetzten Kommission zur Abklärung der Weiterbildungsfragen, der neben Mitgliedern des VSKVD auch Vertreter des Schweizer-Hotelier-Vereins, des Schweizerischen Fremdenverkehrsverbandes, der Hochschule St. Gallen, der Swissair, der Schweizerischen Verkehrszentrale und des Reisebüroverbandes angehörten, wurde die VSKVD-Arbeitsgruppe Weiterbildung kreiert, die 1972 auf dem Berner Hauberg Gurten den ersten Aus- und Weiterbildungskurs durchführte.

Siebte Auflage

Vieles an diesen Kursen, deren nunmehr siebenter vom 19. bis 21. Oktober stattgefunden hat, ist sich gleich geblieben: Das Ausbildungskonzept (praxisnah, spezifisch), die Zielvorstellung (Vertiefung bereits erworbenen Wissens, zukunftsgerichtete Weiterbildung), der Gurten als Kursort, die wertvolle Mitarbeit und Unterstützung durch die dem VSKVD nahestehenden Organisationen und die erfreulicherweise unverändert grosse Teilnehmerzahl. Allerdings sei zum letzten Punkt nicht verschwiegen, dass die bereits letztes Jahr an dieser Stelle festgehaltene Tatsache gültig bleibt, dass gerade einige der grossen und grössten «Logiernächteproduzenten» sich immer noch den Luxus leisten können, mit ihren Kaderleuten auf – offenbar nicht nötige! – Weiterbildung zu verzichten.

Die Aktualität der diesjährigen Themenkreise war durchwegs gleichwertig, was von Gehalt und Form der zahlreichen Referate, Vorführungen und Beiträge nicht unbedingt gesagt werden kann. Der diesjährige Kurs behandelte – grob zusammengefasst – die folgenden Stoffgebiete:

Aktuelle Fremdenverkehrsfragen und -probleme:

Der gleichentags aus den USA zurückgekehrte Nationalrat J. J. Cevey wusste mit seinen Ausführungen über die Fremdenverkehrspolitik des Bundes zu fesseln. Dr. U. Schaefer (Vizedirektor des Schweizerischen Fremdenverkehrsverbandes) beeindruckte mit Praxisnähe und Fachwissen in Referaten über touristische Marktlage und spezielle Probleme der schweizerischen Fremdenverkehrspolitik (u. a. Mehrwertsteuer, Raumplanung, Regionalpolitik, Lagerung radioaktiver Abfälle). Direktor C. H. Christe der Swissair versuchte, Möglichkeiten des zukünftigen

Marktes auf internationaler Ebene aufzuzeigen und Dr. H. P. Schmidhauser, Dozent an der Hochschule St. Gallen, sprach über die Finanzbeschaffung der Verkehrsvereine.

BerufsBild

Modellarbeitsvertrag und Rahmen-Pflichtenheft für Kurdirktoren – von einer Spezialkommission in zeitraubender, langer Vorarbeit sehr sorgfältig ausgearbeitet – wurden durch einen der geistigen «Väter», Kurdirktor Hans Forrer aus der Lenk, erläutert und beeindruckend sachlich diskutiert. Aber auch die Anfänger wurden nicht vergessen: das Vorstellen eines betrieblichen Ausbildungsprogramms für Lehrlinge dürfte der Förderung geeigneten Nachwuchses Nutzen bringen.

Elektronische Datenverarbeitung

R. Turian vom Centre informatique de Glion verstand es, leichtfassliche Grundbegriffe dieser komplexen Materie zu vermitteln und in praktischen Fallstudien über die Aktion «Porte ouverte» von Villars und eine Gäste-Auskunftsferhebung von Zinal konkrete Anwendungsmöglichkeiten des Computers zu demonstrieren. Diese Beiträge und die diskutierten Erfahrungen mit bereits im Einsatz stehenden Systemen für Ferienwohnungsvermittlungen waren bedeutenend schlussreicher und wertvoller, als die Ausführungen der eingeladenen «Spezialisten» einer bedeutenden Herstellerfirma, bei denen man sich des Eindruckes nicht erwehren konnte. Fremdenverkehr sei für sich vorwiegend hoch. Hobby, und nicht Industrie...

Hotellerie

Der Vortrag von Dr. B. Miescher vom SHV über Erwägungen und Empfehlungen zur Unterscheidung von Hotels und nicht-hotelmässigen Betrieben am Beispiel der Aparthotels wurde zu einem Bestseller, nicht zuletzt sicherlich des Privileges wegen, glasklare und «ofenfrische» Informationen zu einem Thema erhalten zu haben, über das in dieser Zeitung noch zu lesen sein wird. Eine weitere Meisterleistung war bestimmt auch die ebenso kompetente, wie einflussreiche und von welchem Charme getragene Kursleitung durch Kurdirktor André Willi aus Villars, dem es gelang, aus Direktoren Schülern zu machen, ohne dabei selber zum Schulmeister zu werden. pd

14

Statt 50 Verträge mit 50 verschiedenen Vertragspartnern abzuschliessen, und 50 mal soviel Zeit zu verschwenden ist es einfacher, einmal mit uns zu sprechen.

Generalunternehmung

ORTOBAU
Zürich

Ortobau AG, Dorfstrasse 112
8050 Zürich, Telefon 01 48 44 23
Generalplaner und Generalunternehmer

Cafetiers-restaurateurs et hôteliers de Suisse, votre collaboration est indispensable



Oui, tous ceux qui ont à faire, en Suisse, avec l'écoulement des vins indigènes sont invités à se joindre à une vaste action collective. Les cafetiers - restaurateurs aussi.

Une campagne d'information de grande envergure en faveur des vins suisses se déroule actuellement dans tout le pays.

Une campagne unique en son genre pour faire (mieux) connaître les vins suisses. Pour rappeler au public à quel point ils sont divers et agréables.

Vos clients boivent moins de vin suisse. Deux décis au lieu de trois. Autre chose au lieu d'un ballon. Recommandez-leur les vins suisses. Faites-leur faire des découvertes.

Profitez du climat favorable créé par les informations qui paraissent en ce moment. Vos clients sont invités à donner la préférence aux vins de chez nous. Tendez-leur la perche.

Et calculez vos prix au plus juste, en appliquant strictement les normes de la Fédération Suisse des Cafetiers-Restaurateurs et Hôteliers.

De cet effort de solidarité qui est demandé à tous les intéressés, du producteur au consommateur, prenez aussi votre part.

Merci.



Vins suisses, reflets du pays!

Voici la reproduction d'une des 10 annonces d'information de grand format qui paraissent dans les quotidiens et périodiques.

ogrosusse

DZ Reiselust-Partner

Gemischtes Doppel - Touristik-Kombination: »Freizeit und Reisen«

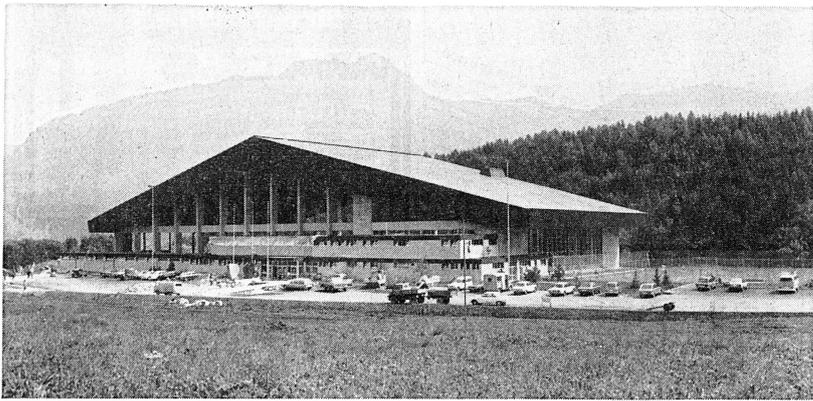
- Jede Woche die große Touristik-Kombination in zwei bedeutenden Zeitungen.
- Jede Woche 830.000 Leser mit Niveau.
- Eine Perle in jedem Reiselust-Mediaplan.
- Finanzstark, sozial unabhängig und reisebegeistert.
- Da zählen nicht die Nasen, sondern die Köpfe.

Unsere Vertretung in der Schweiz:
IVA AG für internationale Werbung,
Beckenhofstraße 16, CH-8035 Zürich,
Telefon 01 / 26 97 40

Deutsche Zeitung
Die politische Wochenzeitung **DZ**

und **Handelsblatt**
WIRTSCHAFTS- UND FINANZZEITUNG

Media-Unterlagen: Deutsche Zeitung · Anzeigen-Leitung · Martin-Luther-Platz 28 · 4000 Düsseldorf 1 · Tel.: 02 11/32 00 01



Le nouveau Centre des Sports de Leysin, inauguré il y a quelques mois, et fer de lance de la grande station des Alpes vaudoises.

Assemblée générale de Leysintours, à Lausanne

Une hôtellerie en pleine mutation

Le dernier exercice de Leysintours, société pour le financement et l'exploitation d'entreprises touristiques, ne s'est pas terminé aussi brillamment que certains exercices précédents et laisse penser que cette société marque le pas. Les 39 actionnaires présents à son assemblée générale, qui s'est déroulée à la Voile d'Or sous la présidence de M. Eric Giorgis, peuvent néanmoins envisager l'avenir avec optimisme. Bien qu'ils aient accepté, cette année, de renoncer à l'encassement de leur dividende.

L'ensemble de l'exercice de Leysintours, couvrant la période du 1er mai 1975 au 30 avril 1976, a été caractérisé par une augmentation des nuitées (463 617) de l'ordre de 2,8% et une légère baisse de la durée de séjour qui a passé de 7,9 à 7,8 nuitées. La station de Leysin a consolidé sa cinquième place parmi les stations suisses de sports d'hiver. Et pourtant...

Des prix défavorables

Les prix pratiqués, sous la pression de la clientèle et des agences de voyages, ont été plus bas que précédemment et ont entraîné une réduction des marges. Leysintours, qui exploite des établissements dont le confort et les tarifs se situent en haut de la gamme à Leysin, s'est ainsi trouvé temporairement défavorisé et n'a pas pu atteindre ses objectifs.

La réalisation du Central-Résidence et celle du Centre sportif n'a pas encore permis à la station et singulièrement à Leysintours d'en apprécier les fruits, de sorte que cette société qui possède, exploite ou gère au total plus de 1600 lits, s'est trouvée dans l'obligation, en cours d'exercice, de repenser l'ensemble du problème hôtelier et de rechercher de nouvelles solutions.

● Un contrat a été conclu avec l'Organisation Carlo de Mercurio qui assume, depuis le 1er mai 1976, la gestion de tous les établissements hôteliers de Leysintours, dont M. de Mercurio est vice-président. Des mesures de rationalisation et de promotion ont été prises pour améliorer ainsi la situation financière de ces établissements.

● Dans ce même cadre, ainsi que nous l'avons déjà annoncé, le Grand Hôtel est désormais loué 8 mois par an à un mouvement de méditation transcendental, dont l'apport financier a été jugé supérieur à la clientèle traditionnelle dès les premiers jours d'exploitation. En hiver, l'établissement est ouvert d'une façon classique; dès l'hiver 1977/78, deux grands «tour operators» l'exploiteront selon un système de club. On prévoit ainsi de doubler la fréquentation de cet hôtel.

● L'exploitation du Central-Résidence, reconstruit par obligation à la veille d'une crise imprévisible, est jugée satisfaisante.

en dépit des circonstances économiques qui ont fortement freiné les ventes d'unités immobilières. La totalité des appartements devrait prochainement être vendue d'ici la fin de l'an prochain.

Une fortune... immobilière

Malgré le fait que sur 14 exploitations, douze ont eu des résultats favorables ou qualifiés de normaux, les comptes du dernier exercice ont subi le contrecoup des difficultés rencontrées dans certaines exploitations hôtelières. «Nous avons une riche fortune immobilière», déclara M. Giorgis, «mais notre société est pauvre en trésorerie». Les immeubles et terrains de Leysintours figurent d'ailleurs pour 8 millions de francs au bilan, sans compter le Central-Résidence dont le compte de construction s'élève à 11 millions de francs.

Malgré cette influence négative, les résultats financiers se caractérisent par un bénéfice (après amortissements et compte tenu du report de l'exercice antérieur) de 41 121 francs (contre 175 957). C'est la raison pour laquelle l'assemblée des actionnaires, sur proposition du conseil d'administration, a décidé de faire preuve de prudence et de renoncer à la répartition d'un dividende.

L'exercice en cours, qui se terminera le 30 avril 1977, devrait montrer si les mesures prises cette année ont permis de redresser la situation et si la société, déchargée de ses soucis de remplissage du Grand Hôtel et du lancement du Central-Résidence, a retrouvé sa vitesse de croisière. J. S.

Votre bibliothèque

Science touristique

Les praticiens du tourisme, les universitaires, étudiants et fonctionnaires souhaitent de plus en plus être informés sur la littérature touristique consacrée à des thèmes particuliers. C'est la raison pour laquelle le Centre des hautes études d'Aix-en-Provence, que dirige M. René Barejé, vient de créer une nouvelle collection «Essais». Chaque ouvrage fait le point de la littérature mondiale et fera l'objet de mises à jour dès 1977. A ce jour, huit essais bibliographiques sont terminés: «Tourisme et forêt», «Le tourisme en Afrique», «Parcs nationaux, parcs régionaux et réserves analogues», «Tourisme et hydro-mé» (I) consacré aux sports d'hiver, «Tourisme et hydromé» (II) consacré aux lacs, barrages, rivières, étangs, «Tourisme et hydromé» (III) consacré au tourisme balnéaire, «Le tourisme en Amérique centrale, en Amérique du Sud et aux Caraïbes», et «Tourisme-camping-caravaning».

* Centre des hautes études touristiques, Faculté de droit, 2, av. Robert-Schumann, F-13621 Aix-en-Provence.

Les carrières de l'hôtellerie et du tourisme
Le Bureau international du travail (BIT) a édité récemment une grande brochure intitulée «Carrières de l'hôtellerie et du tourisme» (série «Gestion Hôtel et Tourisme N° 1a»). Il s'agit d'un intéressant répertoire des emplois dans le secteur général du tourisme, assorti, pour chacun d'entre eux, d'une description des tâches, du niveau de formation, des caractéristiques essentielles, etc. Cet ouvrage comprend également de nombreux chapitres relatifs à la formation professionnelle et à ses conditions de développement; il met un peu de clarté dans un domaine pour le

Courrier de Genève

Le «Nouveau Kermont»

Le «Nouveau Kermont» est une nouvelle maison pour personnes âgées qu'une fondation privée a construite à Chambésy. Aménagé comme un hôtel offrant les services d'une maison de 1er rang, cet établissement, qui a nécessité un investissement de 7,5 millions de francs, comprend 51 chambres et un équipement ultra-moderne.

Sa direction a d'ailleurs été confiée à un hôtelier, M. René Comte, qui a passablement couru le monde ces dernières années, en compagnie de sa femme, tant pour y pratiquer son métier et ouvrir de nouveaux hôtels que pour œuvrer en qualité d'expert de la Coopération technique suisse à l'étranger. Revenu en Suisse, M. Comte avait mis en route le restaurant de l'OMS et celui du BIT. Il se trouve désormais à la tête du «Nouveau Kermont» qui emploie deux douzaines de collaborateurs.

L'Orchestre de la Suisse romande en ambassade en Extrême-Orient

L'Orchestre de la Suisse romande au grand complet s'est envolé le 25 octobre à destination de Tokyo, pour un déplacement de trois semaines, au cours duquel il se produira dans plusieurs grandes villes de l'Empire du Soleil-Levant ainsi que, sur le chemin du retour, à Séoul, en Corée du Sud. Sous la direction de son chef, Wolfgang Sawallisch, le prestigieux ensemble, que le maître Ernest Ansermet avait fondé à Genève au lendemain de la première guerre mondiale, se rend pour la deuxième fois au Japon. Son déplacement constitue, une fois de plus, une véritable ambassade qui profitera à la Suisse tout entière et ne manquera pas d'exercer une

moins confus, surtout lorsqu'on le considère dans une optique internationale.

* «Carrières de l'hôtellerie et du tourisme», Bureau international du travail, Service des publications, 1211 Genève 22.

«La réception d'hôtel»

L'Ecole hôtelière de la SSH, à Lausanne, vient de procéder à la réédition de son Guide pratique «La réception d'hôtel», conçu et rédigé par MM. J. Froidevaux et F. Trachsel. L'abondance et la variété de son contenu, la multitude d'informations de portée générale et l'esprit pratique qui en caractérise la présentation font véritablement de cet ouvrage, au titre trop modeste, une petite encyclopédie qui n'en apprendra pas qu'aux étudiants. Cette publication pédagogique suscitera l'intérêt de tous les professionnels de l'hôtellerie: elle est divisée en plusieurs chapitres bien structurés: préface, introduction, organisation et technique opérationnelle, tendances... projets... réalisations, «Qui cherche trouve!», recueil pratique. Ce Guide éminemment pratique reflète à lui seul l'équilibre qu'il s'agit de trouver, dans l'hôtellerie moderne et qui plus est dans l'enseignement de ses diverses disciplines, entre la technique et l'humain, entre les impératifs de la gestion et les devoirs de l'accueil. Ce livre, à notre avis, «va plus loin» dans l'art de concilier ces différentes tâches de l'hôtelier. Tout le mérite en revient à ses deux sympathiques auteurs et à l'Ecole qui en utilise les services.

* «La réception d'hôtel», J. Froidevaux et F. Trachsel, Ecole hôtelière de la SSH, Lausanne. Egalement disponible en version allemande.

«A la mode de chez nous»

C'est le titre d'un nouveau livre de cuisine* qui rendra de précieux (et succulents!) services autant aux professionnels qu'aux amateurs. Il rassemble en effet des

influence indirecte sur la venue de touriste japonais en Suisse.

Holiday Inn vante les mérites des Antilles

La chaîne Holiday Inn qui possède 1700 établissements dans le monde, en compte une vingtaine dans les Antilles, cette région de plus en plus à la mode aujourd'hui, en dépit de son éloignement de l'Europe. Afin d'en présenter les attraits touristiques, une délégation des hôteliers d'Holiday Inn dans cette partie du monde, accompagnée d'un orchestre venu en droite ligne de la Barbade, a récemment organisé à Genève une réception à laquelle ont été conviés les représentants de milieux du tourisme, des agences de voyages et de la presse. Film, punch, spécialités typiques et productions folkloriques ont procuré à tous les participants un véritable dépaysement. En attendant, bien sûr, de pouvoir se rendre une fois ou l'autre, sous le soleil des Antilles... V.

Howeg: un nouveau conseil pour une période plus faste?

Sans revenir sur l'activité de la Howeg au cours de son dernier exercice moins rose que les précédents et dont l'essentiel a été publié récemment dans notre journal, nous donnons ci-après, en marge de l'assemblée générale de cette Coopérative d'achat qui s'est déroulée au Kongresshaus de Zurich, la composition du nouveau conseil d'administration.

Pour la période 1976-1979, celui-ci se compose comme suit: Président: M. Paul Risch, Berne, entouré de MM. W. Hegglin (Zoug), P. Moren, président de la FSCRH (Sion), H. Nussli (Flims-Waldhaus), E. Senn (Granges), C. Sidler (Bâle), deux anciens, ainsi que de MM. F. Dietrich, directeur de la SSH (Berne), X. Frei, directeur de la FSCRH (Zurich), W. Herren, président de la SVCRH, R. Kienli, directeur de la Société suisse des wagons-restaurants (Olten), C. Kneschauer (Lugano), H. Ruegg (Zurich) et A. Walt (Wildhaus), nouveaux.

Formation professionnelle

L'électronique au service de l'office du tourisme

(ASDOT) Le développement fulgurant du tourisme, les nouveaux débouchés sur le marché des voyages et les récentes méthodes de vente exigent de plus en plus de nos jours que l'on applique, à tous les niveaux, des techniques de management modernes.

L'Association des directeurs d'offices de tourisme considère en conséquence la formation et le perfectionnement professionnels de ses membres comme l'une de ses tâches primordiales.

Le 7e cours de perfectionnement professionnel de l'ASDOT, qui s'est déroulé au Gurten près de Berne, vient de se terminer ces jours derniers. Les 50 participants ont eu l'occasion de s'informer sur la politique touristique de la Confédération et sur les tendances actuelles et futures du

recettes recueillies dans toute la Suisse romande. En 250 recettes et 13 chapitres, ses auteurs, M. Vidoudez et J. Grangier, nous font faire un tour de Romandie des cuisines régionales, illustré par des photographies de Pascale Allamand. Un ouvrage qui vient à son heure et qui saura piquer la curiosité gourmande de ses lecteurs!

* «A la mode de chez nous», M. Vidoudez et J. Grangier, Editions Payot, Lausanne.

De la pâtisserie!

«Faites votre pâtisserie comme Lenôtre»: c'est possible et même facile, grâce à cet ouvrage* qui constitue le premier d'une série à laquelle l'auteur, Gaston Lenôtre en personne, songe depuis plusieurs années. Quelque 200 recettes de desserts, illustrées en couleurs, sont ainsi présentées d'une manière claire et originale. Pour ceux qui aiment bien sûr...

* «Faites votre pâtisserie comme Lenôtre», G. Lenôtre, Editions Flammarion, 26, rue Racine, Paris 6e.

Cuisine simplifiée

«Permettez d'avoir une vision d'ensemble de la cuisine et de situer une nouveauté à sa place dans cet ensemble»: c'est l'un des buts que poursuit le récent ouvrage de Lise Marie «Nouvelle méthode de cuisine simplifiée» qui se veut plus un guide qu'un simple répertoire de recettes et de techniques*. Ce livre est aussi un appel à l'imagination, à l'improvisation, à la simplicité et à la diététique!

«Nouvelle méthode de cuisine simplifiée», par Lise Marie, Editions de la Table Ronde, 40, rue du Bac, Paris 7e.

Technologie culinaire

Après 7 éditions en langue allemande, voici la 1ère édition française du célèbre ouvrage d'Eugen Pauli «Lehrbuch der Küche». Traduit et adapté par l'Ecole hôtelière de Lausanne, cet ouvrage* de haut niveau s'adresse aussi bien aux apprentis qu'aux futurs restaurateurs qu'au personnel de service, aux «food & beverage-ma-

Le mouvement hôtelier dans l'hôtellerie suisse

Septembre: -5%

Le recul de la fréquentation dans l'hôtellerie observé en août s'est quelque peu atténué en septembre 1976. Selon le Bureau fédéral de statistique, la demande intérieure est nettement plus faible qu'en août (-5%), tandis que dans le secteur étranger la baisse n'est plus aussi accentuée (-3% également). Au regard de septembre 1975, les nuitées ont diminué de 5% pour se fixer à 3 039 millions. On note une continue expansion de l'apport des Etats-Unis (+25%), mais une sensible régression de la part de la République fédérale d'Allemagne, de Belgique, de la Grande-Bretagne, de la France et de l'Italie.

La situation après neuf mois

Durant les neuf premiers mois de l'année, les établissements hôteliers ont recueilli 4% de nuitées de moins qu'au cours de la même période de l'année précédente. On a ainsi enregistré 25,555 millions de nuitées, soit 10,163 millions de nuitées suisses (-4%) et 15,392 millions de nuitées étrangères (-4%). La clientèle américaine a progressé en revanche de 17%.

marché. Au centre des discussions, on retrouve principalement les questions de la réunion de moyens financiers pour les offices de tourisme, ainsi que le nouveau modèle de contrat de travail et le cahier des charges des directeurs d'offices de tourisme. On présente d'autre part un programme de formation professionnelle pour les apprentis dans les agences de voyages. Une journée entière fut consacrée à la question de l'utilisation d'ordinateurs dans les stations, principalement pour l'attribution des appartements de vacances. L'ASDOT a l'intention d'accorder une attention particulière à ces problèmes et a constitué dans ce but une commission d'étude.

Pas de temps d'arrêt pour le perfectionnement professionnel interne de l'ASDOT: l'hiver prochain seront organisés à nouveau deux cours pour le personnel de certains des offices de tourisme, cours donnés en français et en allemand.

Olympiades des cuisiniers

De l'or pour l'équipe suisse

(ATS) Une équipe suisse composée de quatre chefs de cuisine a remporté la médaille d'or des «Olympiades des cuisiniers» de Francfort (RFA). Une vingtaine d'équipes nationales s'étaient affrontées du 21 au 28 octobre dans ce concours annuel organisé dans le cadre de la 14e Exposition internationale de l'art culinaire, qui a lieu tous les quatre ans.

Les quatre médaillés sont Vladimir Durussel, de l'Ecole hôtelière de Lausanne, Robert Haupt de l'Hôtel Righof à Zurich, Erwin Stocker de l'Hôtel Métropole à Interlaken et Roland Joehri de l'Hôtel Acker à Wildhaus.

nagers», aux responsables d'établissements publics... et à ceux qui les conçoivent. Toutes les possibilités ont été prises en considération et vont de la cuisine classique à la future planification de la production en passant par la cuisine moderne et la technique culinaire. Tout ce qui a trait à la science culinaire se trouve dans ce qu'il faut bien appeler une encyclopédie de la cuisine. Ce manuel n'est pas un livre de cuisine au sens traditionnel. Sa clarté permet un enseignement méthodique très valable, tout en donnant aux autodidactes une possibilité d'étude répondant aux exigences les plus modernes.

* «Technologie culinaire», E. Pauli, Editions de l'Union Helvetia ou de la Fédération suisse des cafétiers, restaurateurs et hôteliers. Fr. 54.-.

De nouveaux Guides Nagel

Notre Rédaction a récemment reçu deux nouveaux Guides Nagel*:

- «Ceylan» (Sri Lanka), 288 pages, 3 plans et cartes en couleurs, 14 plans et cartes en noir.
- «Emirats arabes du Golfe» (Koweït - Bahreïn - Qatar - Fédération des Emirats unis), 208 pages, 12 plans et cartes en noir, une carte en couleurs.

* Editions Nagel, SA, Case postale, 1211 Genève 7.

Collection «Petite Planète»

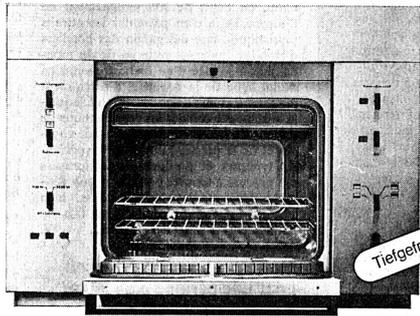
La passionnante Collection «Petite Planète» a édité ou réédité plusieurs ouvrages consacrés aux pays:

- «Suède», F.-R. Bastide et G. de Faramond
- «Pays-Bas», J. et J.-C. Lambert
- «Espagne», J.-P. Amalric
- «Hongrie», G. Aranyossy
- «Afghanistan», M. Barry
- «Birmanie», E. Guillon et C. Delachet
- «Yemen», Cl. Fayin
- «Népal», D. Odiere
- «Antilles», R. Hollier

* Editions du Seuil, collection «Petite Planète», 27, rue Jacob, Paris 6e.

PLANTEURS RÉUNIS
MAISON FONDÉE EN 1735
TÉL. 021/20 69 31

Walko-Microbraun,
die Sensation
im Gastgewerbe:



- Zahlen die überzeugen:
- 1 kg Roastbeef (engl.) in 8-12 Min.
 - 1 knuspriges «Güggeli» in 6-8 Min.
 - Gluschtige «Croque Monsieur» in 30 Sek.
 - Ein grosser Apfelkuchen in 8-10 Min.
 - Ein grosser Apfelkuchen in 8-10 Min.
 - Tiefgefrorene Fertigmenus servierbereit in 30-45 Sek.

Die knusprige Mikrowelle!

Alles in einem einzigen Gerät: Mikrowelle, Backofen, Grill. Und mehr Gewinn!
 In einem Gerät Mikrowellenbetrieb mit und ohne Impuls-gabe **synchron** kombiniert mit Backofen und/oder Hochleistungsgrill (Pat. angem.). Braten, grillieren, gratinieren, backen, kochen, regenerieren – alles ist jetzt nur noch eine Sache von Minuten, und das zu jeder Tageszeit! Dank pyrolytischer Selbstreinigung (Pat. angem.) braucht der WALKO-MICROBRAUN weder gereinigt noch gewartet zu werden. Erstklassiger Kundendienst in der ganzen Schweiz.

walko

für die Zukunft
Ihrer Küche

Information
Bitte informieren Sie mich ausführlich und völlig unverbindlich über den Walko-Microbraun.

Name Strasse PLZ/Ort

Coupon einsenden an eine der aufgeführten Adressen:

Vertrieb und Kundendienst:

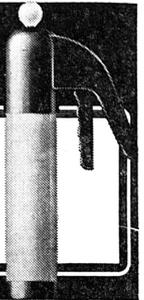
WALKO AG, Ringstrasse 16, 8600 Dübendorf, Telefon 01/8211680
 VENDOMAT AG, Turbenweg 11, 3073 Gümligen, Telefon 031/522866
 GASTROMAT, 38, rue St-Martin, 1005 Lausanne, téléphone 021/221562
 ROWAT, Via Trevani, 6600 Locarno, telefono 093/315831

Die neue, perfekte
Vermicelles-Presser
für nur Fr. 95.-

VERMICELLES

Zu beziehen bei:
Louis Ditzler AG
Voltastrasse 80-86, 4013 Basel
Oder bei Ihrem
Marroni-Purée-Lieferanten

DITZLER



**Zanussi
- le Maître du Café**

Ein perfekter Vollautomat, der in jedem Kaffee oder Espresso das mündige Aroma voll entfaltet. Tasse für Tasse, mehr als 180mal in der Stunde!



Supresso AG
(Mitglied der Kaiser-Firmengruppe)
4002 Basel, Tel. 061/34 02 83

Tullamore Dew Irish Whiskey



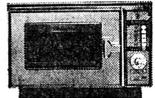
Importeur: Tel. 01/45 26 66

Die Spezialisten für **licht-reklamen** **westineon**

Westineon AG
Bern 031-334053
Basel 061-232233
Luzern 041-3670102
01-46 90 60

In der Zeit

die es braucht, um dieses Inserat zu lesen, hätten Sie eine Mahlzeit in Ihrem



beerex/Litton Mikrowellenherd

regenerieren oder zwei Steaks braten können.

beerex mikro

Verlangen Sie unverbindliche Unterlagen und Referenzen. Von beerex, dem Perfektionisten für Verpflegungs-Profis. beerex ag, Langstrasse 94, 8004 Zürich Telefon (01) 23 33 49

**berndorf
luzern**

System-Speiseaufbereitung · System-Soisseverteilung
System-Hotelporzellan · System-Bestecke

Produkte mit Vorsprung

Z. B. Bankettgäste jederzeit in 10 Minuten mit Spezialitäten verwöhnen...

Mit Gastronom-Bankettservice kein Problem: die Küche produziert ohne Zeitdruck einige Stunden oder bis zu 3 Tagen im voraus. Speisen müssen nicht tiefgefroren werden und sind in 10 Minuten servierbereit. First-Class Hotels und Restaurants haben mithelfen, diesen ausbaufähigen, zukunftsorientierten Bankettservice zu entwickeln. Mit Gastronom-Umluftofen produzieren und zubereiten, die unseren neuen überzeugenden Gastronom-Bankett Dokumentation finden werden. zellen usw., sind nur einige der vielen Einzelheiten, die Sie in



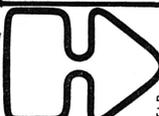
Verlangen Sie noch heute telefonisch bei Fräulein Berger Unterlagen und Referenzlisten.
GASTROMET
Dokumentationsdienst
041 55 95 05

Bei HAMO stimmt beides: **Vergleichen Sie**

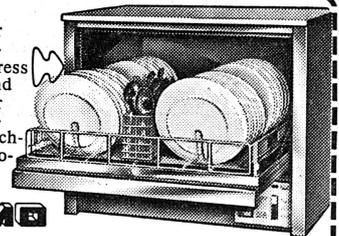
Leistung und Preis

Für mehr Information und Leistungsnachweis bitte Coupon einsenden an:

HAMO AG, Solothurnstrasse 140
2500 Biel 6, Tel. 032 42 40 23



HAMO GS
Gläserspüler
ab Fr. 2950.-
HAMO Express
Geschirr- und
Gläserspüler
ab Fr. 4700.-
HAMO-Durchschiebe-Automaten
ab Fr. 6830.-



Name:

Strasse:

PLZ/Ort:

Hundert Jahre Wagons-Lits:

Feriengeschäft hat Zukunft

Viele erinnern Sie sich: vor vier Jahren wurde der damalige Hotelplan-Direktor Michel Tondeur überraschend in die Generaldirektion von Wagons-Lits nach Paris berufen, um die Leitung des gesamten Reisebürobereichs - mit weit über 400 Agenturen in aller Welt - zu übernehmen. In einem Interview hat Generaldirektor Tondeur anlässlich des 100jährigen Jubiläums von Wagons-Lits eine ganze Reihe gewichtiger Neuerungen bekanntgegeben. Zusammenfassend einige Highlights aus diesem Gespräch.

Dass gerade der Direktor eines ausgesprochenen Pauschalreise-Veranstalters nach Paris geholt worden war, führt Tondeur darauf zurück, dass aus dem Verkauf von Pauschal- und Programmreisen bisher nur ein Anteil von etwa 15 Prozent resultiert. Neben dem vorherrschenden Verkauf von Flug-, Bahn- und Schiffsbilketten («Ticketing») will man hier ein neues Schwergewicht schaffen. Die Expansion des Konzern-Reisegeschäfts wird inskünftig also zu Hauptsache im Sektor «Ferien» erfolgen.

Grössere Verdienstmargen...

Eine stärkere Ausrichtung auf das Feriengeschäft begrüssigt Tondeur nicht zuletzt aus rentabilitätsmässigen Überlegungen, denn aufgrund der üblichen Zahlungsbedingungen resultieren im dominierenden Geschäfts- und Kongressstourismus allmonatlich Zinsverluste von über 400 000 Schweizer Franken. Vor allem in Rezeptionszeiten komme dazu noch die Gefahr von Debitorenverlusten. Weiter räumte der Interviewte ein, dass die Verdienstmargen im Ferientourismus - die Durchschnittskommission bei Pauschalreisen erreicht prozentual im Minimum das Doppelte des Ansatzes für Bahntickets - bedeutend interessanter seien.

«In einer ersten Phase treten wir hauptsächlich als Wiederverkäufer von Ferienpauschalarrangements auf. Aber es liegt auf der Hand, dass ein weltweites Reiseunternehmen mit über eine Milliarde Schweizer Franken Umsatz langfristig nicht allein auf die Produktion fremder Veranstalter abstellen darf», meinte Tondeur auf die Frage nach dem geplanten Anteil der Eigenproduktion im Rahmen der Expansionsbestrebungen.

Standardprogramme für Reisesmassen

Die Gründe für eine eigene Produktion auf längere Sicht? Erstens sei die Gefahr von Kommissionskürzungen, im Extremfall sogar von Boykottmassnahmen zu gross. «Zweitens sollten», so Tondeur weiter, «da wir schon rund um den Erdball eigene Büros besitzen, unsere Feriengäste möglichst von unseren eigenen Leuten und nicht von den Vertretern anderer Veranstalter betreut werden.»

Bisher hätten die Niederlassungen in den verschiedenen Ländern, oft sogar einzelne Agenturen, mehr oder weniger auf eigene Faust Programme zusammengestellt und verkauft, während Wagons-Lits im Bereich der Sonder-Gruppenreisen (Reisen zu Kongressen und Veranstaltungen, Studienreisen) schon immer führend gewesen sei und dies bleiben wolle. In Zukunft aber soll nicht mehr der ganze Massen-Reisemarkt der Konkurrenz überlassen werden; die erklärte Absicht: konkurrenzfähige Pauschalreise-Angebote für eine breite Publikumsschicht auf den Markt zu bringen.

Satelliten-Büros im Boutique-Stil

Im Zeichen dieser Neuausrichtung der Angebots- und Verkaufspolitik will Tondeur die Zahl der Wagons-Lits-Reisebüros stark erhöhen. Anstelle der bisherigen Prestige-Büros sollen kleine, zum Teil an der Peripherie grossstädtischer Agglomerationen gelegene «Satelliten-Büros» der

Umstrukturierung der Bevölkerung Rechnung tragen. «Die im Stil einer 'Ferien-Boutique' aufgelegenen Satelliten-Büros, die wir in letzter Zeit eröffnet haben, werden grösstenteils mit unserem bestehenden Personal betrieben», führte der Befragte dazu aus.

Auf das Problem branchenfremder Vertriebswege angesprochen, replizierte Tondeur wie folgt: «Bis jetzt hat sich uns dieses Problem gar nicht gestellt. Es kann sein, dass wir später einmal je nach Charakter unseres Angebotes einen Versuch in dieser Richtung wagen». Eines steht nach Tondeur allerdings fest: Der Hauptstoss wird in Europa erfolgen, produzieren doch bereits heute die europäischen Wagons-Lits-Büros rund drei Viertel des Gesamtumsatzes. Doch auch in Südamerika - vorab in Brasilien und Venezuela - soll das Agenturnetz vergrössert werden.

Neuer Markenname!

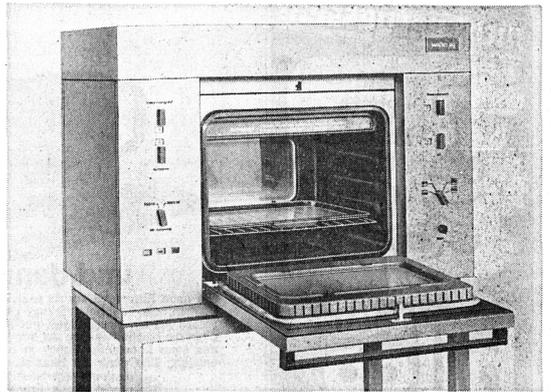
Um auch gegen aussen anzudeuten, dass beim Reisekonzern mit dem zweiten Firmenjahrhundert eine neue Ära beginne, sei man gegenwärtig daran, einige der Reisebüros umzubenennen; der neue Markenname könne vermutlich in Kürze bekanntgegeben werden. Zudem werde bei der Eröffnung neuer Büros versucht, durch geeignete Ausstattung die Akzente anders zu setzen als früher. Denn: «Der Charakter als Ferienreisebüro soll hervorgehoben werden.»

Obwohl die neue Marke nicht mehr mit

der Zusatzbezeichnung «Cook» versehen sei, werde die Zusammenarbeit mit der Thomas-Cook-Gruppe auf einer neuen Basis eher zu- als abnehmen. Tondeur: «Die gemeinsam zu befolgende Politik wird in einem Koordinationskomitee festgelegt. Durch Zusammenlegen des Volumens der beiden Organisationen (über 840 Agenturen in 137 Ländern) erreicht diese Reisebürogemeinschaft eine weitestweitere Stärke, die in Zukunft vermehrt in die Waagschale geworfen werden soll». Hauptsinn der - geografisch unverändert ausgerichtet - Zusammenarbeit: den beiden Kundenkreisen sollen die gleichen Dienste und Vorteile auf der ganzen Welt geboten werden. Im übrigen tritt die Partnerschaft zwischen Wagons-Lits und Thomas Cook - laut Interview - auch in einer Reihe gemeinsamer Unternehmungen zutage.

Branchenleader im Kongressstourismus

Im weiteren Verlauf des Gesprächs erhielt Interviewer Urs Meierhofer auch Aufschluss über die weltweit führende Position des jubiliierenden Reisebürounternehmens im Kongress- und Geschäftstourismus. Kompetenz des Personals, interne Firmenreisebüros bei vielen wichtigen Firmen und internationalen Organisationen, eine zentrale Kongress-Koordinationsabteilung in Paris, langjährige Erfahrung und Vergleichsmöglichkeiten sowie ein sehr differenzierter Beratungsservice für Firmen sind nach Auffassung seines Gesprächspartners die wesentlichen Gründe für den Erfolg. Im Bereich der Hotellerie tut sich - abgesehen von einer Konzentration auf weniger Vertragshotels - vorläufig anscheinend wenig. «Der Schritt zur Ferienhotellerie ist im Moment nicht aktuell, aber doch 'pendent'. Langfristig dürfte unser Interesse vor allem den Feriendörfern gelten, denn die zwanglose Art, Ferien zu verbringen, wird überproportionale Zuwachsraten aufweisen.» TH



Der neue Walko-microbraun. Diese nüchterne, mit kühler Präzision konzipierte Maschine produziert heisse Kästlichkeiten, gebräunt und knusprig. (Vertrieb Walko AG, 8600 Dübendorf)

1. in 2 Stufen und synchron gefahren mit der Mikrowelle.
2. Mikrowellenbetrieb allein.
3. Backofen und/oder Grillbetrieb herkömmlich ohne Mikrowelle, mit und ohne Vorwahl vollautomatisch.
4. Auftauautomatik mit und ohne Impuls-gabe für die Mikrowelle.

Das Gerät ist mit der vollautomatisch funktionierenden pyrolytischen Selbstreinigung (Veraschung) ausgestattet. Natürlich ist der «Microbraun» nach den gültigen Normen und Abmessungen grossküchengerichtet gebaut und verfügt über alle nötigen Atteste, die von den zuständigen Normbehörden und vom Gesetzgeber gefordert werden.

Enorme Zeitersparnis

Und um den zahlreichen positiven Fakten des Geräts noch zwei hinzuzufügen: Mit dem «Microbraun» kann eine Zeiteinsparung von rund 70 Prozent erreicht werden, und die Energieeinsparung beträgt ebenfalls ca. 70 Prozent. Aber einmal muss in Zusammenhang mit neuen,

kosten-, personal- und platzsparenden Geräten darauf hingewiesen werden, dass das Gerät, auch der «Walko-microbraun», diese Leistungen nur erbringt, wenn der Mensch, der Koch oder Küchenchef, über die speziellen Kenntnisse verfügt und sie anwendet, um dem maschinellen Helfer alle die Leistungen zu entlocken, die in den Prospekten stehen.

Das Märchen von den plötzlich und unangemeldet das Restaurant besetzenden Car-Reisenden, die man mittels eines Mikrowellenherdes innert fünf Minuten mit einem vollständigen Menü abspisieren kann, ist eben nur ein Märchen. Ein gefährliches! Wer als Fachmann solches glaubt, wird vermutlich die Mikrowellen auf seiner Autoradio-Skala suchen. Spass beiseite! Ein bekannter Gastronom mit einem renommierten Betrieb hat sein Urteil über den neuen Mikrowellen-elektroherd, der tatsächlich auch bräunt, so formuliert: «Das Gerät ist absolut in Ordnung und eine echte Hilfe in der Küche. Aber man muss es richtig bedienen können.» - So einfach ist das! PS

Das Reisebürozeitalter hat erst begonnen

Wie wird sich der Tourismus Ihrer Ansicht nach ganz generell in den nächsten 10 Jahren entwickeln?

Tondeur: Wir haben bei uns im Hinblick auf das Jahr 1985 eingehende Studien gemacht - Wagons-Lits dürfte übrigens auf der ganzen Welt das einzige Reiseunternehmen sein, das einen ganzen Stab von wissenschaftlichen Mitarbeitern zur Erarbeitung solcher Grundlagenstudien beschäftigt. Im Geschäftstourismus darf man nach diesen Berechnungen Zuwachsraten von 7 bis 11 % pro Jahr erwarten. Auch der Ferientourismus wird weiter zunehmen, bei den Programmreisen - inwiefern wir für die Reisebürobranche insgesamt je nach Land mit 5 - 25 % zusätzlichen Teilnehmern pro Jahr. Unsere Expansion braucht also nicht notwendigerweise auf Kosten unserer Konkurrenz zu gehen, denn der «Kuchen» wird insgesamt grösser.

So sind eigentlich die Zukunftsaussichten für die Reisebürobranche trotz schmaler Verdienstmarge recht günstig?

Tondeur: In Frankreich wenden sich heute erst 6 % aller Leute, die in die Ferien fahren, an ein Reisebüro. Teilweise etwas höher sind diese Anteile in andern Ländern. Aber fast überall besteht noch ein grosses Potential, hauptsächlich bei Automobilitäten, bei der bäuerlichen Bevölkerung, bei der jungen und der älteren Generation. Erfreulich ist, dass die Entwicklung überall zugunsten der Reisebüros verläuft. Mehr und mehr werden sich die Leute der Vorteile bewusst, die Reisebüros bieten können - es sind heute vor allem auch finanzielle Vorteile, dank zentraler Einkauf durch Grossorganisationen. Wir sind daher überzeugt, dass das Zeitalter der Reisebüros erst begonnen hat.

Interviewer: Urs Meierhofer

Die knusprige Mikrowelle

Als kleine Sensation darf man das neue Mikrowellengerät bezeichnen, das kürzlich in einer Präsentation durch Direktor G. Rothstein (Walko AG) einer grossen Zahl Prominenter aus dem Gastgewerbe vorgestellt wurde.

Wohin führt der Weg?

Aus dem Eröffnungs-Referat von Christian Riemer, der an der Entwicklung die-

ses Gerätes aus der Firma Stephan Witte & Co Iserlohn (BRD) massgeblich beteiligt war, geht klar hervor, in welche Richtung die Entwicklung der Mikrowelle führt. Wir zitieren: «Wir haben eine Entwicklung abgeschlossen und in die praktische Anwendung umgesetzt, die der gewerblichen Küche völlig neue Aspekte eröffnet. Aspekte, die im Bereiche der Verbesserung der funktionellen Arbeitsabwicklung, der Verminderung des Arbeitskräftebedarfs, der Verbesserung der Qualität der Speisen, der Erhaltung ihrer vollen biologischen Werte, der Verbesserung des Speiseangebots nach Umfang und Qualität, der Erhöhung des Umsatzes bei sinkenden Kosten, Beschleunigung des Tischumschlags, Ausdehnung der Küchenbereitschaft ohne zusätzliche personelle und materielle Aufwendungen, zufriedeneren Küchenpersonals und - nicht zuletzt - zufriedenerer Gäste, liegen.»

Vier Geräte in einem

Die neue Küchentechnik wird durch den «Microbraun» (dieser Name ist gesetzlich geschützt) ermöglicht: Einen kombinierten Grossraum-Mikrowellen-Elektroherd zum backen, braten, grillen, kochen, auf-tauen/regenerieren. In der Praxis heisst das, dass vier unterschiedliche Anwendungsbereiche oder mit anderen Worten vier Geräte in einem zusammengefasst sind:

1. Der Mikrowellenbetrieb mit und ohne Impuls-gabe kombiniert mit elektrisch beheiztem Grossraumofen und/oder Hochleistungsgrill, alternativ, schaltbar

Wochen-Digest hotel revue

Weniger Bundessubventionen

Der Bundesrat hat beschlossen, auf die vorgesehene Kürzung der Kantonsanteile an den Bundessteuern zu verzichten und dafür dem Parlament eine entsprechende Reduktion der Bundesbeiträge an die Kantone, also auf der Ausgabenseite, vorzuschlagen. Dazu braucht der Bundesrat seine Vollmachten, damit die Sparmassnahmen auch über das Jahr 1977 hinaus fortgesetzt werden können.

Treibstoffrationierung - im Sandkasten

Der Bundesrat hat ein neues Bewirtschaftungssystem für flüssige Brenn- und Treibstoffe genehmigt, das im Falle einer Verknappung in Kraft treten würde oder dann, wenn die Schweiz auf Grund der eingegangenen Verpflichtungen Erdölprodukte an andere Staaten aus ihren Beständen abgeben müsste. Vorgesehen sind zwei Formen der Kontingentierung (d. h. Beschränkung der Abgaben an den Handel) und als schärfstes Mittel die Benzin- und Dieselrationierung.

Nach der Pfundkrise

Seit letztem Freitag befestigte sich das Pfund an den Devisenmärkten wieder bis auf Fr. 3.87. Auch der schwache französische Franc und der US-Dollar wurden wieder etwas auf, während die D-Mark nach dem Wegfall der Spekulationen auf diese Währung im Kurs leicht zurückging. Die momentane Erholung der Lira wird nur als kurzfristig beurteilt, weil sie nicht auf einer Gesundung dieser Währung, sondern auf den von Italien angeordneten Beschränkungen des internationalen Zahlungsverkehrs beruht. R. S.



Wintersaison im Gletschergarten

Auf seine zweite Wintersaison bereitet sich der Gletschergarten Luzern vor. «Urgeschichtlicher Passverkehr und Handel über die Alpen» heisst die Sonderschau, die als Anziehungsmagnet des Winterbetriebes Mitte Dezember eröffnet wird und bis Mitte September 1977 dauern soll. Dieser Tage hat auch die Aussenrenovierung des Gletschergartengebäudes - eines der letzten Beispiele der sogenannten «Laubsägearchitektur» - begonnen. Ab Ostern 1977 soll das Gebäude in alter Schönheit dastehen. Der Gletschergarten scheint übrigens nach dem Verkehrshaus

der Schweiz zum zweiten grossen Museums-Schlager Luzerns zu werden: Im laufenden Jahr erwartet man nach 1972 schon zum zweitenmal eine Rekordbesucherzahl von über 150 000. Hauptsächlich Luzerner und andere Schweizer sind diese vielen Besucher.

Emmetten verbessert das Winterangebot

Emmetten im Nidwaldnerland meldet die Anlage eines neuen Winterpazierweges auf Rinderbühl bei der Bergstation des Sesselliftes. Die Luftseilbahn Emmetten-Niederbauen AG baut die zu kleine Sonnenterrasse auf 80 Sitzplätze aus. Anstelle des nicht mehr genügenden Skiflises Frutt-Hohfad wird ein neuer Lift mit einer Stundenleistung von 700 Personen gebaut. Der Nachtskiflift in Emmetten muss leider den Betrieb einstellen, da Piste und Laufstrasse durch eine neue Strasse zerschnitten wurden. Neue Attraktion im Dorf soll ein Motel mit Schwimmbad und Tennisplätzen werden.

Rozloch umgebaut

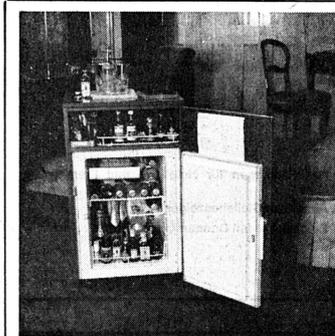
Das Restaurant und Dancing Rozloch am Alpachersee ist völlig neu gestaltet worden. Die seeseitige Fassade wurde ersetzt, was eine attraktivere Raumaufteilung erlaubte. Das Dancing - neu bis nachts 2 Uhr geöffnet - wurde unter Verwendung von viel Holz umgestaltet. Vom Tanzbetrieb abgetrennt, wurde neu ein heimeliges Speiserautomatic eingerichtet. Das erneuerte Dancing weist 130, das neue Restaurant 45 Plätze auf.

Neubau der Seilbahn Bristen-Golzern

Zwar in erster Linie als Hilfeleistung an die Bergbauern und die Alpwirtschaft, aber auch zur Förderung des Fremdenverkehrs ist der Beschluss des Urner Landrates gedacht, 151 800 Franken (22 Prozent der Kosten) an den Neubau der Seilbahn Bristen-Golzern beizutragen. Anstelle der heutigen, veralteten Vierpersonen-Kabinenbahn soll eine neue Bahn mit Kabinen für 8 Personen gebaut werden. Die 1335 m lange Bahnanlage mit einer Höhendifferenz von 565 m wird in der Stunde 80 Personen befördern können.

Auftakt zur Flottenerneuerung

Die Generalversammlung der Schiffsahrtsgesellschaft für den Zugersee (SGZ) hat beschlossen, das Aktienkapital von 120 000 Franken auf eine Million zu erhöhen, um die Gesamterneuerung der Zugersee-Flotte in Angriff nehmen zu können. Der Beschluss tritt allerdings nur in Kraft, wenn die öffentliche Hand von ihrer Seite erwarteten Beiträge zu diesen perdu im Gesamtbetrag von 3.2 Millionen Franken für die Beschaffung von zwei neuen Schiffen beschliesst. -f-



Haben Sie schon einmal daran gedacht, Ihren Gästen Minibars zu offerieren?

Wir sagen Ihnen, wie Sie sie erhalten können.



unitfridge
AG ZÜRICH
Dreikönigstr. 35
8022 Zürich

Telefonieren Sie uns.

Tel. (01) 25 63 21
Telex 58 624

Nicht vergessen!

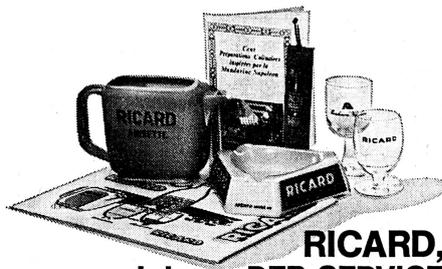
Eine echte Alternative



hilco

Die neue Marke für Feinschmecker

Konserven und Tiefkühlprodukte
Hilcona Aktiengesellschaft für moderne Ernährung
FL-9494 Schaan Tel. 075 / 2 54 54



RICARD, und dann: DER SERVICE

Die neue Ricard AG tritt exklusiv für die Schweiz ein Sortiment von Marken, die in Ihren Märkten Leader sind. Und dann offeriert Ihnen Ricard AG ein einzigartiges, nur Ihnen reserviertes Leistungspaket. Und dann die rasche Reaktion auf Ihre Wünsche. Und dann die Sicherheit, die aus einer konstanten Politik in bezug auf Preis, Qualität und Produkt entsteht; Und dann die Hauslieferungen nach Ihren Bedürfnissen. Und dann die regelmässige Publikumswerbung und die laufende promotionelle Präsenz bei den Konsumenten. Und dann die Vorteile bei den Ihren Bedürfnissen angepassten Zahlungsfristen. Ricard bietet die totale Zusammenarbeit.



Zielgruppe
Grossverbraucher:

Hotel-Revue.

- denn:
- 75,6% aller Einkäufer von Grosskonsumentenbetrieben, welche die Hotel-Revue lesen, sind regelmässige Leser (IHA 71)
 - In 69% aller Fälle wird die Hotel-Revue zuerst dem Direktor vorgelegt (SCOPE 70)
 - Durchschnittlich 4 Leser pro Exemplar (SCOPE 70)
 - Die Hotel-Revue wird als vielseitig, interessant und als aktuell beurteilt = wertvolles Umfeld (SCOPE 70) usw.;
- darum:
- Dokumentation anfordern
 - Prüfen und vergleichen
 - Einen Versuch starten - Erfolge buchen
- Hotel-Revue, 3011 Bern
Monbijoustrasse 31
Telefon (031) 25 72 22

NEU! SOEBEN ERSCHIENEN!



«Leitfaden für Hotelplanung»
aus dem Inhalt:

- Zweckmässige Planung (mit Schema)
- Durchführbarkeitsstudie
- Kennziffern von Hotelbauten (Flächen und Kosten)
- Spezialgebiete des Hotelbaus
- Literaturverzeichnis
- viele Checklisten

«Leitfaden für Hotelplanung»
Unsere Bestellung: Exemplar(e) à Fr. 80.-

Name: _____
Adresse: _____ Datum: _____
PLZ/Ort: _____ Unterschrift: _____

zu beziehen durch:
Schweizer Hoteller-Verein, Materialdienst, Postfach 2657
3001 Bern, Telefon (031) 25 72 22
gleiche Adresse: Beratungs- und Dokumentationsdienst

Bei uns ändert nur der Name

Seit mehr als 20 Jahren sind wir Ihr zuverlässiger Partner für alle Wasch- und Reinigungsfragen.

Wir - die Spezialabteilung für Grosskonsumenten der Sunlight AG, Olten - heissen nun



Lever Industrie



Weiterhin bürgen wir für Qualität und Service und bleiben Ihr Spezialist für

- Wäschereiprodukte
- Küchenhygiene
- Geschirreinigung
- Allgemeine Reinigung

Lever Industrie - für Sauberkeit und Hygiene

4600 Olten Postfach 230
Tel. 062-22 22 70 / 22 11 59

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

Que nous réserve l'hiver 1976/77 en Suisse?

La situation sur 3 grands marchés étrangers

● Allemagne

En raison des élections et de la campagne qui les a précédées, la conjoncture est un peu embrouillée. Un fait est certain: les forces actuelles de remise en route de la machine ont un peu perdu de leur élan à l'intérieur du pays. On aimerait éviter de soutenir le marché, afin de garantir la stabilité des prix. Les exportations de biens d'équipement ont augmenté, le domaine des biens d'investissement a atteint sa vitesse de croisière.

Cette année, l'été a été moins bon qu'en 1975: l'automobile semble avoir été plus souvent utilisée que par le passé, les vacanciers ont séjourné dans des appartements de vacances plutôt que dans des hôtels et il y a tout lieu de croire qu'un plus grand nombre d'Allemands ont passé leurs vacances estivales dans leur pays, ne serait-ce qu'en raison du beau temps. Il en est résulté, pour la première fois depuis longtemps, une diminution du nombre des réservations auprès des agences de voyages.

● Pour l'hiver 1976/77, 90 organisateurs de voyages (+ 20 %) offrent 581 variantes de voyages (+ 6,2 %) dans 105 villes et stations suisses (+ 11,7 %). Il s'agit de séjours d'une durée minimale de 6 jours au même endroit. L'offre a donc augmenté et les considérations ci-dessus nous permettent de déduire que l'optimisme est de rigueur pour l'hiver prochain.

(ONST-Francfort)



Le tourisme d'hiver en Suisse: une histoire et un label de qualité qu'on ne pourrait mieux symboliser que par cette illustration... (Comet)

● Belgique

La situation économique de la Belgique n'est pas brillante: endettement public, récession, chômage (9 % de la population active), inflation de 10 %. Ce sombre tableau tend à faire penser que le tourisme est fortement affecté par la conjoncture; heureusement, il n'en est rien! Le Belge considère les vacances comme un droit acquis, d'autant qu'il dispose maintenant d'un mois de congé payé, dont 3 semaines avec pécule de vacances. Certes, les grossistes, surtout les compagnies charter, se plaignent d'un recul de 10 à 15 % de leur chiffre d'affaires, mais le beau temps exceptionnel a favorisé cet été le tourisme à l'intérieur du pays.

Les pronostics pour l'hiver 1976/77 sont plutôt favorables; en voici les raisons:

- Ayant passé l'été au pays, le Belge transfère son besoin de déplacement sur l'hiver.
- Les 4 semaines de congé permettent facilement d'en prendre une partie en été et une partie en hiver.
- Les chômeurs sont rémunérés généreusement et exemptés d'impôts (à quand des arrangements spéciaux pour les chômeurs comme pour les personnes du 3^e âge?).
- On note avec satisfaction en Belgique une certaine accalmie du taux de change du franc suisse.

● Révélateurs sont en effet, cette année, les programmes des tour operators belges. Ne vendant jusqu'à présent que des arrangements pour destinations lointaines, ils lancent, pour la 1^{re} fois, l'hiver en val charter. Mettre le prix de l'avion pour Zurich et Genève (3 vols par semaine) au niveau du train avec couchettes sera à la fois un attrait pour les personnes habituées aux charters et une sérieuse concurrence pour les lignes régulières aériennes et terrestres.

(ONST-Bruxelles)

● France

Comment pourrions-nous, en dépit du handicap d'une monnaie surevaluée, assurer la compétitivité de notre tourisme hivernal? Les sacrifices consentis par les hôteliers suisses en maintenant leurs prix ont permis à l'ONST de lancer une campagne de propagande sur le thème: «La Suisse pas plus loin, pas plus cher». On a pu ainsi limiter l'effet psychologique néfaste de la hausse du franc suisse sur le marché français. Cet effet est très préoccupant et la campagne de l'ONST devra être poursuivie et élargie dans toute la mesure possible si l'on ne veut pas voir nos clients français chercher d'autres buts de vacances que les nôtres.

Certains touristes français se plaignent parfois des prix pratiqués par les restaurateurs; ils pourraient pourtant vivre à des prix très raisonnables en Suisse. Il y a pour cela qu'il s'apprennent, comme le directeur de l'ONST le leur conseillait il y a deux ans, lors d'une réunion à Weinfelden, à vivre «à la suisse»: les plats sont copieux, ce qui signifie qu'on peut s'en contenter d'un seul: les vins bouchés peuvent être remplacés par les vins ouverts que l'on prend par 2, 3 ou 5 décis, etc.

● Grâce aux forfaits mis au point par le plan de nos stations, les 21 «tour operators» français peuvent proposer, par l'intermédiaire de 3000 agents de voyages, 200 séjours dans 40 stations et cela à des prix pouvant être comparés avantageusement avec ceux des autres pays alpins.

Fort heureusement pour notre tourisme, le «plan Barre» destiné à lutter contre

l'inflation en France ne contient aucune mesure limitant l'octroi des devises aux touristes français se rendant à l'étranger.

Reste à sensibiliser nos amis français à nos arguments. Suffira-t-il de leur dire et redire: venez, chez nous ce n'est pas plus loin, ce n'est pas plus cher? Non, il faudra tout d'abord que notre affirmation continue à refléter la vérité et, pour cela, que les hôteliers et les restaurateurs poursuivent leur effort. Mais, au-delà de l'hôtellerie, c'est la Suisse tout entière qui doit se sentir concernée. Les autorités devraient s'efforcer de conserver à nos stations leur caractère propre: les touristes étrangers, tout particulièrement les Français, apprécient le charme villageois de nos stations. Nous bénéficions encore - est-ce justifié ou ne l'est-ce plus, nous nous gardons de trancher - de la réputation d'un pays hospitalier. Il serait souhaitable que nous la méritions. Cela regarderait l'ensemble de la population et la solution du problème devrait être trouvée à l'école déjà dans les leçons de civisme. Sans être aussi ambitieux, notre propos s'arrêtera au souhait que les commerçants, vendeurs, employés des administrations, des chemins de fer, des PTT, la police - notamment routière -, les douaniers, etc., que tous prennent conscience de l'importance de leur mission dans leurs rapports avec les touristes. C'est eux qui, pour nos hôtes, sont la Suisse.

● Le Gouvernement français a favorisé l'étalonnage partiel des vacances d'hiver en donnant une période de congé aux écoliers (environ 10 jours) en février; ce congé est réparti ainsi: zone A, du 7 au 14 février; zone B, du 14 au 21 février; zone C, du 21 au 28 février. En 1976, cette situation a profité aux stations suisses qui, durant les trois premiers mois, ont enregistré 11 % de plus qu'en 1975 de nuitées françaises.

(ONST-Paris)

Alpes vaudoises: une compétitivité évidente

Les Alpes vaudoises forment une merveilleuse région de balcons et de terrasses bien exposées à une altitude optimum d'environ 1300 m, abritées des vents du nord où se sont développés des stations de villégiature centenaires qui ont nom Château-d'Oex, Diablerets, Leysin et Villars. De ces centres de tourisme, on accède sans peine aux sommets environnants dont les altitudes varient de 2200 m à 3200 m. La compétitivité - évidente - du tourisme d'hiver dans les Alpes vaudoises doit donc être considérée au travers des possibilités de ces diverses stations.

Grâce à un excellent réseau routier - et qui sera parfait avec la réalisation de la N 12 - les stations vaudoises sont à 75 minutes en voiture de l'aéroport de Genève, à 1 1/2 h. de Berne, à 2 h. de Bâle, à 3 h. de Zurich. De Kloten aux Alpes vaudoises, le voyage est plus rapide que pour atteindre bon nombre de stations des Grisons.

Une addition impressionnante

Les installations techniques de sports d'hiver sont à elle seules une démonstration du dynamisme de cette région. Qu'on en juge:

21 téléphériques, télécabines et télésièges, 60 téléskis; 4 chemins de fer, 6 sociétés d'auto-cars; 60 pistes de ski balisées (plus de 250 km), 13 pistes de ski de promenade (plus de 80 km) et 4 pistes de ski-bob. Les pistes de ski homologuées pour la Coupe du monde concernent 2 slaloms, 4 slaloms géants et 1 descente. Enfin, dans les «déserts», il y a lieu d'ajouter 7 écoles de ski (150 moniteurs), 6 patinoires (dont 3 couvertes), 6 pistes de luge, 28 pistes de curling, 9 piscines couvertes, 3 manèges et 3 paddocks (possibilités de promenades en traîneaux et skijoring, 3 centres sportifs avec saunas et solarium).

Un atout... inattendu

Grâce à une planification régionale exemplaire, le domaine skiable est doté de nombreuses installations qui permettent les transferts «aller et retour» d'un endroit à un autre, et cela plus particulièrement dans la région de Villars-Bretaye-Les Chaux. L'immense avantage de cette toile d'araignée de téléskis réside dans le fait que le débit-horaire est tel que, dans ces régions, il n'y a pratiquement pas de files d'attente. C'est là un atout promotionnel de tout premier ordre.

Ces installations ont été régulièrement améliorées. L'exemple du Chamossaire est frappant. Les années 30 voient la construction d'un premier télé-luge reliant Bretaye au sommet du Chamossaire. Vingt ans plus tard, un téléski remplace ce premier système, qui, à son tour, cédéra sa place dès cet hiver à un nouveau télé-siège. Enfin, la liaison Villars-Diablerets figure à l'ordre du jour des réalisations futures.

Un autre avantage de ces installations, c'est que celles-ci sont implantées dans des terrains dont le relief permet le tracé de pistes de routes difficiles, pour le bonheur du débutant, comme pour les besoins de l'entraînement de futurs champions. Les expositions des pistes de ski, dans ces paradis de solitude, permettent de skier dans de bonnes conditions d'ensoleillement, jusqu'au printemps, aussi bien en ski de piste qu'en ski de promenade. Enfin, on relèvera le nombre important d'installations complémentaires, qui per-

mettent, soit l'exercice d'un autre sport d'hiver, soit la mise en condition dans un centre sportif, ou le sport d'après-ski, comme la natation, le patinage ou le curling, pour ne citer que les plus importants. L'éventail des possibilités techniques est donc largement ouvert, et la compétitivité du tourisme d'hiver, du point de vue technique, est donc évidente.

Région de qualité, qualité de vie

Le Vaudois est d'une nature tranquille et affable et sa gentillesse est proverbiale. Il n'est pas étonnant, dès lors, que les habitants des stations des Alpes vaudoises soient riches d'une folklore qui fait l'admiration des hôtes. La qualité de l'accueil n'est pas un vain mot dans ces villages de montagne. Bien sûr, comme partout ailleurs, il est indispensable de le répéter: on ne soignera jamais assez la qualité de l'offre! L'hôtellerie de cette région, avec plus de cent hôtels, soutient avec honneur une solide réputation d'accueil de qualité. De la pension-chalet la plus modeste, dans un cadre de famille où le nouvel hôte est reçu comme un ami de toujours, à l'hôtel de luxe, avec un service traditionnel de tout premier ordre, on est toujours dans un établissement propre et confortable.

Les règles de constructions de ces communes alpines, édictées pour sauvegarder le site et les paysages, les efforts faits en vue d'éviter de saecager la nature de façon irréversible par de gigantesques constructions de béton, tout cela assure aux hôtes de ces hôtels, et des milliers de chalets et appartements, ce havre de paix, cet îlot de solitude, dont ils rêvent toute l'année dans la vie infernale de train-train quotidien. Par opposition aux stations modernes, où tout est coup, une caserne gigantesque avec ses multiples cellules de service à jailli du milieu d'un champ de ski comme la soudaine éruption d'un volcan, les stations des Alpes vaudoises sont comme des villages de contes de fées, dans leurs écrins de verdure encapuchonnés de neige, avec une population indigène éprise de folklore et de tradition, et dont la vocation historique est plus que centenaire. Cela aussi, c'est de la compétitivité!

ATAV: 1 abonnement, 4 stations

Villars, Leysin, Les Diablerets, Château-d'Oex, quatre fleurons des Alpes vaudoises, avec chacune leurs vocations communes, et chacune leurs nuances: station de haut standing ou station rustique et familiale. Stations concurrentes, certes, mais dans l'esprit de collaboration qui les unit depuis 1971 sous le sigle de l'ATAV (Association touristique des Alpes vaudoises) a suscité une coopération, une émulation et un dynamisme remarquables. L'exemple de l'une servant de modèle aux autres, ces

stations sont bien équipées dans tous les domaines.

Mieux encore, une commercialisation de l'offre a été faite sous l'égide de l'ATAV. Des actions communes de promotion, d'édition de prospectus, des contacts fréquents créent des rapports de bon voisinage bénéfiques pour tous. L'abonnement de ski de l'ATAV en est un exemple. Lancé il y a quelques années, ce titre de transport valable une semaine, permet à un hôte en séjour dans l'un des hôtels de l'un des quatre grandes stations, ou du Col des Mosses, d'utiliser son abonnement sur toutes les installations de remontées mécaniques de toute la région des Alpes vaudoises. Depuis une année, les abonnements de courte durée ont été supprimés presque partout. Les responsables des remontées mécaniques, conscients de l'impact promotionnel de cette coopération régionale ont maintenu l'abonnement de l'ATAV. Ce souci d'être compétitif, et cela mérite d'être souligné, se vérifie aussi dans les prix des cartes journalières qui ont été abaissés à 20 francs et la carte de la demijournée à 15 francs. Ça, c'est de la transparence des prix comparé au leurre du ski à l'heure!

Se grouper pour préparer l'avenir

Les liens d'amitié qui unissent les directeurs de station, les séances de travail organisées régulièrement à l'enseignement de la dynamique de groupe ont permis la réalisation de nombreux projets «d'avant-garde»: chaqué-sourire, forfaits les plus divers, grâté aux installations compenses

Jura: la commercialisation du ski nordique

Chacun s'accorde à reconnaître que la nature hivernale, dans le Jura, quelque chose de fascinant. Les paysages se présentent dans un décor féérique et dans le calme et la solitude de grands espaces blancs, l'homme parvient à un niveau naturel, mieux que partout ailleurs. Dans le climat rude mais sain des pâturages boisés du Haut-Jura, où brille souvent un soleil éclatant, le skieur de tourisme retrouve au contact des champs de neige et au fil des pistes qui sillonnent de merveilleux paysages, un équilibre physique et moral bienfaisant et salutaire. Le Jura, un paradis du ski nordique!

En matière de dispositif d'accueil, le Jura est à même de soutenir la comparaison avec n'importe quelle autre région de Suisse. Son réseau de ski nordique est, avec 250 km de pistes et loipes, le plus dense du pays; 24 tracés sillonnent le Haut-Jura, balisés et entretenus avec un soin particulier par un véritable arsenal de moto-luges. Les pistes déroulent leur ruban entre les fermes, hameaux, pâturages boisés et plaines enneigées, passant toujours à proximité immédiate d'un hôtel de campagne, où chaque skieur a la possibilité de se restaurer ou de passer la nuit.



Dans le secteur du ski alpin, le Jura ne peut certes pas rivaliser avec les grandes descentes des contreforts alpins. Toutefois, de nombreuses installations de remontée mécanique - une bonne vingtaine en tout - permettent aux skieurs des villes du plateau suisse d'atteindre les sommets jurassiens en moins d'une heure. C'est appréciable au siècle où le temps à disposition devient un facteur d'évasion déterminant.

Des forfaits attractifs

Afin de remettre en honneur la marche à ski et ses attraits et dans le but de permettre à chacun de profiter des bienfaits que procure le ski de tourisme, l'Office jurassien du tourisme - Pro Jura a décidé d'organiser sur le réseau de ski nordique du Haut-Jura des séjours forfaitaires intitulés «Ski de randonnée à la carte».

Le forfait «Equipe» permet de parcourir en groupe de 10 à 12 skieurs, sous la conduite d'un instructeur suisse de ski nordique compétent, les grands espaces blancs du Haut-Jura, en empruntant parfois des tracés inédits, en dehors des pistes traditionnelles. Les soirées passées dans les relais campagnards permettront aux participants de fraterniser dans une joyeuse camaraderie autour d'une table bien garnie. Une formule idéale pour les débutants et les chevronnés, bref pour ceux qui aiment le contact humain.

L'arrangement forfaitaire est valable pour 6 nuits; il comprend le logement en pension complète, le transport des bagages et l'accompagnement; un moniteur diplômé est disponible en permanence.

Le forfait «Evasion» s'adresse aux familles et individuels qui désirent conserver l'intimité du foyer ou qui préfèrent communier seuls avec la grande nature hivernale.



par une modeste augmentation de la taxe de séjour...

Au terme de cette analyse qui n'est certes pas exhaustive, on ne peut que souligner l'affirmation du début: les stations des Alpes vaudoises sont compétitives, grâce à la richesse de leurs installations et à leur développement technique, à la qualité de l'accueil, à la politique de commercialisation arrêtée en parfaite harmonie entre les divers responsables des destinées du tourisme dans cette région.

A. Willi

Cette formule, très souple, permet aux familles, couples ou individuels de choisir librement, durant tout l'hiver, le jour de départ (chaque jour de décembre à la fin de l'hiver) et la durée du séjour forfaitaire (de 3 à 14 jours). Grâce à un système de bons, les repas de midi peuvent être pris dans n'importe quel restaurant se trouvant sur les pistes ou à proximité immédiate. Sur demande, le skieur recevra un lunch pour le pique-nique de midi sous un sapin.

Sonecob propose d'autre part des week-ends de ski de fond et de randonnée jusqu'à fin mars. Le séjour débute le vendredi soir et se termine dimanche après le lunch. Des randonnées d'une durée moyenne de 3 heures permettent aux skieurs de découvrir les charmes du Jura. Le prix forfaitaire comprend 2 nuits en chambre double au motel «Le Grillon» avec pension complète et accompagnement.

De nombreux points de départ des pistes sont accessibles avec les Chemins de fer jurassiens. Les gares CFF de Bâle, Berne et Bienne délivrent des billets d'excursion à des conditions spéciales. Des cartes journalières valables dans toute la région skiable sont vendues les week-ends et jours fériés.

Une récompense à la clé

L'Office jurassien du tourisme a mis au point une manifestation permanente (décembre à avril) intitulée «Randonnées à ski dans le Jura». Chaque skieur qui aura effectué au moins six trajets sur les 24 proposés durant la saison recevra une magnifique médaille en bronze avec lanière en cuir. Les cartes postales en couleurs, sur lesquelles figurent les tracés sont également valables comme cartes de contrôle. On peut les obtenir au siège de Pro Jura à Moutier, qui remet également une abondante documentation sur les multiples possibilités d'évasion hivernale dans le Jura.

A l'annonce d'un tel programme de vacances ou de loisirs actifs, on constate que la région jurassienne, avec les moyens qui sont les siens, tient un rôle parfaitement honorable dans l'affiche du grand cirque hivernal. Il répond dans tous les cas à l'attente des budgets moyens, puisqu'il est à même d'offrir un maximum des prestations pour un prix excessivement raisonnable.

Francis Erard

Portrait-type du Français aux sports d'hiver

Le Français «partant aux sports d'hiver» appartient à une minorité de citoyens (3,3 %) et à une catégorie sociale privilégiée. Il est cadre supérieur ou exerce une profession libérale. C'est avant tout un citadin habitant généralement la région parisienne, le sud ou le sud-est de la France. Il est jeune (une trentaine d'années) et «dynamique», effectuant plusieurs séjours au cours de la même saison d'hiver. Il est enfin moins snob que son cousin qui, à la recherche d'exotisme ou de repos, préfère aller passer Noël à Bangkok ou à Miami et le carnaval à Rio! (Revue «Espaces»)



Taormina, l'un des joyaux archéologiques de la Sicile, avec son théâtre gréco-romain; au fond, l'Etna.

Le tourisme, sauveur de la Sicile

La Sicile est l'un des plus beaux pays du monde et l'un des plus riches en trésors artistiques. D'innombrables écrivains ont chanté ses louanges. L'un d'eux, Pierre Sébilleau, est allé jusqu'à dire qu'elle représente le paradis sur terre. De fait, quand on se baigne sur ses innombrables plages et qu'on se laisse bronzer par le soleil-bleu; quand on contemple la beauté sereine de ses temples et théâtres grecs, la grandeur de ses cathédrales tapissées de mosaïques, la fantaisie exubérante de ses monuments baroques; quand on a l'occasion d'apprécier la courtoise gentillesse et la cordiale hospitalité de ses habitants - on est tenté de lui donner raison. Mais il y a un revers à cette magnifique médaille.

C'est que la beauté même de l'île et sa situation stratégique ont de tout temps fait l'envie d'autres peuples: elle a été successivement envahie par les Sicules, les Grecs, les Carthaginois, les Romains, les Vandales, les Byzantins, les Arabes, les Normands, les Allemands, les Français, les Espagnols, avant de tomber sous la coupe des Bourbons et de faire finalement retour à l'Italie. S'il est vrai que les peuples heureux n'ont pas d'histoire, les Siciliens en ont eu trop pour l'être. Ses envahisseurs successifs l'ont ravagé à maintes reprises et l'ont dénuée de ses forêts pour construire leurs vaisseaux. Les tremblements de terre, comme celui de Messine en 1908, ont pour leur part contribué à la destruction de certaines de ses villes. Aujourd'hui, la Sicile est un pays pauvre ou, comme l'on dit en jargon politique, «en développement».

Un tourisme en constante progression...

Mais un atout majeur lui reste. La splendeur de ses sites et monuments, l'agrément de son climat ensoleillé, y attirent chaque année des millions de touristes qui contribuent à lui rendre une modeste prospérité. D'après les statistiques officielles, ils étaient 5 750 710 en 1972, 5 593 303 en 1973 et 5 800 879 en 1974, para-hôtellerie comprise. Je n'ai pas les chiffres pour 1975 et pour la première partie de 1976, mais tout donne à penser qu'ils seront plus favorables encore. A Taormina, «capitale» du tourisme sicilien, on affirme qu'en 1976, le nombre des visiteurs a battu tous les records; et, à voir la cohue des voitures qui s'y pressaient en septembre, on le croit bien volontiers. Cet afflux touristique, qui dépasse de 10 % celui du reste de l'Italie, n'est pas sans présenter quelques problèmes. D'abord, il est inégalement réparti: c'est surtout le littoral, et notamment les provinces de Messine (où se trouve Taormina) et de Palerme qui en profitent. Ceci signifie que, durant la haute saison, les hôtels y sont archi-pleins et doivent souvent, à leur grand regret, refuser du monde, tandis que bien des hôtels de l'intérieur demeurent à moitié vides. D'autre part, la saison est trop concentrée durant les mois d'avril à septembre, alors que la douceur du climat permettrait aisément de l'étendre de février à novembre, voire même à l'année entière.

Malgré une répartition inégale

C'est à résoudre ces problèmes que s'emploie activement l'Assessorato del Turismo, delle Comunicazioni e dei Trasporti de la Région sicilienne, qui correspond à notre Office national du tourisme. Tout d'abord, il cherche à élargir la saison touristique au moyen d'une propagande très

bien faite qui fait valoir les agréments de l'île en toute saison. Pour ce faire, il n'a aucunement besoin de forcer la vérité: au dix-neuvième siècle et au début du vingtième, la Sicile était le refuge des Européens fuyant les rigueurs de l'hiver. Ce fut à l'hôtel des Palmes à Palerme que, durant l'hiver de 1881 à 1882, Richard Wagner se rendit, triste et souffrant, sentant le besoin des journées ensoleillées et des rives lumineuses de l'île pour y achever sa dernière œuvre, *Parsifal* - et les célestes harmonies du Graal doivent sans doute quelque chose à la fragrance des amandiers fleuris et des oranges sous lesquels elles furent conçues. De même, Taormina, avec son climat exceptionnel et son splendide panorama sur l'Etna, a toujours été l'une des villégiatures favorites des hivernants.

Une modernisation bienvenue

Par ailleurs, les autorités se sont appliquées à développer l'infrastructure d'accueil, qui fut longtemps inadéquate, mais qui aujourd'hui peut être comparée aux meilleures. Elles continuent du reste à exercer un droit de regard sur les hôtels, dont les installations et les tarifs doivent être approuvés par elles: en raison de l'inflation, elles leur ont accordé en 1976 le droit de majorer ces derniers de 10 %. L'initiative privée a été encouragée pour la construction de nouveaux hôtels et la modernisation de ceux existant déjà. La chaîne Jolly, fondée en 1949, y a créé dix de ses 34 hôtels, dont trois sont dotés de très belles piscines (à Palerme, Agrigento et Taormina). Le Club Méditerranée a créé l'un de ses camps de vacances à Cefalù; et beaucoup d'autres hôtels ont été construits ou sont en voie d'achèvement.

Spectaculaire concentration chez les «tour operators» allemands

Notre excellent confrère «Le Répertoire des Voyages» fait état, dans son dernier numéro, d'un important mouvement de concentration chez les «tour operators» allemands. En voici la trame:

Un des plus grands groupes européens dans le secteur des grands magasins, la société (actif d'affaires: 11 milliards DM) vient d'acquiescer 25 % du capital de la société *Neckermann Versand KD* (grand magasin, maison de vente par correspondance et tour operator; chiffre d'affaires: 3,52 milliards DM). Dans les quatre ans à venir cette participation sera portée à 51 %.

Si Neckermann a pu finir l'année dernière avec un bénéfice de 4,98 millions DM (Karstadt: + 152 millions DM) cela est en grande partie aux bons résultats de la filiale Neckermann und Reisen «NUR» (tour operator), société jusqu'à maintenant très indépendante vis-à-vis de la maison-mère. Avec un capital de 10 millions DM et 800 000 réservations en 1975, NUR est en deuxième position sur le marché touristique allemand derrière la *Touristik Union International* (TUI: capital 38,4 millions DM) avec deux millions de réservations.

Du fait de la participation financière dans la maison mère, la société Karstadt obtiendra également un pouvoir de contrôle et de décision au sein de la filiale NUR. Il faut savoir également que le groupe *KS Touristik Beteiligungsgesellschaft* dont les actionnaires sont Karstadt et Quelle détient 17,5 % du capital de la TUI, dont 9 % par Karstadt et 8,5 % par Quelle. Ainsi, du fait des différentes participations acquises par la société Karstadt, se pose le problème des liens entre TUI et NUR. En outre, NUR entretient déjà des liens

Ajoutons que la cuisine sicilienne comprend bien des spécialités qui feront la joie des gourmets. Notons par exemple la *zuppa di pesce*, qui est un mélange de poissons cuits dans une sauce aux herbes et aux tomates; les *involtini alla siciliana* (roulade de veau et de porc); l'espagnol grillé; et, parmi les desserts, la délicieuse tarte à la sicilienne. En ce qui concerne les vins, la Sicile en a d'excellents, tels que le Corvo bianco ou rosso et les blancs Regaleali et Mamerino, sans parler des vins de dessert tels que le Marsala, ou encore le Malvasia, qui vient des Iles Eoliennes.

Pour une meilleure protection de l'environnement

Pour attirer les touristes vers le pittoresque intérieur, les autorités touristiques organisent des excursions guidées en autocar qui permettent de voir les nombreuses curiosités éloignées du réseau ferré. Par ailleurs, le tourisme en automobile a été grandement facilité par la construction, en grande partie déjà réalisée, d'autoroutes autour du littoral et aussi transversales, telles que celle de Catania à Palerme. Il faut espérer qu'elles ne s'ajouteront pas aux inextricables embarras de la circulation au centre de la capitale comme aussi à Taormina. Ici, les autorités ont finalement décidé de réserver ses rues étroites aux piétons après la construction d'une route de déviation; et de deux grands garages où les voitures privées seraient parkées, tandis que, comme à Zermatt, les transports nécessaires seront assurés par des véhicules publics mus à l'électricité.

Tout ceci coûte naturellement très cher. Rien que pour 1976, les dépenses de l'Etat en faveur du tourisme en Sicile s'élevèrent à près de 200 milliards de lires. Elles seront portées entre l'infrastructure et la protection des sites (140 milliards), 28 milliards en faveur des «petites îles» telles que l'archipel des Eoliennes, les Iles Pélagie et l'archipel des Egades (27,9 milliards) et l'amélioration des transports (24,26 milliards). Mais ce sera certainement de l'argent bien placé. René Elvin

Vers une 2e Semaine mondiale du tourisme

Au mois de février 1977, Paris accueillera la 2e Semaine mondiale du tourisme et des voyages dont la première édition avait obtenu un succès prometteur cette année. La manifestation, qui se déroulera à nouveau au Centre national de Paris (CNP), à la Porte Maillot, sera patronnée par le Syndicat national des agents de voyages. L'Amicale des directeurs d'offices nationaux étrangers de tourisme en France, la Fédération française des techniciens supérieurs du tourisme et les Editions touristiques internationales. Une zone sera réservée l'an prochain aux professionnels, notamment au «tour operators» étrangers: elle sera dotée d'une salle de congrès et d'une salle d'exposition.

Le monde dans un mouchoir de poche

Sème congrès international de l'ASTA

Le cinquième congrès international de la section IDA de l'American Society of Travel Agents (ASTA) aura lieu à Izmir du 27 au 31 mars 1977. Plus de 700 congressistes sont attendus en Turquie, dont 200 américains et canadiens. Les congressistes bénéficieront d'une réduction de 75 % sur les tarifs des lignes internationales de Turkish Airlines.

Extension de Hyatt

Hyatt vient d'ouvrir son soixantième hôtel, et le premier en Europe de l'Ouest, à Bruxelles (Belgique). L'établissement compte 339 chambres et 2 restaurants.

Le USDA se lance dans les frites

Le nouveau procédé du département américain à l'agriculture consiste à faire cuire les pommes de terre, puis à les réduire en une purée qui est ensuite façonnée en bandelettes de formes et dimensions variables. Les «frites» ainsi créées reçoivent un traitement spécial à l'air chaud qui a pour effet de créer une croûte très fine les enveloppant. On peut les faire cuire immédiatement, ou les conserver...

Le plus grand et le plus gros...

Best Western est la plus grande organisation hôtelière du monde avec 1718 établissements et 102 694 chambres. Mais Holiday Inn est la plus grosse avec 274 969 chambres et 1714 établissements. Affaire à suivre...

Tourisme et petites entreprises

Selon une étude réalisée aux Etats-Unis, le tourisme présente un caractère unique en ce sens qu'il permet aux petites entreprises de prospérer. Il existe dans ce pays

Balance des paiements française déformée par le floating du Franc...

Une maladie de la statistique touristique vieille de 40 ans

Pour les hôteliers d'un pays comme la Suisse qui sont habitués à la solidité de leur monnaie et à un taux d'inflation très faible, il est intéressant de suivre l'évolution de la balance dite touristique du voisin peut-être le plus cher: la France. Car depuis qu'a éclaté la crise en chaîne du Franc, et l'escalade ininterrompue des prix, les résultats de cette balance touristique ont été si déformés qu'ils sont devenus presque inutilisables pour les statisticiens.

La détérioration de la «balance des voyages» pendant le 1er trimestre 1976 en est d'ailleurs une preuve si éclatante que les autorités de tutelle semblent mettre en doute la méthodologie monétaire de la Banque de France, qui ne fait qu'aggraver les symptômes de la crise économique-financière, au lieu d'en extirper les racines.

Un cours du dollar quelque peu illusoire

Afin de mieux comprendre ce qui va probablement continuer de se passer en France, il est nécessaire de rappeler que la Banque de France et son Ministère de tutelle, celui de l'Economie et des Finances, ont décidé, dès le début de la première

phase du floating du Franc, de n'établir la balance des paiements qu'en Franc, malgré les fluctuations permanentes auxquelles la devise française est assujettie. Cette décision oblige les autorités de contrôle à convertir les rentrées en devises réalisées par les touristes étrangers à des cours du jour, ou à la rigueur d'une semaine. C'est d'ailleurs pour cette raison que les soldes du poste «Voyages» de la Balance des services ne sont publiés qu'avec retard, et subissent en outre de nombreuses modifications. Les experts de l'OCDE représentent ces soldes en Francs et les convertissent stéréotypiquement au cours de l'U/C établi sur un cours du dollar arrondi à celui depuis longtemps illusoire de F 555.

La Thaïlande... et ses admirateurs

Le Thaïlande a enregistré un chiffre de plus d'un million d'arrivées de touristes en 1975, soit une augmentation de 6,56 % par rapport à 1974. Parmi les admirateurs de ce pays, plus de 327 000 d'entre eux provenaient d'Europe.

Projet de station thermique confié à la Suisse

Le Ministère du Tourisme de Jordanie a conclu un accord avec une firme suisse pour l'élaboration d'un plan directeur relatif à une station thermique utilisant les sources d'eau chaude de Ma'in. Le projet comprendra un centre de traitement de 50 chambres, et un certain nombre d'hôtels de différentes catégories.

Prévisions aéronautiques

(OMT) On s'attend à ce que le trafic mondial des passagers des 111 compagnies membres de l'Association internationale du transport aérien augmente à un taux annuel moyen de 8 % d'ici à 1981. Dans certaines parties du monde, le taux de croissance sera plus élevé. C'est ainsi, par exemple, qu'une nouvelle analyse des tendances du trafic aérien prévoit une augmentation de 14,3 % sur les routes entre l'Europe et le Moyen Orient, une autre sur les itinéraires entre l'Europe et les Caraïbes et entre l'Amérique centrale et la partie nord de l'Amérique du Sud, qui devrait atteindre 11,7%.

Evolution des soldes du poste «Voyages» de la Balance des paiements française

	En Francs flottants (Millions d'unités) selon Banque de France	En U/C S= 5,555 selon OCDE	Conversion des Francs en dollars aux cours moyens de l'année (en millions) au cours de	
1972	+ 1779	+ 278.30	349	5.10
1973	+ 1323	+ 235.20	297	4.45
1974	+ 1362	+ 259.40	283	4.80
1975	+ 1739	+ 332	405	4.28

Une «paille» de chiffres et de valeurs

Les soldes en Francs ou en U/C dévoilent le caractère fictif des gains et des pertes. Ni le Franc, ni sa conversion en dollar à un cours fixe ne sont valables comme bases de comparaison. Depuis fin 1972, pour ne citer qu'un exemple, la monnaie française a perdu presque 26 % de sa valeur devant le DM, et sensiblement la même chose devant le Franc suisse. De 1972 à 1973, les soldes comptabilisés par la Banque de France et l'OCDE ont fléchi d'environ -25,7%, alors que le solde basé sur la «moyenne du dollar» (troisième colonne), n'a baissé que de -9%. Les variations de 1973 à 1974 sont par contre de + 3% pour Franc et dollar fictifs, mais on note un déficit de -6% pour le calcul sur la moyenne du Dollar. En 1975 enfin, où le dollar a été particulièrement malmené, les gains globaux de la statistique officielle se chiffrent respectivement à 377 millions de Francs, et à 72,60 millions de Dollars: en réalité, le solde de la balance touristique s'est malgré tout «activé» de 45%... Même les analystes les plus consciencieux déposent les armes devant une pareille pagaille de chiffres.

Ne surtout pas s'attaquer aux symptômes...

C'est ainsi que s'accumulent des insuffisances et lacunes structurelles, telles que le manque de soin avec lequel les fiches

de police des touristes étrangers sont remplies par les hôteliers (celles des français ont été supprimées en juillet 1975). Ces insuffisances structurelles conduisent, entre autres, à l'impossibilité de faire une distinction entre les exportations légales de devises de voyages, et les mini-fuites de petits capitaux frontaliers, en période de spéculations à la baisse. Les multiples raisons de ces déformations et des incertitudes pour la statistique officielle ont d'ailleurs été énumérées et commentées par le Centre d'études du commerce et de la distribution, dont les experts estiment qu'il est dangereux d'établir des évaluations de recettes en devises de l'hôtellerie en multipliant simplement le nombre des nuitées étrangères par un chiffre global, comprenant les dépenses moyennes de la clientèle étrangère par jour et par personne.

Vouloir assurer aux Français une meilleure connaissance des flux monétaires en proposant à la Banque de France d'adopter justement cette méthode erronée d'estimation des recettes en devises serait, à notre avis, s'attaquer d'une façon trop simpliste aux seuls symptômes du mal. Si M. Raymond Barre réussit à juguler l'inflation et à rendre au Franc une stabilité normale, le Secrétaire d'Etat français au tourisme n'aura plus besoin de manipulations plus ou moins arbitraires pour rendre la balance des paiements de la France constructive et positive.

Walter Bing

Abfall ist eine saubere Sache.

In einem Zuger Container: das ist Qualität und Hygiene zu einem ganz erstaunlichen Preis.

Fragen Sie jetzt nach Aktions- und Mengenrabatten!

042 331 331

Tel. Verzikerei Zug AG, 6301 Zug

Wintersaison 1976/77 im Angebot der deutschen Reiseveranstalter

Der Winter steht vor der Türe, die Sportthemen sind gerüstet und in den Reisebüros locken die vielversprechenden Kataloge. Es lohnt sich einen Blick auf das Angebot der deutschen Veranstalter zu werfen.

Gesamthaft gesehen stellt man fest, das es für den bevorstehenden Winter grösser geworden ist: 90 Veranstalter (im Vorjahr 75 = + 11,4 %) bieten 105 Orte (Vorjahr 94 = + 11,4 %) mit 581 Varianten von Pauschalreisen (Vorjahr 547 = + 6,2 %) inklusive Anreise mit Bahn, Bus, PKW oder Flugzeug an.

In einigen Details gesehen:

Scharnow konzentriert sich auf Zermatt und Saas-Fee. Neben den idealen Abfahrtsstrecken wird besonders auf die Abgelenktheit, die Wanderwege und die saubere Luft (keine Autos) hingewiesen. Auch der Après-Ski wird nicht vergessen. Tiroler hat den Schwerpunkt seiner Angebote auf das Bündnerland gelegt. Dientis (ländlicher Charme, vielfältige Kunstschätze), Flims (Urlaub in zwei Etagen), Davos (eines der führenden Skizentren der Welt, Wintersporturlaub der Superlative), Arosa (Winter nach Schweizer Art), St. Moritz (Wintersport und Erholungsurlaub, in dem alles geboten wird) und Pontresina (mässiger Andrang an den Liften - «züftiger» Après-Ski). Ferner figurieren noch Leysin, Leukerbad, Grindelwald und Kandersteg.

Dr. Tigges bietet ein weitgefächertes Programm: Bündnerland (Silvaplana, Davos, St. Moritz, Pontresina, Laax, Lenzerheide), Berner Oberland (Grindelwald, Mürren, Kandersteg, Adelboden), Zentralschweiz (Engelberg). Unter «erner laufen» wird das Tessin, Wallis und Waadtländer erwähnt.

Hummel begnügt sich mit Graubünden, Wallis und Berner Oberland, offeriert pro Station aber nur 1-2 Hotels.

Twen Tours, ein Partner der TUI (Touristik Union International) stellt bescheidenere Ansprüche. Ihre Kunden sind bis

zu 30 Jahre jung, haben ihre eigenen Vorstellungen von Winterferien und möchten unter sich sein. Dementsprechend sind die Zielorte: Riederalp und Riederfurka. Unterkunft in Doppelzimmern oder Matratzenlager. Bescheidene Preise.

Ameropa widmet sich auch den reiferen Semester mit einem speziellen Winterprogramm: 14 Tage Lugano. Inbegriffen sind geführte Ausflüge, Bus- und Schifffreisen, Fahrt ins Blaue und gemütliches Beisammensein. Oder 1 Woche Interlaken: Tagesausflüge (Zug, Bus, Seilbahn) bis in die Zentralschweiz. Besuch einer Kristallglasfabrik in Sarnen u. a. m. Für Wintersportler liegt ein einfaches Programm vor. Saas-Tal, Zermatter-Tal, Montana-Crans und Graubünden.

Hapag-Lloyd wartet mit einem vielseitigen Angebot auf, begnügt sich aber (mit Ausnahme von Arosa und Davos) mit einem begrenzten Hotel-Angebot pro Station. Ihre Zielorte: Westschweiz (Villars), Wallis (Crans-Montana, Zermatt), Zentralschweiz (Engelberg, Rigi), Berner Oberland (Adelboden, Grindelwald, Gstaad, Mürren, Wengen) und Graubünden (Arosa, Davos, Flims-Waldhaus, Lenzerheide, Pontresina, Sils-Maria).

ABR ist ebenfalls vielseitig und konzentriert sich mehr auf die Hotels der gehobenen Klasse. Ihre Ferenziele: Alpen Oberland, Wallis, Waadtländer Berner, Zentralschweiz und Graubünden. Neu im Programm Schuls-Vulpera!

NUR-Neckermann, einer der grössten deutschen Reiseveranstalter ist nur im Wallis vertreten: Zermatt, Saas-Fee/-Grund und Crans-Montana. Dem Gast steht allerdings eine grössere Auswahl an Hotels zur Verfügung: Fünf Häuser in Zermatt, sieben in Saas-Fee/-Grund und zwei in Montana.

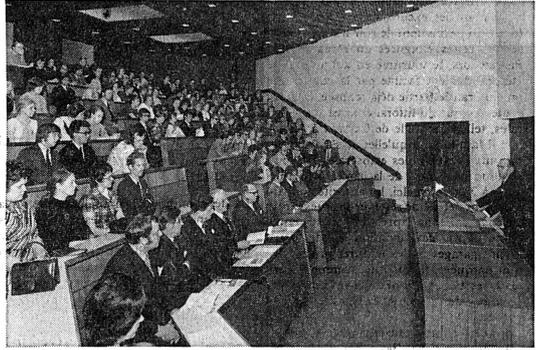
Soweit eine kurze Auswahl. Es ist vielleicht noch interessant die Stationen nach der Anzahl der dort vertretenen Reisebüros einzustufen.

Ort	Zahl der Reisebüros
1. Davos	31
2. St. Moritz	27
3. Zermatt	26
4. Pontresina	24
5. Saas-Fee	22
6. Lenzerheide	21
7. Engelberg	19
8. Saas-Grund	17
9. Arosa	16
Grindelwald	16
10. Saas-Almagell	15
11. Flims	14
12. Kandersteg	13
13. Villars	12
14. Laax	11
Wengen	11
15. Leysin	10

KRH

Finnen entdecken das Gastgewerbe

Da Finnland erst im Jahre 1917 ein unabhängiger Staat wurde, ist die Geschichte der eigenen Ausbildung in der Hotel- und Gaststättenbranche recht jung im Vergleich zu den anderen europäischen Ländern. Die erste Hotelfachschule wurde erst im Jahre 1935 auf Veranlassung der führenden Restaurantbesitzer gegründet. In den letzten Jahren hat nun aber ein eigentlicher Ausbildungsboom eingesetzt.



Das Auditorium der Höheren Hotelfachschule in Helsinki

In den zwei ersten Jahrzehnten arbeitete die Hotelfachschule Helsinki in recht bescheidenen Rahmen in oft wechselnden Mieträumen, und erst im Jahre 1957 konnte ein eigenes Schulgebäude gebaut werden.

In der Schule wurden in den ersten Jahrzehnten Köche, Köchinnen, Gardemangern und Kellner ausgebildet. Die Schüler waren zu 80 bis 90 Prozent Mädchen. Die Ausbildung dauerte im allgemeinen zwei Jahre. Die jährliche Anzahl ist etwa 300. Im Jahre 1962 wurde der Schule eine Abteilung für die Ausbildung von Kaderangestellten angegliedert, in die nur Abiturienten aufgenommen wurden. Auf die Dauer erwies sich die Räumlichkeiten als unzureichend, um den wachsenden Bedarf an Kaderpersonal befriedigen zu können. Deshalb wurde im Jahre 1964 eine Stiftung gegründet, um die Höhere Hotelfachschule zu bauen. Am 15. September 1969 konnte der Schulbetrieb in modernem Schulgebäude in Helsinki beginnen. Die Aufgabe der Höheren Hotelfachschule ist, Kaderpersonal und Geschäftsführer für das Gewerbe auszubilden. Für die Abteilung «Arbeitsleitung» wird Abitur und einjähriges Vorkräftstudium verlangt. Die Schulperiode umfasst zwei nacheinanderfolgende Semester. Die Absolventen können nach einem 3monatigen Praktikum auf der «Abteilung für Geschäftsführung» ihr Studium fortsetzen.

Die Schulperiode umfasst wieder zwei Semester. Die Schüleranzahl auf diesen Abteilungen beträgt insgesamt 200. Die dritte Abteilung der Schule, die Kursabteilung, arrangiert Ergänzungs- und Fortbildungskurse für die schon in leitenden Positionen tätigen Personen.

Finanzierung per Alkohol

Im Jahre 1952 wurde zwischen dem staatlichen Alkoholmonopol AG Alko und dem Hotel- und Restaurant, der alle Fachkreise vertritt, ein Vertrag abgeschlossen, nach dem die Restaurantbesitzer für alle eingekauften alkoholischen Getränke 6 Promille und für Bier 2 Promille zahlen. Diese Summe (im Jahre 1975 über eine Million sFr.) wird für Unterstützung der beiden Schulen verwendet. Der Hotel- und Restaurant hat auch weitere Einnahmen besonderer Art, nämlich ein Teil des Gewinnes aus den Spielautomaten, die in den Gaststätten aufgestellt sind. Auch diese Mittel (im Jahre 1975 etwa 500.000 sFr.) werden hauptsächlich zur Ausbildung verwendet. Beide Schulen erhalten natürlich auch Zuschüsse vom Staat und von der Stadt Helsinki. Diese Zuschüsse machen über die Hälfte des Budgets beider Lehranstalten aus, die also im fiskalischen Sinne als halbprivat bezeichnet werden können. Die Schuldner sind sehr mässig, in der Hotelfachschule unter 100 sFr. und in der

Höheren Hotelfachschule 300 sFr. pro Semester.

Hotelfachschulen und Schulungszentren wie Pilze

Durch das starke Anwachsen des in- und ausländischen Fremdenverkehrs ist der Bedarf an ausgebildetem Fachpersonal entsprechend gewachsen. Ausserdem macht sich in Finnland eine Flucht vom Lande in die Stadt und ein Andrang in die Dienstleistungsberufe bemerkbar. Aus diesen Gründen hat der Staat begonnen, die Ausbildung im Hotel- und Gaststättengewerbe zu verstärken durch Gründung mehrerer Hotelfachschulen, eine in Lappland in Rovaniemi 1971, zwei in Mittelfinnland (Kuopio 1972 und Jyväskylä 1973) und eine in Westfinland in Vaasa 1976. Auf der Alandsinsel in Mariehamn wurde 1972 eine Hotelfachschule für schwedischsprachige Schüler eröffnet. In den meisten Hotelfachschulen gibt es auch ein Schulhotel.

Als andere bedeutende Massnahme des Staates sei die Gründung von Schulungszentren in verschiedenen Teilen des Landes erwähnt. In 20 Zentren werden schon Kurse für das Hotelgewerbe abgehalten. Die Schüler erhalten neben freier Unterkunft und Verpflegung auch Taggeld. Ausserdem müssen die staatlichen und die kommunalen Berufsschulen mit Restaurantlehrgängen, insgesamt 29, genannt werden. Der in Mitteleuropa schon seit Jahrzehnten bekannte Lehrvertrag wurde in Finnland im Hotelgewerbe erst in den letzten Jahren verwirklicht.

Im Jahre 1973 wurde in Südfinland in Porvoo auch die Höhere Fachschule für Fremdenverkehr gegründet. Für die Schule wird Abitur verlangt und die Studienzeit ist zwei Jahre.

In Südfinland hat auch die Stadt Lahti im Jahre 1976 eine Hotelfachschule eröffnet. In den meisten Hotelfachschulen gibt es auch ein Schulhotel.

Aake Pesonen

Kein Njet für Hotelbauten

Die 1929 gegründete sowjetische Gesellschaft für Auslandstouristik und Ausländerbesucheres («Intourist», die im Ausland dreissig Reisebüros unterhält und seit 1968 in der Sowjetunion auch eigene Hotels, Motels und Campingplätze baut, bereitet sich im grossen Stil auf die Olympischen Sommerspiele in Moskau und Tallinn vor. In den dreieinhalb Jahren bis zu diesem Ereignis, im Jahre 1980, will man zwischen 20 000 und 25 000 Hotelzimmer in Moskau und der estnischen Hauptstadt Tallinn, früher Reval, zur Eröffnung bringen.

Der Fremdenverkehr in der Sowjetunion nahm 1975 zwar nur noch halb so schnell wie 1974, nämlich um 8 Prozent, doch immerhin reisten schon über 3,7 Millionen Ausländer in die Sowjetunion. In den drei Jahren 1971, 1972 und 1973 baute Intourist 25 neue Hotels, Motels und Campingplätze, die zusammen 12 000 Personen unterbringen können. Aus dieser Zahl ersieht man, welche Aufgaben sich Intourist stellte, indem es in den kommenden drei Jahren allein in Moskau und Reval zwischen 20 000 und 25 000 Hotelzimmer erster Klasse bauen will. Gegenwärtig befinden sich etwa 37 Hotels, Motels und Campingplätze im Bau, und zwar in 27 Städten der Sowjetunion. 1974 konnte in Taschkent das 497-Zimmer-Hotel Usbekistan eröffnet werden, mit Klimaanlage und erstklassigen Restaurants. In Sochi am Schwarzen Meer entsteht ein 2000-Betten-Hotel, das Jemchujina, mit einem heizbaren Meerwasserschwimmbecken. In Baku wächst das 1200-Betten-Hotel Aserbeidjan aus dem Boden. Auch im Kaukasus und sogar in Sibirien sind neue Hotels im Bau.

Die grössten Hotelbaustellen befinden sich jedoch in Moskau, wo allein vier 3000-Betten-Hotels errichtet werden, von denen einige kurz vor der Eröffnung stehen, andere im nächsten Jahr fertigwerden sollen. Zwei weitere Hotelbauvorhaben für 1600 und 2000 Betten sollen in

Kürze begonnen werden. Alle diese Bauvorhaben in Moskau entsprechen dem internationalen Standard der ersten Klasse und weisen Kongressäle, Schwimmbäder, Sauna und Kellergaragen auf.

Bautätigkeit täuscht nicht über Probleme hinweg

Mit diesem überstürzten Hotelbau hält die Personalrekrutierung aber nicht Schritt. Darum sollen in Moskau, Kiew, Leningrad, Taschkent, Baku, Irkutsk und Luvov neue Hotelfachschulen oder allgemeine Fachschulen mit Lehrgängen für die Hotellerie errichtet werden und in Riga eine Kochschule entstehen.

Ein anderes Problem im sowjetischen Fremdenverkehr liegt in der ungeheuren Ausdehnung dieses Landes und der Tatsache, dass sich der Fremdenverkehr von Moskau, Leningrad und Kiew ausgehend nur allmählich in einigen wichtigen Zentren am Schwarzen und Kaspischen Meer entwickelte. Reisende im Auto finden selten geeignete Passantenhotels. Überhaupt gilt die Hotelkapazität in der Sowjetunion bei dem Ausmass, das der einreisende Fremdenverkehr bereits erreichte, als ungenügend. Auch der Service in den Hotels und Restaurants wird von Reisenden aus dem Westen oft als schlecht bezeichnet. Gänzlich mangelt es in einer Stadt wie Moskau an nächtlichen Unterhaltungsmöglichkeiten.

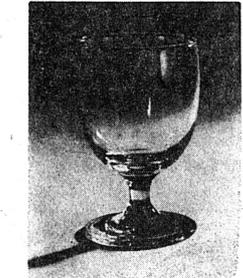
Gast 76 in Düsseldorf

Mit einem umfangreichen Software-Angebot wird sich die GAST 76 Düsseldorf - Internationale Hotel- und Gaststätten-Fachmesse -, die vom 13. bis 18. November 1976 in den Hallen 4 - 8 des Düsseldorfer Messegeländes stattfindet, von den übrigen Fachmessen für das Gastgewerbe abheben.

In die Ausstellung, bei der 349 Aussteller aus neun Ländern auf knapp 13.500 Quadratmetern den Gesamtbedarf für Hotels, Restaurants, Gaststätten, Discos, Bars, Gemeinschaftsverpflegung, Catering, Snack- und Imbiss-Betriebe sowie Automatenverpflegung mit ihren Exponaten abdecken, ist das STUDIO GAST in der Halle 8 integriert. Fernsehkoch Max Inzinger und weitere Mitwirkende werden hier täglich von 9.00-18.00 Uhr das Allerneueste aus dem Gastgewerbe servieren.

Ob Kinderteller, neue Suppen, Salate, ein Blick in Grossmutter's Küche oder Tips zum Schlankwerden und Fettleibigen, das Rahmenprogramm hat für jeden Geschmack etwas zu bieten. Verkaufsförderung, Betriebsorganisation, zeitgemässe Speisekarten, Steuerprüfung oder Umsatzschätzung, an Tips lässt es das STUDIO GAST nicht fehlen. Umrahmt werden diese Workshops mit viel Musik, Wettbewerben und einer Cocktail-Time.

UNSER SPARANBOT



- BRISTOL - die preisgünstigste 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 Fllets auf 2+4 cl Fr. 1.75
 - B. 124 Burgunderglas 350 g Fr. 1.50

In Kartons zu 36 Stück. Ab Fr. 300.- franco verpackt an Ihr Domizil. Verlangen Sie Muster!

STERNEGG

Sternegg AG
8201 Schaffhausen
Tel. (053) 8 12 91
Laden + Ausstellung
8003 Zürich
Messestrasse 10
Tel. (01) 39 32 88



Die Hotelfachschule Rovaniemi in Lapland

In Kürze . . .

Reiselustige Japaner

Immer mehr Japaner besuchen Kanada. Im Vorjahr waren es 90 400; in diesem Jahr wird die Zahl bereits 110 000 übersteigen. Vornehmlich die beiden westlichsten Provinzen - British Columbia und Alberta - sind ihr Ziel: Attraktion sind die Rocky Mountains mit Banff und Jasper. Japanische Touristen geben während ihres Aufenthaltes in Kanada, im Schnitt, mehr als 700 Dollar aus. Sie bevorzugen Erstklass-Hotels und ebensolche Restaurants.

Die grosse Mehrzahl der japanischen Touristen zieht Gruppenreisen vor, wobei die «Groups» meistens aus 40 bis 50 Teilnehmern bestehen. Sowohl das staatliche Canadian Government Travel Bureau, die Tourismusministerien der Provinzregierungen British Columbia und Alberta sowie die Fluglinien Air Canada und Canadian Pacific Air sind in Japan bei der Förderung des Tourismus sehr aktiv.

Intourist bucht amerikanisch

Die International Business Machines Corp. (IBM) hat von der staatlichen sowjetischen Touristenorganisation «Intourist» einen Auftrag im Wert von rund fünf Millionen Dollar für die Lieferung des Computermodells 145 der Systemreihe 370 erhalten sowie dazugehörige periphere Ausrüstungen und Ersatzteile. Das Computermodell ist für Hotelreservierungen bestimmt. Mit der Auslieferung soll in einigen Monaten begonnen werden.

Attraktive Flugpreise für Europäer

Während Flüge in Kanada immer kostspieliger werden, fliegen Kanadier immer preisgünstiger nach Europa. Im eigenen Land haben Air Canada und Canadian Pacific Air keine internationale Konkurrenz, hingegen verbilligen Charterflüge Europäer eindrucksvoll. Von Toronto aus kann man beispielsweise mittels Charter bereits für unter 300 Dollar nach London und zurück fliegen. Das ist billiger als ein Flug nach Vancouver, zur Westküste.

Charterverkehr erleichtert

Die israelische Regierung hat - vorläufig als Versuch - eine gewisse Liberalisierung des Charter-Tourismus nach Kiew vorgesehen. Man hofft dadurch, besonders während der Wintersaison zusätzliche Touristen anziehen zu können. Charterflüge aus Skandinavien brachten vom 9. November 1975 bis zum 11. April 1976 2060 Touristen zum Flughafen Elat. Die Fortsetzung der gegenwärtigen Trends und der Ausbau des Charterverkehrs sollen Israel 1976 rund 760 000 ausländische Gäste bringen.

Notstandsmassnahmen fruchtbar

Indien erreichte 1975 ein geschätztes Total von 465 000 Touristen. Das entspricht einem Plus von 10 Prozent im Vergleich zum vorangegangenen Jahr. Die Leitung des indischen Verkehrsministeriums meinte dazu: «Die Auslösung des Notstandes erwies sich als segensreich und war alles andere als ein hemmender Faktor. Auf allen touristisch bedeutsamen Gebieten war eine Verbesserung festzustellen, so etwa vermehrte Effizienz und Regelmässigkeit bei Verkehrsbetrieben, grössere Gastfreundschaft in Hotels und eine Vereinfachung der Formalitäten bei Ankunft und Abreise.»

Brenner's poliert

Brenner's Park-Hotel in Baden-Baden felt immer noch an seinem fast perfekten Angebot. Für Gäste, die im Nebenraum ihre Bildung abstauben möchten, wurde die Seminarreihe erweitert. Das neue Seminar richtet sich speziell an Damen und behandelt «Selbstfindung, Selbstverwirklichung und Selbstbetrachtung». Für Damen und Herren gesellt sich dazu noch ein Rhetorik-Seminar sowie ein Seminar für junge Menschen.

Im weitem wird die Villa Stephanie auf Anfang 1977 in eine Privatklinik umgewandelt. Die Klinik bietet alle Möglichkeiten für umfassende Diagnostik und Therapie intern-medizinischer Erkrankungen und daneben die Annehmlichkeiten des Luxushotel-Service.

neu **alsa**
MOUSSE

Luftig-leichte Dessert-Crèmen mit köstlich zartem Schmelz. Die dressierbaren Crèmen ermöglichen besonders attraktive, neuartige Präsentationen – ein Dessertgenuss für Auge und Gaumen! Alsa Instant Crèmen werden mit kalter Milch angerührt und sind im Nu servierbereit.
Vanille · Chocolat · Mocca

Das neue Alsa Dessert-Sortiment: Mousse · Toppings · Flan · Pâte à choux · Cake Mix

caterplan **caterplan** **caterplan**
Produkte und Service für Grossverbraucher

Es ist nie zu spät, eine Gewohnheit zu ändern!

Zum Beispiel, Tee oder Kaffee statt mit Zucker mit Assugrin zu süssen. Bei drei Tassen mit je zwei Würfel Zucker täglich ergibt das eine Ersparnis von rund 40000 Kalorien im Jahr – oder 40 Hauptmahlzeiten! Kein Wunder, dass heute so viele Gäste Assugrin verlangen!

Süsse Kalorienparer
Süßwürfel ohne Kalorien und Kohlenhydrate

Assugrin
Künstliche Süsstoff auf Basis von Cyclamat

Tabelle hochrechnen: die 1. Essensportion ist 220 Kalorien (mit 2 Würfel Assugrin) (= 220 x 0,05 = 11)

Hermes Süsstoff AG, 8026 Zürich

TORO
Schneefräsen

7 PS, 8 PS, 10 PS mit Elektrostart

zuverlässige Technik
gute Leistung
preisgünstig

Wir beraten jeden Kunden so, dass sein Schneeräumungs-Problem gelöst ist. Rufen Sie uns doch an!

ALTORFER SAMEN AG 8047 Zürich
Telefon 01/54 57 57

Geschälte Klaviertasten

führen wir nicht!

Aber:

Speisekarten mit oder ohne individuelle Tellerfotos, Getränkekarten, Dessert- und Bankettkarten, Tischsets, Menükästen usw.

AWP AG, Gastronomie-

service

Wyssmatt
CH-6010 Kriens

Telefon (041) 42 16 33

P 25-234

Suche für 1 Million sFr.

Neuanlage in Form von Darlehen oder stiller Beteiligung.

Angebote unter Chiffre 41-26623 an Publicitas 8401 Winterthur.

Eine bessere Gewohnheit

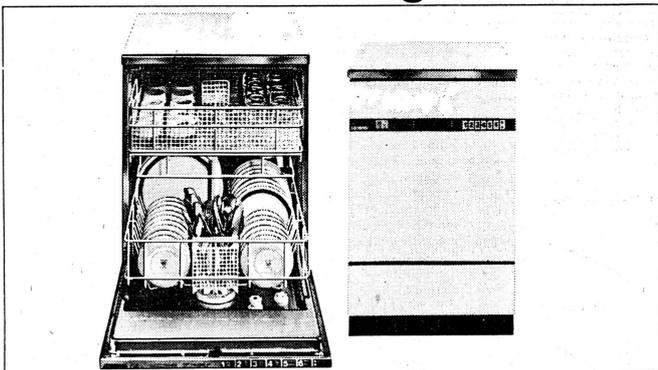
• Stühle und Tische
• Barstühle
• Bänke
• Renovierungen von Gaststätten

Num. 743 I
nur 45.-

Tisch- und Stuhlfräse
220 357 742 84

Knecht-Sohn AG 5923 Boswil

Neu! Ein Preishit: G8, der neue Zweikorb-Geschirrwaschautomat von Gehrige



Jetzt bringt Gehrige den Vollautomaten für den Sie keine handvoll Tausender mehr hinblättern müssen: Ein Zweikorb-Geschirr- und Gläserwaschautomat für professionellen Einsatz. Ein unermüdlicher Wascher. Ein Qualitätsprodukt. Ein Muster an Zuverlässigkeit. Wie man's gewohnt ist von Maschinen, die den Namen Gehrige tragen. Er ist konzipiert als Alleinautomat für kleinere Betriebe des Gastgewerbes.

Darüber hinaus aber auch als preisgünstiges Ergänzungsmodell für mittlere und grössere Restaurants. Selbstverständlich ist die G8 durch und durch aus unverwüstem Chromnickelstahl. Waschmitteldosierapparat, Glanztrochungsapparat und Entkalker sind eingebaut und im Preise inbegriffen. Erhältlich ist sie als Einbaumaschine für die 55er Schweizer Küchennorm oder als freistehendes Modell: Für Fr. 3'650.-. Es lohnt sich, bei uns sofort die ausführliche Dokumentation zu verlangen.

Spitzenqualität
GEHRIGE

Sicherheit und Sauberkeit
Maschinenfabrik F. Gehrige + Co. AG
6275 Ballwil LU, Telefon 041/89 22 01

A60 64

Schönheit, die dauert

SOLA
das wertvolle Schweizer Qualitätsbesteck

Jederzeit nachlieferbar – noch nach vielen Jahren

Für Bezugsquellennachweis und Prospekte:
SOLA-Besteckfabrik AG,
6032 Emmen/LU

Vorbeugen

Gute Nacht Guten Tag
lattoflex

...mit Lattoflex dem Bettsystem mit der unvergleichlichen Wirkungsweise – weltweit bewährt bei Rheuma- und Bandscheibenschäden. Auch in jedes Bett einlegbar. Qualitätsgarantie durch den Hersteller: Lattoflex-Degen AG, CH-4415 Lausen, Tel. 061/910311

neu **alsa**
FLAN

für extra-feine, leichte Caramelköpfl
Im Caterplan-Sortiment gibt es jetzt zwei ideale Produkte für die einfache, rationelle Herstellung der beliebten Caramelköpfl: Alsa Flan und Alsa Topping «Caramel». Ein Versuch wird auch Sie von der Top-Qualität überzeugen!

Das neue Alsa Dessert-Sortiment: Mousse · Toppings · Flan · Pâte à choux · Cake Mix

caterplan **caterplan** **caterplan**
Produkte und Service für Grossverbraucher

Lücken im touristischen Management

Zahlreiche tiefgreifende Veränderungen, die sich in der Fremdenverkehrswirtschaft in den letzten Jahren vollzogen und sich in Zukunft noch verstärken werden, erfordern von den Verantwortlichen des Tourismus vermehrte Rationalität in ihren Entscheidungen, profunderes Wissen um Probleme und Zusammenhänge im immer komplexer werdenden touristischen Geschehen und im massgeblichen übrigen Umfeld, sowie die Anwendung moderner Methoden und Techniken zur Bewältigung der Gegenwart- und Zukunftssituationen.

Wichtige Erscheinungen dieses Wandels sind - die Ablösung des Verkäufermarktes durch den Käufermarkt, bedingt durch das wesentlich anspruchsvoller werdende touristische Nachfrageverhalten (als Folge der Tendenz zur Emanzipation des Touristen und zur Individualisierung des Urlaubs), durch die zunehmende Zahl touristischer Anbieter - und damit Konkurrenz - auf allen Ebenen, den verlangsamten Wachstumstendenzen der touristischen Nachfrage und die sich abzeichnenden Sättigungstendenzen auf verschiedenen touristischen Märkten:

wirtschaftspolitik in Ländern der Dritten Welt. Dem Manager im Fremdenverkehr kann es insbesondere durch Heranziehung moderner Managementmethoden gelingen, die Rationalität seiner unternehmenspolitischen Entscheidungen zu verbessern. Akzidental wird jene Verhalten bezeichnet, welches bei den vorgegebenen Zielsetzungen und Einschränkungen den Nutzen zu maximieren verspricht.

Die Führungssituation

Eine Gegenüberstellung der eben formulierten Erfordernisse mit der heutigen tatsächlichen Führungssituation in der Fremdenverkehrswirtschaft offenbart einen Rückstand in der Anwendung moderner Managementmethoden (sog. «Management-Gap»), der sich mehr oder weniger ausgeprägt in allen Sparten manifestiert. So ist die Führungssituation im Fremdenverkehr namentlich durch folgende Merkmale gekennzeichnet:

● **Kleinvertriebliche Struktur und Arbeitsweise.** Rationale Entscheide und die Verwendung moderner Managementmethoden sind in der Praxis eher in der grösseren Unternehmung und in grösseren Organisationen anzutreffen. Diese sind im Fremdenverkehr trotz fortschreitender Unternehmungskonzentrationen noch weit in der Minderzahl. Die in vielen, namentlich in den sogenannten traditionellen Touristenländern überwiegenden kleindimensionalen Fremdenverkehrsunternehmen und -institutionen werden denn auch mehrheitlich intuitiv, oft ohne genaue Kenntnisse der gesamtwirtschaftlichen Zusammenhänge und der zur Verfügung stehenden betriebswirtschaftlichen Methoden geführt bzw. verwaltet. Fremdenverkehrsnehmer sind vielfach sehr traditionsverbunden, im Betrieb seelisch stark engagiert, mit Konkurrenzangst behaftet, mehr betriebs- als marktbezogen denkend und es mangelt ihnen oft an Einsicht und Weitblick.

● **Die Fremdenverkehrswirtschaft ist durch eine Vorherrschaft der sogenannten «Praktiker» gekennzeichnet.** Die Anwendung neuer und wirkungsvoller Führungstechniken wird insbesondere erschwert - durch die Abneigung des Praktikers gegenüber allem sogenannten Papierkrieg, - durch die Überbewertung praktischer Fertigkeiten und die Unterschätzung theoretischer Grundsätze und Erkenntnisse und

- durch die Tatsache, dass eine Fremdenverkehrs- mehrerer oder -organisation nicht nur vom Pult geleitet werden kann.

● **Schröft hat man es im Tourismus auch mit Amateuren** zu tun, die ohne

jedgliche spezielle Vorbildung in verantwortungsvolle Stellungen hineingewählt werden, die sie mehr schlecht als recht ausfüllen. Zur Kategorie der Amateure sind insbesondere auch zahlreiche Kommunalverwaltungen zu zählen, die in ihrer Aufgabenerfüllung mehr und mehr ganz einfach überfordert sind.

● **Am negativen wird jedoch die Führungssituation im Tourismus durch alle jene beeinflusst, die man als touristische Konjunkturlöcher bezeichnen kann, alle jene Unternehmer, die in der Vergangenheit mit ihren spekulativen «Konzepten» den unerfahrenen Touristen nach Belieben manipulieren konnten, ohne vom Markt dafür bestraft zu werden.** Im aufsteigenden Fremdenverkehrstrend war praktisch alles möglich. Der geschickte Anbieter konnte zuzugewinnen alles, was er produzierte, auch verkaufen, ohne sich vorgängig gross Gedanken gemacht zu haben, ob sein Angebot wirklich bedürfnisgerecht war. Die neuen Entwicklungen im Fremdenverkehr versprechen hier einen Reinigungsprozess. Die spektakulären Konkurse von Fremdenverkehrsunternehmen in der jüngsten Vergangenheit mögen belegen, dass dieser Prozess bereits angefangen ist.

● **Ausbildungs- und Forschungslücken:** Wichtige Ursachen für die mangelhafte Führungssituation im Fremdenverkehr liegen in der relativ kleinen Zahl von spezialisierten Ausbildungsstätten und der zum Teil einseitigen Orientierung der Ausbildungsprogramme. Ein weiterer Grund ist der im Vergleich zu anderen Branchen ausserordentlich kleine Forschungsaufwand, der für die weitere Entwicklung des Tourismus erbracht wird.

Unter dem Eindruck der erschwerenden Marktverhältnisse sind in neuester Zeit insbesondere im Bereiche des Marketing einige Fortschritte im Management von Fremdenverkehrsunternehmen erzielt worden. So werden z. B. touristische Angebote mehr und mehr mit Methoden des Markenartikelvertriebs an den Mann gebracht. Die Forderungen nach Rationalisierungsmassnahmen in der Hotellerie (Einkauf, Produktion, Service) stossen nicht mehr auf nur taube Ohren. Die elektronische Datenverarbeitung findet im Reisebürogewerbe immer mehr Anhänger. Diese beispielhaft verdeutlichten Tendenzen vermögen jedoch nicht darüber hinwegzulauschen, dass in fast allen Berufssparten des Fremdenverkehrs nach wie vor ernstzunehmende Managementlücken klaffen. Sie liegen auf Grund meiner persönlichen Beobachtungen vor allem in der zuwenig systematischen Unternehmungplanung, im nicht ausreichenden Kontrollwesen, im zuwenig ausgebauten Rechnungswesen und im kaum vorhandenen Einsatz von organisatorischen Führungshilfsmitteln.

Unternehmungplanung

W. Hill hat ein einfaches und verständliches Planungsverfahren entwickelt, das auf das Wesentliche ausgerichtet ist und für Fremdenverkehrsunternehmen insbesondere auch kleiner und mittlerer Grösse verwendet werden kann. Durch Planung soll in der Unternehmung sichergestellt werden, dass

- alle Aktivitäten auf klare, aber unter Berücksichtigung aller Gegebenheiten realistische Ziele ausgerichtet werden,
 - die am Planungsprozess Beteiligten besser informiert und motiviert werden und ihre Tätigkeiten aufeinander abstimmen,
 - durch die systematische Beschäftigung mit der Zukunft unnötige Improvisationen vermieden und gut vorbereitete Problemlösungen gefunden werden,
 - durch ständige Beobachtungen der die Zielerreichung entscheidend beeinflussenden externen und internen Faktoren rasch und zweckmässige Umstellungen (Korrekturmassnahmen) vorgenommen werden und die Unternehmung damit flexibler wird.
- In enger Anlehnung an Hill und seinen Planungsablauf (vgl. Abbildung 2) wollen wir uns im folgenden auf Aspekte der langfristigen strategischen Planung beschränken und die wichtigsten Planungsschritte kurz erläutern.

Analyse der Ausgangssituation

Mit dieser Analyse sollte man Antwort auf die Frage finden: Welches sind die zentralen Probleme von denen die Zukunft meiner/unsere Unternehmung in den kommenden Jahren abhängt? Dabei könnten folgende Teilfragen von Nutzen sein: Wie hat sich die Unternehmung bisher entwickelt? Welches sind die für die Unternehmung wichtigsten Umweltfaktoren und welche Entwicklungstrends sind für die Zukunft anzunehmen? Welches sind die besonderen Stärken und Schwächen der Unternehmung?

Entwicklung eines Leitbildes

Auf Grund der Ausgangssituation kann nun ein realistisches Leitbild formuliert werden, das man als die Umschreibung eines langfristig angestrebten Zustandes versteht.

Alle Ziele müssen klar und unmissverständlich definiert und zeitbezogen sein; ebenso muss der Zielerreichungsgrad gemessen werden können. In ein Leitbild gehört auch die Beantwortung der Fragen: Welche Leistungen sollen für welche Abnehmer erbracht werden? Welche Struktur soll die Unternehmung in Zukunft haben?

Die Entwicklung eines solchen Leitbildes hat in einem ersten Durchgang noch sehr provisorischen Charakter und erste Ideen müssen in weiteren Planungsschritten auf ihre Realisierbarkeit geprüft werden.

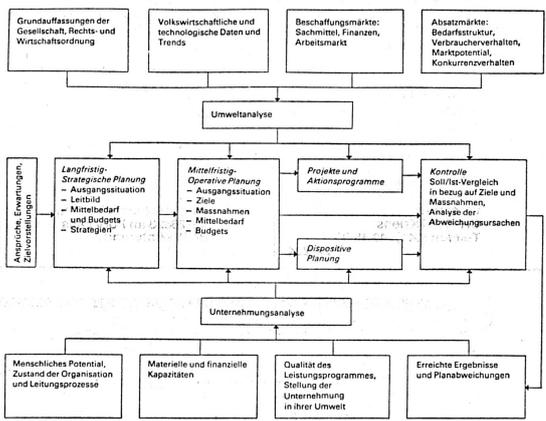
Mittelbedarf und Budgets

Wenn mit dem Leitbild ein bestimmtes Zukunftsbild gezeichnet wurde, muss geprüft werden, ob dieses mit den verfügbaren Mitteln realisierbar erscheint. Das erfordert die Beantwortung der Fragen: Mit welchem Personalbestand ist zu rechnen? Welche Investitionen sind in den nächsten Jahren erforderlich? Welche Erfolgs- und Finanzbudgets ergeben sich?

Strategien und Projekte

Erscheinen die Analyse der Ausgangssituation, das Leitbild und die Budgets als ein plausibles und realistisches Gesamtkonzept, ist weiter zu fragen: Durch welche Strategien soll das Leitbild verwirklicht werden? Als Strategie sollen grundsätzlich Verhaltensweisen verstanden sein, die zur Erreichung bestimmter Teilergebnisse des Leitbildes geeignet erscheinen. Dazu gehören insbesondere Richtlinien für das Marketing (Produktgestaltung, Sortimentsgestaltung, Preispolitik, Werbung und Verkauf, Absatzwege, Publizität und Public Relations).

Abbildung 2: System der Unternehmungplanung und -kontrolle (W. Hill)



Die Fremdenverkehrsunternehmung und ihre Umwelt

Für die Unternehmungsführung sind zwei Betrachtungsebenen relevant (vgl. Abbildung 1).

Interne Betrachtungsebene:

Es handelt sich dabei um die Unternehmungskapazität oder das Leistungsvermögen der einzelnen Unternehmung zu einem bestimmten Zeitpunkt und zwar in folgenden Bereichen:

- Personell: handwerkliche, technische Fähigkeiten, Führungsfähigkeiten, Marketing-Know-how, kreative Fähigkeiten usw.
- Finanziell: liquide Mittel, Kreditlimiten usw.
- Materiell: Gebäude, Anlagen und Einrichtungen.

Die Leistungskapazität stellt kurzfristig eine Gegebenheit dar, kann jedoch längerfristig geändert werden (z. B. durch Investitionen, Schulung, Forschung, Zusammenfassungen usw.). Diese liegt somit mehr oder weniger in den Händen des Unternehmers und ist kontrollierbar.

Externe Betrachtungsebene:

Es handelt sich dabei um die Gesamtheit der für eine Unternehmung wirtschaftlich bedeutsamen Umweltbedingungen. Es sind dies einerseits die vier Teilmärkte (Umweltbedingungen im engeren Sinne) Absatzmarkt, Beschaffungsmarkt, Arbeitsmarkt, Kapitalmarkt und andererseits äussere marktbestimmende Faktoren (Umweltbedingungen im weiteren Sinne), insbesondere:

- natürliche Faktoren wie geographische Lage, Topographie, Landschaftsbild, Vegetation, Tierwelt, Klima;
- populationistische Faktoren wie Bevölkerungszahl und -struktur, Sprache, Mentalität, Gastfreundschaft, Sitten und Bräuche, Folklore, Kultur;
- Staatsform, Wirtschafts- und Rechtsordnung;
- gesamtwirtschaftliche Faktoren wie Wohlstand, Kaufkraft und dergleichen;
- technische Faktoren wie allgemeine Infrastrukturereignisse;
- politische und soziale Faktoren wie Währungspolitik, Konjunkturpolitik, Verkehrspolitik, Bodenpolitik, Sozialpolitik, Kulturpolitik, Natur- und Heimatschutzpolitik.

Zahlreiche dieser Faktoren sind der Kontrolle des Unternehmers entzogen, andere können nur teilweise von ihm beeinflusst werden. Im weiteren spielt der beobachtete Zeitraum eine Rolle, indem gewisse kurzfristig unbeeinflussbare Bedingungen langfristig beeinflussbar sein können. Zu dieser Kategorie von Bedingungen gehört weitgehend auch die Unternehmungskapazität.

Weitsicht und Flexibilität

Schon die bloße Aufzählung der verschiedenen Umweltbedingungen macht deutlich, dass gerade die Fremdenverkehrsunternehmung eine Unternehmung mit ausserordentlich vielfältigen Aussenbeziehungen darstellt. Sie lässt auch verständlich erscheinen, weshalb die moderne Auffassung des Managements eine aktive «äussere» und «innere» Unternehmungspolitik beinhaltet. Erfolgversprechendes Management setzt die Fähigkeit des Unternehmers voraus - zu erkennen, welche Umweltbedingungen für ihn wichtig sind und welche dieser Bedingungen er beeinflussen bzw. nicht beeinflussen kann,

- sein Verhalten ständig den sich wandelnden und von ihm nicht beeinflussbaren Umweltbedingungen anzupassen, - die übrigen Umweltbedingungen im Rahmen des Möglichen im Hinblick auf seine eigenen Ziele selbst zu beeinflussen.

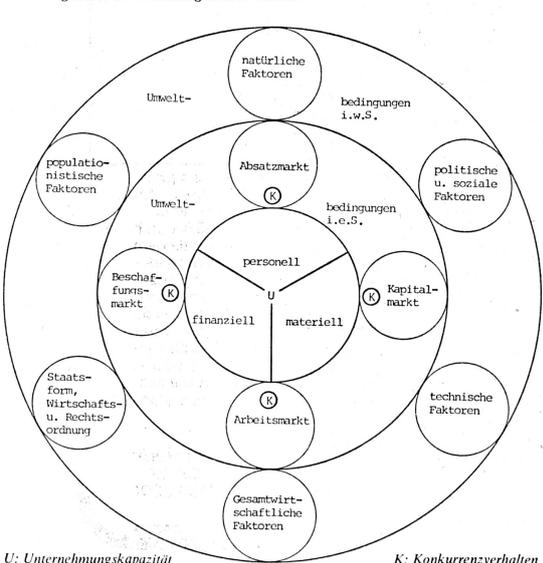
Marktorientiertes Denken

Die geschilderten Marktveränderungen im Fremdenverkehr zeigen die besondere Wichtigkeit einer aussengeleiteten, d. h. marktbezogenen Unternehmungspolitik. So wird beispielsweise im Absatzbereich die nach innen gerichtete produktionsorientierte Haltung nicht mehr zum Erfolg führen. Man darf nicht mehr wie früher das verkaufen, was man produziert, sondern man strebt an, das zu produzieren, was verkauft werden kann. Gerade auch im Fremdenverkehr soll der Unternehmer erkennen, dass seine Unternehmung nicht dazu verdammt ist, ein wehloses Spielball launischer Marktkräfte zu sein, sondern dass sie selbst eine markt- und umweltbeeinflussende Kraft darstellen kann. Auch für den Fremden-

verkehr gilt der Ausspruch Peter Druckers: «Markets are not created by God, nature or economic forces, but by business men.» Dynamisches umweltbezogenes Management geht also über das bloße Reagieren auf «gegebene» Marktverhältnisse bzw. Marktveränderungen hinaus. Es bedeutet vor allem auf den Märkten und im Bereich der weiteren Umweltfaktoren zu agieren und sie - soweit möglich - im Hinblick auf die eigenen unternehmerischen Zielsetzungen zu beeinflussen und zu gestalten. Leider sind im Tourismus Beispiele einer umfassenden und

nachhaltigen Einflussnahme auf die Umwelt der Unternehmung noch recht selten. Noch beherrscht die reaktive Unternehmungspolitik das Feld. Es braucht nicht näher erläutert zu werden, dass in zahlreichen Fällen allein das gemeinsame kooperative Vorgehen verschiedener Fremdenverkehrsunternehmen eine tatsächliche Veränderung in der Umweltbedingungen bewirken kann. Um so weniger ist der noch weit verbreitete Widerstand zahlreicher Fremdenverkehrsnehmer gegenüber der Kooperation zu verstehen.

Abbildung 1: Die Unternehmung in ihrer Umwelt



Zusammenfassend

Das Ergebnis der strategischen Planung besteht in einem klaren Bild eines langfristig anzustrebenden Zustandes. Es zeigt, auf welchen Annahmen dieses Bild basiert und was vorzuziehen ist, um es in die Realität umzusetzen. Hat ein Unternehmer einen solchen Prozess einmal durchgespielt, ermöglicht das nicht nur eine eindeutige Konzentration auf die wichtigsten Entwicklungsfaktoren, sondern erleichtert auch ein flexibles Umdenken bei Änderungen wesentlicher Bedingungen.

Während die eben beschriebene langfristige Planung die grossen Entwicklungslinien der Unternehmung aufzeigen soll, geht es bei der mittelfristig operativen Planung (vgl. Abbildung 2) um die sehr konkreten Zielvorgaben, Massnahmen und Budgets für einen übersichtbaren Zeitraum. In einfachen Fällen wird hier eine Beschränkung auf einen Einjahresplan vertretbar sein. Es geht also darum festzulegen, was im nächsten Jahr zu tun ist und zwar gestützt auf die Erkenntnisse der langfristigen strategischen Planung.

Kunst der Menschenführung

Gerade der Fremdenverkehrsunternehmer muss sich bewusst sein, dass die schönsten Managementtechniken und Führungshilfsmittel nichts nützen, wenn es dem Manager nicht gelingt, durch einen Führungsstil seine Mitarbeiter zu Gunsten seiner Zielsetzungen zu motivieren. An dieser Stelle endet eine mehr technische Dimension des «Scientific Management» und beginnt eine neue, fast noch anspruchsvollere und nur teilweise erlernbare Dimension: die Kunst der Menschenführung. Die Managementlehre bietet zwar auch hier zahlreiche Erkenntnisse und Hilfsmittel an. Letztlich ausschlaggebend ist jedoch die menschliche Einstellung des Unternehmers gegenüber dem Personal - also nicht ein Schaffen, ein Tun, sondern eine Charaktereigenschaft, ein Sein. Mit dieser knappen Bemerkung seien alle auch für Fremdenverkehrsunternehmen empfohlenen perfektionierten Managementtechniken etwas relativiert und dargelegt, dass die innere Unternehmungsführung, die den Menschen, den Mitarbeiter zum Gegenstand hat, wichtig wenn nicht letztlich überhaupt ausschlaggebend bleibt.

Jost Krippendorff

Politique et technique d'achat

par MM. Jean et Guy Froidevaux, Lausanne

Dans bien des cas, le fait d'acheter correspond à la satisfaction... d'un sentiment d'insatisfaction latent! Combien de personnes achètent tel ou tel gadget à pousser qui procure quelques instants de plaisir mais qui sera tôt ou tard rangé, débarrassé, une fois l'effet magique évaporé! Alors on dira: «Ce n'est plus là la mode!» Dans les affaires, on ne peut pas jouer à ce petit jeu-là! Si l'on pouvait comparer les achats à un jeu, il s'agirait d'élaborer préalablement une sorte de règlement pour les joueurs. En effet, un chef d'entreprise doit préciser et définir sa politique d'achat qui devra être comprise par les personnes intéressées: collaborateurs de l'hôtel et fournisseurs. Nous pensons qu'un hôtelier dynamique ne devrait pas avoir de scrupules à se retirer dans le calme de son bureau pour analyser la situation et repenser la finalité de son entreprise, sa structure et son organisation. Nous avons eu l'occasion de contacter quelques patrons, directeurs, chefs d'achat, et avons été surpris de constater qu'ils sont nombreux à avoir défini leur politique d'entreprise en clair. Un sondage effectué auprès de 250 hôtels de toutes tendances, par les professeurs hôteliers de l'Ecole hôtelière de Lausanne, l'a confirmé: 33 % des hôteliers contactés avaient couché sur papier leur politique d'entreprise.

Politique d'achat

Il est bien évident qu'on ne peut définir une politique d'achat avant d'avoir cerné une politique générale, puis une politique de vente. Arrivé à ce stade, l'hôtelier-restaurateur devra tirer au clair les points suivants:

1. Définition des qualités
2. Choix des fournisseurs
3. Choix des contacts «hôtel - fournisseurs».

Tout en réfléchissant à ces questions, il ne devra pas perdre de vue que toute économie commencée à l'achat. C'est là que de substantiels bénéfices peuvent être déjà réalisés. Les principes essentiels que personne ne contestera sont les suivants:

- n'acheter, etc. pas d'autres;
- réaliser l'achat au prix le plus bas possible mais correspondant à la qualité recherchée;
- tenir compte du moment propice (saison, bourse, etc.) et des possibilités de stockage;
- mener les opérations d'achat de manière à susciter et maintenir d'excellentes relations aussi avec les fournisseurs qu'avec les collaborateurs de l'hôtel;
- s'entourer de collaborateurs compétents et parfaitement honnêtes.

● Définition des qualités

On n'échappera jamais - et c'est peut-être une bonne chose - aux critères de comparaison d'un article nouveau avec celui qui se trouve, pour l'instant, en notre possession. Mais, dans le domaine des marchandises périssables, la comparaison devient problématique, et le besoin de fait sentir de fixer des normes de qualité qu'il faudra communiquer aussi bien aux fournisseurs intéressés qu'au personnel de l'hôtel. Sinon l'acheteur se laisse influencer par un prix alléchant, acceptant alors une qualité inférieure, ou inversement par une qualité éblouissante lui faisant oublier le prix élevé.

Il faut donc prendre une fois pour toutes conscience que les prix de vente courants des articles proposés sur les cartes des mets et boissons ont la priorité, et que l'on doit, par conséquent, définir clairement le montant que l'on peut mettre à disposition pour tel ou tel genre de produit. En ce qui concerne la cuisine, ceci signifie que les recettes seront élaborées avec soin par le chef, au besoin testées, mais certainement calculées.

Un établissement de style brasserie, qui a prévu d'utiliser pour ses différents plats des petits pois fins, ferait une erreur en achetant des petits pois extra fins offerts à un prix d'action, car il ne pourrait pas assurer par la suite la continuité de son produit au même prix de vente.

Un problème encore plus délicat est celui du matériel et de l'équipement. Il sera plus difficile de faire correspondre la qualité au type de l'entreprise. N'oublions pas toutefois que chaque objet a sa durée de vie propre, et qu'en matière d'équipement le moins cher n'est pas forcément le plus économique.

● Choix des fournisseurs

Dans la pratique, on constate très souvent que les affaires sont basées sur les relations, pour ne pas dire sur l'amitié... et ceci à tous les niveaux hiérarchiques! Le directeur, son chef de F & B. son acheteur,

pourraient avoir dans leur famille un épicier ou un boucher, par exemple, qu'ils chercheraient à favoriser comme le ferait un président du conseil d'administration lié financièrement à un collègue qui est fabricant!

Et que dire des fournisseurs qui sont nos clients, ou qui nous en apportent (banquets, soirées de sociétés, etc.), et de ceux qui se dévouent et bien souvent font preuve d'une grande disponibilité pour mieux nous servir? Le choix des fournisseurs dans un rayon local doit donc tenir compte du service de «dépannage» dont nous pourrions avoir besoin.

Qu'en est-il de la masse des autres fournisseurs potentiels? Ici, la loi de l'offre et de la demande jouera dans toute sa rigueur. Les cash & carry, hypermarchés, discounts et autres surfaces de vente exercent une attirance indiscutable sur l'hôtelier, ne serait-ce que parce qu'ils sont d'un accès facile et pratiquent des prix extrêmement bas. L'hôtelier-restaurateur ne pense que rarement aux frais de transport et à l'obligation de payer rubis sur l'ongle, car il prend prétexte de ce voyage pour s'offrir quelques moments d'évasion et de détente...

● Choix des contacts hôtel-fournisseurs

Dans bien des cas, il s'agit là d'une question que l'hôtelier et le restaurateur ne tranchent pas. Les représentants se pointent alors à n'importe quel moment de la journée, souvent lorsqu'on a besoin de rien. Mais on profite de les faire attendre... en les obligeant à consommer! Les cartes postales de commande remises par les firmes prennent le chemin de la corbeille à papier ou ne se trouvent pas sous la main lorsqu'on en a besoin. On voit qu'il faut absolument tirer au clair certaines questions:

- Par quel canal va-t-on prendre contact avec les fournisseurs locaux, les producteurs ou grossistes éloignés?
- Comment va-t-on obtenir des offres?
- Cherchera-t-on à obtenir une ou plusieurs offres pour chaque achat important?
- Va-t-on informer les soumissionnaires dont l'offre n'a pas été retenue?
- Quelle sera exactement la politique en ce qui concerne les escomptes, rabais, ristournes ou bonifications en fin d'année, acceptation de cadeaux, achats dits de spéculation?

Technique d'achat

La conclusion d'un contrat d'achat, qu'il soit verbal ou écrit, est certes importante, mais en elle-même relativement simple. Cependant, pour limiter les risques au maximum, un travail de recherches considérables doit être entrepris avant l'achat. Avant l'achat il faut:

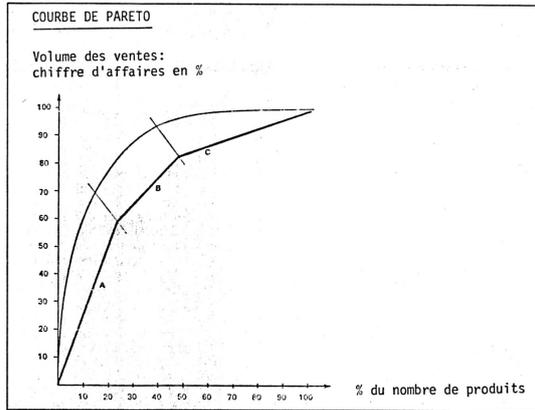
1. connaître les besoins de l'entreprise
2. connaître les possibilités de stockage
3. connaître le marché.

● Les besoins de l'entreprise

Dans un grand hôtel, les différents départements devraient transmettre leur commande ou éventuels desiderata à une personne chargée de centraliser toutes ces informations, afin de limiter les frais de commande. Il faut non seulement viser un regroupement des commandes, mais aussi des visites des fournisseurs et des arrivages de marchandises.

Toutes les commandes de banquets ou autres manifestations devraient être connues du chef des achats ou de l'économiste, et ceci suffisamment à l'avance pour prendre les dispositions nécessaires. Inversement, un chef d'achat se doit de faire part de certaines actions intéressantes aux responsables de la production et du service avant d'en décider l'achat, avec leur accord.

Selon la loi de Pareto, dite ABC (voir schéma), une entreprise réalisera le 70 % de son chiffre d'affaires uniquement avec les 10 ou 15 % des articles offerts (catégorie A); elle réalisera encore 25 % de ses ventes grâce à catégorie «B» d'articles constituant environ les 25 à 30 % de son offre; il lui faudra offrir les autres 50 % pour réaliser les derniers 5 % de son chiffre d'affaires (cat. C). Incontestablement, la répartition non seulement sur les achats mais aussi sur le stockage. Signalements en passant qu'il serait bon, pour les articles de la catégorie «A», de conclure des marchés au moyen de contrats d'achats, éventuellement avec stockage de la marchandise chez le fournisseur. Les statistiques de vente de l'hôtel-restaurateur intéressent donc au plus haut degré le chef d'achat, qui cherchera à identifier les marchandises des catégories A, B et C, et vérifier en même temps la popularité des différents produits offerts.



Même dans un petit hôtel-restaurant une certaine centralisation des commandes est possible, si on demande au chef de cuisine et au responsable du buffet de noter sur un simple carnet ou cahier ce qu'ils désirent, au lieu de se précipiter à tout moment sur le téléphone!

Profigramme

Position/Position	CHEF D'ACHAT		Jahrgang/Année de naissance			
Self-qualification	Name/Name	Year of birth				
Fremdbewertung/Evaluation par un tiers/Qualification	Durch/Par	By	Datum/Date	Date		
Bemerkungen/Observations	Skala/Echelle/Scale	1	2	3	4	5
Mittelschule/Ecole						
Collège						
Hochschule/Haute école, université						
High School						
Fachtechnische Schule/Ecole professionnelle						
Professional Schools						
1. Initiative in der Weiterbildung/Initiative en ce qui concerne la formation continue/Improvement in further education						
2. Theoretiker/Theoricien						
Theorist						
3. Praktiker manuel/Sens pratique manuel						
Manual skill						
4. Praktiker überlegensmäßig/Sens pratique intellectuel						
Sense for practical application						
5. Kaufmännische Erfahrung/Expérience commerciale						
Commercial experience						
6. Führungserfahrung/Expérience du commandement						
Management experience						
7. Sprachengewandtheit/Connaissance des langues, facilité d'expression						
Language versatility						
8. Verkaufserfahrung/Expérience de la vente						
Sales experience						
9. Einkaufserfahrung/Expérience des achats						
Purchasing experience						
10. Kochkenntnisse/Connaissances culinaires						
Food preparation knowledge						
11. Gourmetbegehung/Sens de la dégustation						
Gourmet						
12. Restauration, Servicekenntnisse/Connaissance de la restauration et du service/Knowledge in Restaurant and Service						
13. Hotelerfahrung/Expérience générale de l'hôtel						
Hotel experience						
14. Technische Kenntnisse/Connaissances techniques						
Technical knowledge						
15. Arbeitstempo/Rythme de travail						
Working speed/efficiency						
16. Ordnungsliebe/Sens de l'ordre						
Sense of order						
17. Unfallgefährdung/Predisposition aux accidents						
Accident predisposition						
18. Erscheinung, Sauberkeit/Présentation, personnalité						
Appearance, cleanliness						
19. Pünktlichkeit/Ponctualité						
Punctuality						

● Les possibilités de stockage

La technique d'achat est étroitement liée à la gestion de stocks. Celle-ci renseigne l'hôtelier sur les stocks minimum et maximum, sur la rotation de ceux-ci, sur l'utilisation plus ou moins régulière d'un produit stocké, sur le point de déclenchement de la commande et la quantité à commander.

Les locaux de stockage existents tels qu'ils ont été prévus lors de la construction, et il est bien difficile d'en rajouter ou d'en retrancher après coup. Il n'est pas toujours possible de transformer une vieille cave inutilisée en carnotzet, ni de louer des entrepôts dans les alentours parce que «l'architecte» a oublié l'économat! Le restaurateur ou hôtelier aurait tendance à acheter et stocker de trop grandes quantités, car il ignore souvent le coût réel du capital investi. En plus, le volume de ces locaux improductifs (loyer), les risques de détérioration des marchandises, les frais de manutention et d'entretien sont des charges qu'on ne saurait ignorer. La tendance amorcée ces dernières années était purement spéculative. On pensait réaliser des superbénéfices grâce au taux d'inflation toujours en exubérance. On a déchanté et ce depuis quelques mois à peine. Pretons par exemple certains grands crus de la région bordelaise: les millésimes 70, 71, 72 se vendaient entre 60 et 140 francs la bouteille, voire davantage, alors que ces mêmes vins - reconnaissons que ce ne sont pas les mêmes

années - se vendent aujourd'hui entre 24 et 40 francs la bouteille. Nous pensons donc qu'il faut être extrêmement prudent et, quelques bonnes gouttes exceptées, rechercher les articles permettant la plus grande rotation des stocks possible. En ce qui concerne le matériel (verres, linge, porcelaine, etc.), il est préférable de choisir des articles échappant aux tendances de la mode et que l'on sera certain de retrouver sur le marché dans le futur. L'acheteur ne doit pas seulement penser aux possibilités d'entreposage dans l'entreprise, mais aussi au mode et à la durée de conservation optimale de chaque article. Sait-on que certains produits de nettoyage perdent une partie de leur efficacité après quelque six mois d'entreposage, s'ils ont été entamés?

Connaître le marché

Connaître le marché signifie savoir où l'on peut trouver les qualités et quantités au prix le plus intéressant. Ceci implique un acheteur se renseigne et organise sa documentation. Certains hôteliers enregistrent, dans un fichier spécial, toutes les affaires importantes qu'ils concluent, afin de se remémorer les affaires traitées au moment où ils en envisagent une nouvelle. Pour les articles de la catégorie «A», éventuellement englobant de fortes sommes, ce travail de recherche vaut la peine d'être entrepris. Le classement des prix-courants, références, catalogues divers, la lecture de journaux spécialisés,

tels que les «Nouvelles Howeg» ou l'«Hôtel-Revue» en plus des quotidiens régionaux, les visites de fabricques, de grossistes ou tout simplement du marché local - pourquoi pas avec son chef de cuisine? - représentent une partie importante du travail de l'acheteur.

Il devient de nos jours assez difficile de choisir parmi plusieurs offres de fournisseurs, ceux-ci cherchant volontairement à rendre les comparaisons difficiles. Certains accorderont des rabais de quantité, des ristournes ou bonifications en fin d'année; d'autres concéderont des escomptes supplémentaires pour paiement immédiat... ou ne calculeront pas d'intérêts pour un règlement de compte différé. D'autres encore offriront des avantages en nature, de gratuits (actions 3 pour 2, ou 13^e caisse gratuite, etc.). Que dire des frais de transport que certains assurent et d'autres pas, des emballages perdus ou en consignment, etc.? Les petites calculatrices de poche aideront aujourd'hui l'acheteur à déterminer rapidement où est la meilleure affaire... à faire!

Achats en commun

La coopération est à l'ordre du jour! Plus d'une trentaine d'hôteliers et restaurateurs de Lausanne se retrouvent une à deux fois par année autour d'une table ronde. But: communiquer certains prix d'achat d'articles spécifiquement comparables. Quelques achats sont effectués en commun, par exemple le sucre, les spiritueux, les confitures, les combustibles, etc. Un autre exemple qu'on aime citer en Suisse romande est celui de Bienne. En effet, quelques hôteliers-restaurateurs dynamiques ont fondé une société qui porte bien son nom: Dynam; ils se réunissent une fois par mois. Chaque membre est chargé d'un département et devra lancer certains appels d'offres. Puis on procède, le mois suivant, à la dégustation, à la comparaison des qualités et des prix. Alors, peut-être, l'article favori sera-t-il introduit dans tout le groupe! Les paiements aux fournisseurs se font par l'intermédiaire de Dynam qui facture ensuite à chacun de ses membres, en fonction de sa commande. Ainsi peut-on diminuer nettement certains coûts à la base!

Il semble par contre que les types d'articles que l'on peut acheter en commun soient limités. Mais le simple fait de se retrouver entre intéressés pour comparer les prix offerts fournit des indications précieuses.

Portrait robot de l'acheteur

On aurait tendance à commencer l'esquisse par le... nez: un acheteur doit avoir un flair incomparable pour les bonnes affaires! Mais c'est résumer bien sommairement son expérience et ses qualités personnelles. On demande qu'un acheteur connaisse les produits, leur durée et leur mode de conservation. On reconnaît ici l'importance de ses yeux et du palais: il doit être fin dégustateur... et ne pas ignorer la loi sur les denrées alimentaires, ni les règlements d'importation. Il cherche avant tout les contacts avec les fournisseurs locaux et régionaux dignes d'intérêt, mais n'ignore pas certains grossistes ou producteurs de renom international situés hors des frontières.

Ses qualités: honnêteté, sobriété, discrétion, entregent et facilité de contact, mais sachant faire preuve de fermeté. Le profil ci-contre, ainsi que le «psychogramme» qui pourrait le compléter confirmeront notre esquisse du portrait robot, qui est en passe à devenir l'effigie d'un oiseau rare... dont les prétentions de salaire seraient élevées, sinon...

Arrêtons-nous au cœur... du problème: l'honnêteté! Les grands scandales des derniers temps montrent que la corruption peut s'installer à tous les niveaux de la société. Le chef d'achat est lui aussi sollicité par de nombreux fournisseurs désireux d'augmenter leur chiffre d'affaires ou de s'installer dans l'entreprise. Pour un chef d'achat, tout doit se résumer à un prix, sauf sa propre personne: on ne doit pas pouvoir l'acheter. Accepter un échantillon ou quelque flacon n'a rien de malhonnête, surtout en période de fin d'année. C'est un geste de gratitude et de remerciement de la part d'un fournisseur qui simplement désire souligner son attachement, sa fidélité et son dévouement. Il n'en va pas de même des sommes d'argent qui devraient prendre, plutôt qu'un autre, le chemin de l'encaissement par l'entreprise, car c'est elle seule qui a le droit d'en bénéficier.

Heureusement qu'il y a encore en ce bas monde des personnes incorruptibles, même si de méchantes langues persistent à penser que tout homme a son prix! S'il existe certains acheteurs peu scrupuleux sur les principes moraux, il y a, Dieu merci, des fournisseurs parfaitement honnêtes qui préfèrent perdre un client plutôt que de verser des commissions à un employé; ce sont ceux qui ont une politique de vente claire et bien définie. A vous de les trouver... ils deviendront vos amis!

Gut gelagert

W. E. Batt, Dipl. Ing. SIA, Rothrist, bespricht Lagereinrichtungen aller Art

Lageräume und ihre Einrichtungen sind Teile des Betriebes und wirken sich direkt auf den reibungslosen Betriebsablauf aus. Die Lageranlagen können nicht beliebig ausgewählt werden, sie sind auf das Betriebskonzept abzustellen. Massgebend für die Einrichtungen sind:

- Die Betriebsgrösse, damit die Anzahl und die Aufgliederung der Lagerräume.
- Die Lage der Räume innerhalb des Betriebsablaufes. Lager sind Teile des Warenweges durch den Betrieb, je nach deren Lage an diesem Weg sind sie zu gestalten und zu bestücken.
- Die betriebliche Einkaufs- und Lagerhaltungs-Organisation. Langzeitlager sind anders anzulegen als Tageslager.
- Der Lagerumschlag ist zu berücksichtigen.
- Die Warenart und deren Verpackung, speziell die Packgrösse.

Die Lager-Einteilung

Grosslager oder Langzeitlager werden heute immer weniger befürwortet. Es gilt die Erkenntnis, dass eine beschleunigte Lagerumschlags-Geschwindigkeit den Reingewinn erhöht. Deshalb sollten nur noch solche Waren auf längere Sicht in eigenen Lagern gehalten werden, die nicht laufend in gleichbleibender Qualität nachbezogen werden können. Beispiel: Weine.

Nur für solche Grosslager kann heute noch ein separierter Lagerbereich akzeptiert werden, der keine direkte Lage zur Küche hat. Allgemein muss versucht werden, die einzelnen Lager den betreffenden Küchensektoren zuzuordnen. Die Ware soll möglichst nahe den Verbrauchsstellen liegen. Bei Klein- und Mittelbetrieben liegen die Lager am günstigsten unmittelbar neben der Küche. (Nur die Grosslager können in einer anderen Etage untergebracht sein.) Wenn dann noch eine Zuordnung zu den Küchensektoren erreicht werden kann, ist die Lage ideal (Fleischraum - Gardemanger, Gemüsevorbereitung - Patisserie, Getränkeraum - Getränkeabgabe). Bei grösseren Betrieben wird eine Unterteilung des Lageres zu guten Ergebnissen bringen. Langzeitlager im Keller, nicht weit vom Wareneingang. Möglichst in der Nähe der Vorbereitungs- und, wenn dies organisatorisch richtig erscheint, die Produktionsküche. Zwischen- oder Tageslager befinden sich dann im reinen Küchenbereich bzw. bei den Fertigungsküchen.

Die Lager-Räume

Zum Lagerbereich dürfen wir nicht nur die eigentlichen Lagerräume rechnen, sondern alle mit dem internen Warenfluss zusammenhängenden Anlagen und Einrichtungen. Die Ware kommt bei der Warenannahme in den Betrieb, wird hier oder auch an den Verbrauchsstellen kontrolliert, registriert und dann durch Gänge in die Lager gebracht. Hier wird sie übersichtlich gelagert, bei Bedarf dann abgeholt und wieder auf einem bestimmten Weg zu den Verbrauchsstellen gebracht. An diesem Weg sind auch Einrichtungen erforderlich, die zum Lagern gehören.

Beziehe ich nur Stückgut, verpackte Ware, dann ist die übliche grosse Bodenwaage überflüssig. Dann genügt ja das Zählen der Lieferung. Wird die angelieferte Ware aber auch nach Gewicht bezogen, ist die Waage notwendig. Dabei sollte man die Gewichte beachten. Eine grosse Bodenwaage mit 200 kg Tragkraft brauche ich doch nicht, wenn ich mich nur um Gewichte bis zu 10 kg handeln sollte, die tragend angeliefert werden. Aber einen Schreibplatz brauche ich wohl immer, ebenso einen Abstellkorpus sowie natürliche Stellfläche für Rollis, wenn der interne Transport rollend ablaufen soll. Ausserdem im ganzen Lagerbereich an die Hygiene denken! Handwaschbecken, Seife, Trockentuch, Schutzhandschuhe mit Schlauch und Bodenabläufen werden viel zu oft vergessen. In diesem Zusammenhang wollen wir auch an den Rücktransport von Leergut und von Abfällen aller Art erinnern, wozu erfahrungsgemäss immer mehr Platz und mehr Einrichtungen benötigt werden, als ursprünglich hierfür vorgesehen waren.

Die Lager-Temperaturen

Die Lagerräume selbst erfüllen ihren Lagerzweck optimal nur bei ganz bestimmten Temperaturen und bei bestimmten Raumluftzuständen. Jede Ware braucht aber andere Luft. Den Idealzustand können wir also nur bei sehr grossen Lagern, und damit bei sehr grossen Betrieben, erreichen, wenn für jede Warenart ein eigener Raum vorhanden ist. In der Praxis werden aber alle ähnlichen, gleichartigen fordernde Waren zu Gruppen zusammengefasst und dann in einem Raum gelagert. Die hauptsächlichsten Lager sind:

- Trockenlager, Kolonialwaren und Vollkonserven, 12-15°C, 40% relative Luftfeuchtigkeit, also sehr trocken.
- Kühlraum für Gemüse, 2-4°C, 90% relative Luftfeuchtigkeit.
- Kühlraum für Fleisch, 0-2°C, 80-90%
- Kühlraum für Getränke, 6-10°C, für Rotwein, 10-14°C.
- Kühlraum für Milch und Milchprodukte, zirka 5°C.
- Tiefkühlraum, -20 bis -25°C.

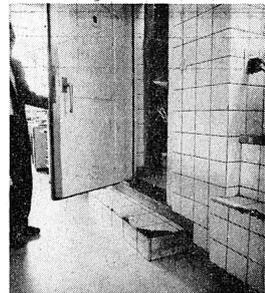
Bei Möglichkeit wäre eine speziellere Unterteilung gut. Wenn von einzelnen Warenengattungen nur geringe Mengen gela-

gert werden, sind auch Kühlschränke anstelle von Kühlräumen akzeptabel. Besonders bei einer Lageraum-Unterteilung in Grosslager und Tageslager sind Kühlschränke als Tageslager bestens geeignet, wenn sie die gewünschten Temperaturen bieten.

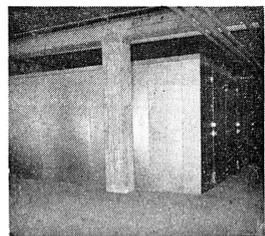
Die richtige Grösse

Lagerräume sollten in ihren Dimensionen vorher ebenso exakt geplant werden, wie alle anderen Hotelräume. Massgebend für die Lagerkapazität ist nicht die Anzahl der m² Grundfläche oder der m³ Raummolumen, sondern die Länge der Regale. Oft fasst ein grundrissmässig kleinerer Raum mehr Waren, als ein grösserer. Bei Kühlräumen kann eine grosse Raumhöhe nicht besser genutzt werden, aber die ganze Luft muss mit teurer Energie herabgekühlt werden. Bei der Raumdimensionierung muss aber die spätere Einrichtung schon festliegen! Ich brauche in jedem Lageraum Gänge und Stellflächen für die Waren. Die Stellfläche für Tablare beträgt 30-50 cm in der Tiefe, für Gastro-Norm-Rollis 65-70 cm, für Hartrasse 40 oder 60 cm, für Paletten 100 oder 120 cm.

Wird Ware tragend oder per Rolli eingebracht und herausgeholt, genügt eine Gangbreite von 80-90 cm. Fahre ich aber mit Hubstaplern ein, brauche ich Gänge von mindestens 160 cm Breite. Für Hubstapler muss ich auch mit einer Boden-Tragfähigkeit von 3000 kg/m² für die Gänge rechnen und mit 2000 kg/m² für die Lager. Bei Gestell-Lagerung nimmt man dagegen nur bis maximal 600 kg/m² an. Wände und Böden von Lageräumen sollen im Hinblick auf Hygiene und leichte Sauberhaltung ausgebildet sein. Es empfiehlt sich, konventionelle Kühlräume auszuaplätten oder mit einem anderen abwaschbaren Wandbelag zu versehen. Eine unten abgerundete Bodenkante erleichtert die Säuberung und verhindert die Schmutzansammlung in den Kanten. Kühlzellen sind immer abwaschbar. Wenn immer möglich, sollen alle Lageräume befahrbar sein. Die Türen müssen also schwenklos ausgebildet werden. Auch beim Einsatz von Kühlzellen ist dies möglich, wenn beim Bau diese Anlage berücksichtigt ist. Oft ist es auch leicht durchführbar, den Gang vor dem Zellenblock etwas zu erhöhen und irgendwo eine leichte Rampe anzulegen.



So war es früher üblich: Kühlraum-Eingang mit Stollerschwelle, wie wir ihn heute nicht mehr zu sehen hoffen.



Kühlzellenblock (Schaller AG, Bern) mit leicht zu reinigenden Oberflächen innen und aussen, durch Tiefersetzen der Bodenplatten auch befahrbar, eine moderne Anlage. (Hotel La Cucagna, Disentis)

Lager-Gestelle

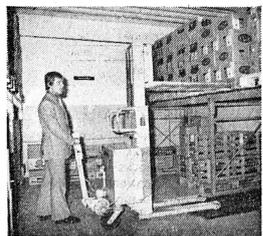
Die Einrichtungen für die Warenlagerung müssen dem jeweiligen Lagergut angepasst sein. Lagere ich in Paletten auf Tablarer liegend oder an Gestellen hängend? Die Lagerordnung ist also die erste Grösse für die Gestell-Ausbildung. In immer grösserem Umfang werden Waren in Kartons verpackt angeliefert. In diesen Kartons sind dann Tüten oder andere Behälter, die die hauptsächlich benötigte Mengeneinheit enthalten. Wir sollen aber weitgehend die Kartons als Lagereinheit betrachten und darauf unsere Gestelle ausrichten. Kartons und auch Dosen, Eimer, geschlossene Kisten usw. lagert man auf Tablarer oder Rosten. Roste gewährleisten zwar eine bessere Luftzirkulation im Raum. Aber wenn sie voller Ware stehen, muss der Raum ja auch voll durchlüftet und durchkühlt werden. Tablare dagegen sind wesentlich einfacher sauberzuhalten! Aus Hygiene Gründen empfeh-



Kühlraum-Aufteilung, wie sie heute weit verbreitet ist. Rechts ein Gestell mit verstellbaren Rosten (Allround-Regale, Zürich), links freier Raum für Hartrasse, Kisten oder wie hier Rollis. (Kreis AG, St. Gallen)

len sich Tablare aus rostfreiem Stahl. Die Tablare oder Roste müssen auf jeden Fall in der Höhe verstellbar sein, da wir ja im gleichen Gestelltyp - unterschiedliche Packgrössen unterbringen wollen. Wir kennen Tablare auf Gestellen mit Füssen und Tablare, die freihängend an der Wand befestigt sind. Fussmodelle sind flexibler in der Anschaffung und in der Aufstellung. Man kann sie auch nachträglich kaufen und einfach aufstellen. Aber sie haben alle 80 cm bis 1,20 m zwei Füsse, die die Bodenreinigung behindern. Frei an der Wand befestigte Tablare müssen bei Kühlräumen von vornherein geplant und ihre Stellschienen in der Wand verankert sein. Bei einfachen Lagern ist dies auch nachträglich möglich - falls die Wand die Tragfähigkeit aufweist. Dann allerdings: besteht völlige Bodenfreiheit, was zu begrüssen ist.

Überhaupt sollen, ausser in Speziallagern, die Gestelltablare erst in etwa 90 cm Höhe beginnen. Der untere Platz am Boden ist für grössere Stücke frei zu lassen. Diese sind zumeist auch schwerer und damit nicht einfach auf Tablare zu stellen. Ideal wäre es, wenn sich hier ein fester Sockel befände. Bodenverunreinigungen verlieren sich dann nicht zwischen die dort abgestellten Lagergüter. Ein Holzrost tut es auch, aber die einfache Reinigung ist dann nicht mehr so gewöhnlicher. Hartrasse, Kisten und Gemüsegitler werden am einfachsten direkt auf den Boden oder auf einen Sockel abgestellt und gestapelt. Wegen der besseren Zugänglichkeit ist der Raum darüber frei zu lassen. Aus diesem Grunde richtet man Lager- und Kühlräume so ein, dass eine Längsseite mit einem Tablaregestell bestückt wird und die andere Seite vorerst frei bleibt, für die Stapelung von Kisten und Kasten oder für die Platzierung von Wagen. Wenn allerdings die genaue Lagerbelegung klar bekannt ist, werden alle Seiten mit den für diese Waren geeigneten Einrichtungen belegt.



Getränkelager auf Palettbasis im International in Basel. Es braucht für den Hubstapler mehr Platz, aber der Arbeitsaufwand verringert sich beträchtlich.

Fahrbare Einheiten spielen im Lageresektor die grosse Rolle. Einmal sind Rollis unerlässliche Transportmittel, zum andern werden sie auch gerne als Lagergestelle eingesetzt. Denn oft wird Ware nur zeitlich begrenzt zwischengelagert. Und dann entfällt das zweimalige Umladen. Oft wird auch Ware nur rasch in den Kühlraum gebracht, zum Einordnen findet man erst spätere Zeit. Dann bleibt der Wagen vorerst dort und dient als Lagergestell. Man muss also in jedem Lagerraum auch Abstellplatz für Rollis versehen. Wein muss ja liegend gelagert werden. Hierfür gibt es verschiedene fertige Gestelle, aber auch vom Zimmermann angefertigte sind im Einsatz. Die Unterteilung in Blöcken nach der Sorte erfolgen, um die Übersicht zu erleichtern. Die Grösse dieser Blöcke ist aber sehr unterschiedlich. Da muss man halt mit eigenen, einfachen Mitteln, mit Brettern, Ziegelsteinen oder Trennwänden, diese Un-

terteilung später selbst vornehmen. Eine Vorausberechnung und genaue Gestell-anfertigung nach dem Bedarf ist wohl noch selten jemandem gelungen. Eine sehr raumparende Lagerorganisation wird mit einer Compactus-Anlage erreicht. Die Gestelle sind dabei parallel dicht nebeneinander, mit nur einem einzigen Gang dazwischen angelegt. Durch Verschieben der Gestelle, von Hand oder motorisch, kann dann der Gang dorthin gelegt werden, wo wir herankommen wollen. Die Gewichtsbelastung des Bodens wird gross und muss von vornherein darauf bemessen sein. Dass die alten Scharf-gestelle für loses Entnehmen von Schüttgütern inzwischen überholt sind, sei nebenbei erwähnt. Auch soll man Tablaregestelle nicht zu tief ausbilden. Die Übersicht geht dann leicht verloren. Und in der hinteren Reihe verdirbt manchmal Ware, weil sie lange Zeit übersehen wird. 40 cm sind normal, 50 cm noch möglich, 60 cm schon sehr tief.

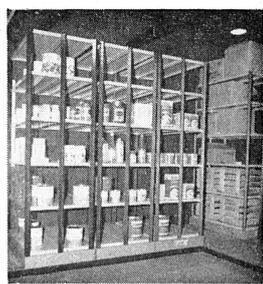
Lager-Ordnung

Wichtig ist vor allem die leichte Übersichtbarkeit der Lagerbestände und die Möglichkeit, rasch alles überzählen zu können. Denn Lagerkontrollen soll man lieber etwas öfter durchführen, auch wenn man dabei kleine Ungenauigkeiten



Befahrbare Kühlzelle mit Öffnungsmöglichkeit per Hand und auch per Fuss, wenn es erforderlich ist. (Schaller AG, Bern)

in Kauf nehmen muss. Einmal im Jahr eine Inventur zu machen, genügt nicht! Zur Überzahlbarkeit gehört auch, die Ware möglichst lange in den Kartons zu belassen und jeweils nur einen auszu-packen. Dann werden die Waren kartonweise in der Lagerkartei geführt und den angebrochenen Packs wird eine Karte beigefügt, auf denen die Wegnahme eines Artikels mit einfacher Strichzählung vermerkt wird. Diese Art der Registrierung kann man wohl von jedem Mitarbeiter verlangen. Eine Lagerkartei ist nur dann aussagekräftig, wenn sie laufend nachgeführt wird. Es kommt zumeist gar nicht so sehr auf die Art der Karteiführung an, wie auf die Tatsache, dass auch wirklich jede Entnahme registriert wird. Dem Küchenpersonal dieses zum Bewusstsein zu bringen, ist das wichtigste bei der Lagerbuchhaltung.

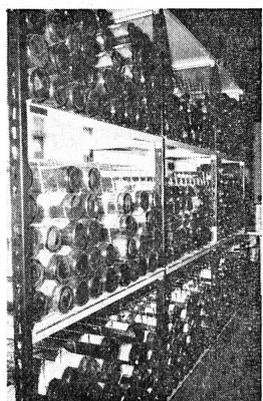


Compactus-Anlage (Ingold Compactus AG, Zürich) mit 3 hier offenen Gestellen, die seitlich verschiebbar sind, um den Gang dort zu öffnen, wo Ware gebraucht wird.



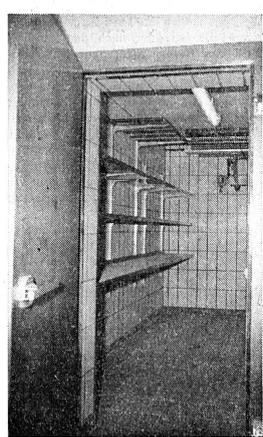
Leicht montierbare und überall aufstellbare Hupfer-Regale, die es in verschiedenen Versionen und Materialien gibt. Hier ein verschliessbarer Teil mit luftdurchlässigem Gitter abgetrennt.

Zur Übersichtlichkeit gehören auch richtige Lagerbehälter. Kartons hatten wir erwähnt. Kunststoffbehälter oder rostfreie Schalen und Bleche sind weitere Einheiten. Büchsen und Dosen sind oft nur in ungeöffneter Originalzustand empfehlenswert, als leicht angerostete Stücke, die wahllos in verschiedenen Grössen und Formen nebeneinanderstehen, haben sie in Lagern nichts mehr zu suchen. Auch Plastikbeutel sind gute Lager-einheiten, z. B. nach dem Vakuum-Verpacken. Die Beutel sind handlich, hygienisch, auch gut in Behältern aufbewahrbar. Aber es sind Lager- und Portionierungs-Beutel, eine Konservierung ist damit nicht erfolgt.



Weinlagergestell, das durch Drahtböden in übersichtliche Kleinheiten unterteilt ist. (Classic AG, Mellingen)

Die Ordnung verlangt, dass gleiche Waren beisammenstehen. Wenn eine Ware aber einmal zu Ende geht und an ihrem bisherigen Ort nicht mehr genügend Raum für den Nachschub vorhanden ist, kann sie auch dort gelagert werden, wo gerade genügend Platz besteht. Dann ist das Umhängen der betreffenden Lager-Nummer zumeist einfacher, als das Umstapeln des halben Bestandes.



Konventionell gemauerter Kühlraum mit frei an der Wand befestigten, verstellbaren Tablarer aus rostfreiem Stahl. Der untere Teil ist frei gehalten für grössere Güter. (Schellenbaum + Co, Winterthur)

Im Lager liegt viel Kapital. Das muss pfleglich umsorgt werden. Es darf doch nichts verderben. Der Bestand sollte eine ständige Erneuerung erfahren. In möglichst rascher Folge. Aber das alles muss kontrolliert vor sich gehen. Man muss aus der Kartei ablesen können, was in welcher Zeit benötigt wurde. Damit steuern wir doch unseren Einkauf.

Und wir müssen zum Einkauf wissen, was wir wirklich brauchen, nach dem realen Verbrauch. Eine laufende Lagerkarteiführung ersetzt die öftere Inventuraufnahme. Übrigens, ziehen Sie zur Inventur auch den Küchenchef zu? Er soll sehen und wissen, was da alles noch vorhanden ist, welcher Wechsel stattgefunden hat. Ordnung und Übersicht sind Grundlage einer Lagerorganisation. Dazu peinliche Hygiene. Alles, Räume, Bauteile, Gestelle, Wagen, Behälter, Geräte und was sich sonst noch im Lagersektor befindet, muss darauf zielen, diese Grundlagen zu erhalten.

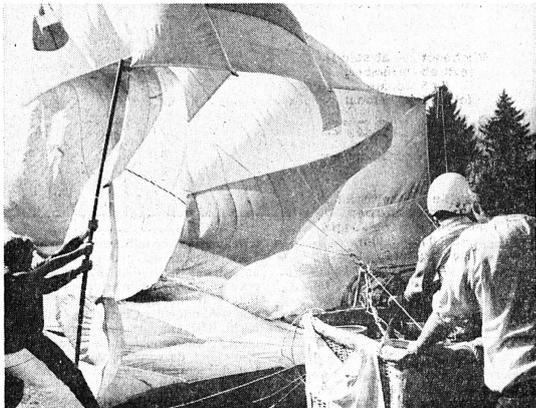
Abenteurer der Lüfte

Heissluftballone als Touristenmagnet

In der letzten Septemberwoche führten der Kur- und Verkehrsverein, der Hotelierverein und die Gemeinde Flims die 3. Internationale alpine Heissluftballon-Woche durch. Auch in der Schweiz gewinnt diese Sportart immer mehr an Beliebtheit. Um in den Alpen Ballonfahren zu können, brauchen Piloten mehr Erfahrung als im Flachland, besonders bezüglich der Kenntnisse über die verschiedenen Windverhältnisse. Flims ist aus der Sicht der Ballonfahrer ein ideales Gebiet: es wird den verschiedenen Ausbildungsstufen der Piloten gerecht und weist trotzdem alpine Verhältnisse auf.



Auf der über dem Rheintal gelegenen, sehr windgeschützten Terrasse können bei gutem Wetter praktisch immer Trainingsfahrten durchgeführt werden. Für erfahrene Piloten dürfte es nicht allzu schwierig sein, bis auf rund 3000 Meter über Meer aufzusteigen und sich dann mit einem Hauptwind treiben zu lassen. Von Flims aus wurden schon Fahrten bis nach Chiavenna, Davos und Altstätten am Bodensee unternommen. So hoffen denn viele Ballonfahrer - wie der Zürcher Flugfotograf Friedli Engesser, Mitinitiator der Ballonwoche, stellvertretend formulierte - «dass Flims zu einem Zentrum für Heissluftballon-Fahrten wird.» Kurdirektor René Chatelain teilt diesen Wunsch, denn die abenteuerlichen Nachfahren Mongolfier's schlagen auch die verwöhnten Feriengäste immer wieder in ihren Bann. Red.



▲ Brenner in Aktion - bald steht der Ballon in voller Grösse (dpa)

An der Wiege der Luftfahrt

1783 ist es den Gebrüdern Mongolfier erstmals gelungen, mit einem Heissluftballon (Mongolfière) Personen in die Luft zu befördern. So darf diese Sportart als älteste in der Luftfahrt betrachtet werden. Den Heissluftballonpiloten als Nostalgiker zu betrachten hat jedoch nur teilweise seine Richtigkeit. So ist auch die Technik in dieser Sportart mit der Zeit vorangeschritten und der heutige Pilot könnte sich nicht mit dem Gedanken befremden, im Korb ein Strohfeuer abzubrennen, um sich dieser Sportart widmen zu können. Dennoch hat der moderne Ballonport - kaum etwas von seiner ursprünglichen Faszination - einer prickelnden Mischung aus Ungewissheit, Spannung und Abenteuer - eingeblüht.

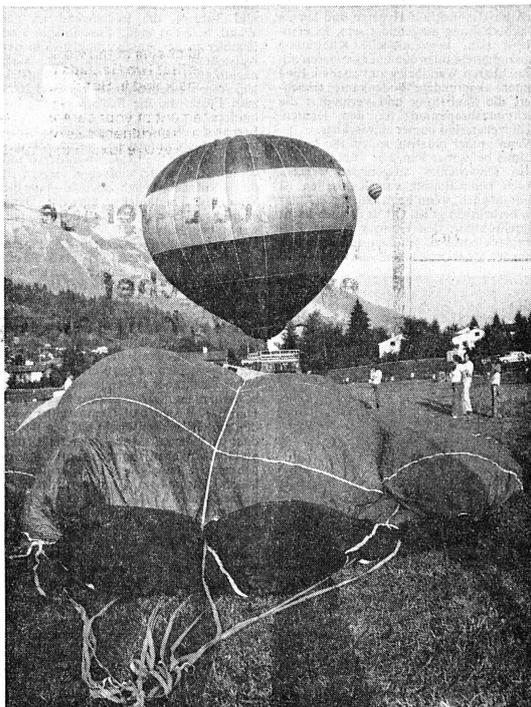
Grösse vor uns und misst vom Boden bis zur Krone an die 20 Meter. Nach Beendigung der Kontrollen durch den Piloten wird nun die Luft bis zum Ausgleich aufgewärmt und hebt bei weiterer Erwärmung ab. Warum eigentlich? Da warme Luft leichter ist als kaltere, will sie aufsteigen. Diese warme Luft ist in der Hülle gefangen und nimmt die Einrichtung, die sich Heissluftballon nennt, mit nach oben. Das Halten des Ballons in gleicher Höhe durch angepasste Warmlufttemperatur erfordert grosse Erfahrung und Fingerspitzengefühl des Piloten. Es kann in etwa verglichen werden mit dem Zustand eines beschwerten Schwimmkörpers, der in einer bestimmten Tiefe unter Wasser bleibt.

Hülle, Gondel und Brennersystem

Die Hülle besteht aus durch Beschichtung unbrennbar gemachtem Nylongewebe. Der Inhalt der gefüllten Hülle beträgt je nach Ballontyp zirka 1800-3000 m³, meistens jedoch 2200 m³. Zum Entleeren der Hülle bei oder nach der Landung wird eine dafür vorgesehene kreisrunde Öffnung im obersten Teil der Hülle (Top) aufgerissen. Ein schlitzartiges Ventil erleichtert das Manövrieren, vor allem bei der Landung. Diese zwei Hilfen werden mittels Leinen (rot und blau) betätigt. Im weiteren ist der Fühler des Fernthermometers etwa 4 Meter unterhalb des höchsten Punktes plaziert und dient zur Ueberwachung der Innentemperatur (zirka 80-120 Grad C). Ausser dem traditionellen Weidenkorb wird beim Heissluftballon auch die Leichtmetallgondel verwendet. Im Korb sind die Propangastanks verankert. Ebenso ist daran das aufgerollte Schleppseil, der Instrumentenkasten und das Funkgerät befestigt. Die (oder der) Brenner, an einem Gestell über dem Kopf des Piloten befestigt, bringen eine Leistung von bis zu 5,5 Gcal/h oder umgerechnet 8800 PS bei «Vollgas». Da die Luft in der Hülle als kinetische Energie mitwirkt, müssen somit zirka 3 Tonnen Gewicht mit diesem Brennersystem manövriert werden.

... und die Kunst des Piloten
Der Pilot ist nun beschäftigt mit Kontrollen der Temperatur, Instrumente, Karten und dem Bedienen des Brenners, dem Funk usw. Er hat jedoch immer wieder die Möglichkeit, den unvergleichbaren Rundblick zu geniessen. Das Zusammenwirken von Wind, Thermik und dem beeinflussbaren Steigen oder Sinken ergibt die Harmonie des Ballonfahrens. Es setzt ausser dem technischen Können eine gute Portion Kenntnisse der Wind- und meteorologischen Verhältnisse voraus. Der Pilot hat lediglich die Möglichkeit, durch das vertikale Hineinmanövrieren des Aerostaten in verschiedenen gerichtete Luftströmungen die Fahrtrichtung zu beeinflussen. Das

Die Spannung auf dem Höhepunkt: sie fliegen ... (Geiger, Flims)



▲ Startplatz Flims-Unterswaldhaus: das aufregende Schauspiel des Ballon-Massenstarts kann beginnen (Geiger, Flims)
▲ Jede Phase des Ballonsportes hat selbst für den Zuschauer ihren Reiz (dpa)

Ballonsport in der Schweiz

Die schweizerischen Ballonfahrer sind zusammengeschlossen in den Gruppen Zürich, Bern, Basel, Rapperswil und Mittelland. Alle diese Ballongruppen betreiben den Sport mit Gasballonen; die Berner besitzen als einzige zusätzlich noch einen Heissluftballon. Als reine Heissluftballon-Gruppen sind die Gruppen Zumikon und Zürichsee einer Sektion des Aeroclubs der Schweiz (AcCS) angeschlossen. In den AcCS eingegliedert sind damit 27 Gasballone und 45 Piloten sowie 7 Heissluftballone und 10 Piloten. Einige Fahrlehrer besitzen beide Brevets. Der Heissluftballon ist in seinen Betriebskosten wesentlich billiger als der Gasballon, er ist zudem ortsunabhängig und gilt als sportlicher. Sein Anschaffungspreis: 45 000 bis 50 000 Franken für gute Qualität. Und doch ist Ballonfliegen kein exklusiver Sport für Reiche, denn viele Gruppen haben für den Kauf ihres auch als Werbemedium attraktiven Luftfahrts Sponsorenfirmen gefunden; häufig wird auch ein Teil der Betriebskosten und Reisespesen von Veranstaltern übernommen. pd/r.

Harmonie des Ballonfahrens

Eine Ballonmannschaft setzt sich zusammen aus der Korbtschaft mit Pilot, Co-Pilot oder Passagier sowie der Bergungsmannschaft mit Fahrer, Funker, Kartenleser.

Ein physikalisches Prinzip ...

Die Ballonhülle wird am Startplatz in der dem Wind abgekehrten Richtung ausgelegt. Der Korb liegt am Boden mit dem Brenner in der Richtung des späteren Hohlraumes in der Hülle. Durch ein Gebläse oder durch «Fächern» wird Luft in die Hülle gebracht. Nach dem Erreichen einer Luftfüllung von ungefähr zwei Drittel des Hüllenvolumens wird diese Luft mittels Brenner aufgewärmt. Der Ballon stellt sich, an den Leinen durch die Hilfsmannschaft gesichert, langsam auf. So steht nun der Ballon in seiner ganzen



▲ Nicht nur über - auch unter den Wolken kann die Freiheit grenzenlos sein (Engesser, Küssnacht)

Suchen und Erkennen eines geeigneten Landeplatzes mit genügend Brennstoffreserve für einen eventuellen Abbruch der eingeleiteten Landung ist nur durch eine gute und gründliche Ausbildung zu erlernen. Diese dauert in der Regel etwa zwei Jahre. Aber selbst dann ist - vor allem bei erhöhten Windgeschwindigkeiten - das Umkippen des Korbes bei der Landung («Hundehäuschen-Landung») nicht immer zu vermeiden.

Statt Hals- und Beinbruch: Gut Land!

Das Fahren des Heissluftballons in den Bergen darf als hohe Kunst in dieser Sportart eingestuft werden. So ist das richtige Einschätzen der wechselnden Wind- und Wetterverhältnisse sowie das Erkennen von Landeplätzen mit Bergungsmöglichkeit von entscheidender Bedeutung. Eine gelungene Landung mit einem fröhlichen Abschluss ist für die Beteiligten jedesmal ein grossartiges Erlebnis mit neuen Eindrücken und Erkenntnissen. Der Gruss der Ballonfahrer «Gut Land» gibt vor allem dem Wunsch für einen erfolgreichen Abschluss der Ballonfahrt Ausdruck.

Kurt Winkler, Heissluftballon-Pilot

Stellenangebote Offres d'emploi



Inseratenschluss: jeden Freitag 11.00 Uhr

Gesucht nach



in modern eingerichtetes, bekanntes Speisera-restaurant/Tea-room tüchtige(r), selbständige(r)

Alleinköchin oder Alleinkoch

Menü- und A-la-carte-Service. Eintritt auf den 1. Dezember 1976. Sie finden in unserem zweckmässig eingerichteten Betrieb einen angenehmen und interessanten Arbeitsplatz in Jahresstellung. Abends ist das Geschäft geschlossen. Wenn Sie Freude an lebhaftem Betrieb haben, schreiben oder telefonieren Sie uns, wir sind gerne zu weiteren Auskünften bereit.

Konditorei Hanselmann
7500 St. Moritz
Telefon (082) 3 38 64

HN



Dir. Peter C. Taylor Tel. 030/314 24

Wir suchen für die kommende Saison bis Ende September versierten

Chef de partie

Einem initiativen, gut ausgebildeten Fachmann bietet sich die Gelegenheit, in einer mittleren Brigade seine Fähigkeiten voll einzusetzen. Eintritt zirka 15. Dezember 1976.

Wir bitten Sie um Zusendung Ihrer Bewerbung mit Gehaltsofferte.

Grand Hotel Kurhaus Lenk
Peter C. Taylor

7182



Hotel Schatzalp
7270 Davos Platz

Erstklasshotel - 200 Betten
sucht noch folgende Mitarbeiter für die Wintersaison:

Journalführer/Kassier(in) Commis de rang

Kaffeeköchin/Tournante
Commis de cuisine
Restaurationskellner (-töchter)
Buffettöchter

Vollständige Offerten sind erbeten an die Direktion Hotel Schatzalp, 7270 Davos Platz.

7187

**GRAND HOTEL
VICTORIA-JUNGFRAU
INTERLAKEN**

Wir benötigen ab sofort
(evtl. ab Dezember)
für 5 Monate
folgendes Personal

3 Ehepaare

für Etagen- und Officedienst

Bitte richten Sie Ihre Bewerbung an das
Personalbüro des
Grand Hotel Victoria-Jungfrau
3800 Interlaken
Telefon (036) 21 21 71

7131

One of the largest hotel chains in the world continues to expand. Early 1977, the first two Ramada Hotels will open in the middle east - in Abu Dhabi and in Bahrain.

If you look for advancement of your career in one of our 700 hotels worldwide and extraordinary salary, we wait for your application for one of the above luxurious first class hotels as

food and beverage manager executive chef executive housekeeper

for soonest possible start.

We except high professional qualifications, dependability, enthusiasm for your profession as well as skills to train and lead your fellow workers, in order to cope with the many challenges of openings. Besides your taxfree salary we supply you with living quarters, meals, a yearly free trip home and many other extras.
Please send your application with c. v., Photo and copies of references to:

Ramada S. A.
Chaussée de Charleroi 40
B-1060 Brussels, Belgium

7076

Bergrestaurants
Jakobshorn
Clavateleeralp
Jatzhütte

Wir suchen noch zum Eintritt auf Ende November 1976:

Buffettöchter

(Schweizerinnen)
und zum Eintritt auf den 22. Dezember 1976

Serviertöchter

(Schweizerinnen)

welche mit jungem Team während der Wintersaison 1976/77 zusammenarbeiten möchten.

Gute Verdienstmöglichkeit, geregelte Arbeits- und Freizeit, meistens keine Nacharbeit. An Freitagen Gratisbenützung der Bergbahnen und Skilifts im Jakobshorn-Gebiet.

Schriftliche Offerten mit Personalien, Lohnansprüchen und Angabe der letzten zwei Arbeitgeber sind zu richten an:

Bergbahnen Brämabüel & Jakobshorn AG
Postfach, 7270 Davos Platz
Besten Dank für Ihr Interesse!
OFA 132.139.499

Holiday Inn®

Luxembourg
Centre Européen, Kirchberg
Telefon 43 50 51, Postfach 512

Im Herzen des Europazentrums der Stadt Luxemburg. Grösstes Erstklasshotel mit 260 Zimmern, Konferenz- und Bankettsälen von 5 bis 500 Personen, sucht für sofort oder nach Übereinkunft

Food & Beverage Manager

Wir verlangen:

- die Fähigkeit, einem grossen Mitarbeiterstab von über 70 Angestellten vorzustehen
- Deutsch, Französisch und Englisch in Wort und Schrift
- Überdurchschnittliche Fachkenntnisse

Wir bieten:

- gut bezahlte Dauerstellung
- Aufstiegsmöglichkeiten zum Assistant Inkeeper
- alle Vorteile der grössten Hotelkette der Welt

Vollständige Zuschriften richten Sie bitte an
Herrn Fritz Zbinden, Inkeeper, Tel. 43 50 51

7090

<p>Anmeldeformular für Stellensuchende</p> <p>Einschreibgebühr sFr. 10.— pro Person, zu überweisen auf Postcheckkonto 30 - 1674 Bern.</p> <p>Bewerber, die sich für einen Arbeitsplatz in einem unserer Mitgliederbetriebe interessieren, wollen bitte nebenstehenden Coupon in Blockschrift gut leserlich und vollständig ausfüllen und an folgende Adresse einsenden:</p> <p>Schweizer Hoteller-Verein Stellenvermittlung E Postfach 2657 3001 Bern</p> <p>Formulaire d'inscription pour les personnes à la recherche d'un emploi</p> <p>Droits d'inscription: 10 francs par personne, à verser au compte de chèques postaux No 30 - 1674 Berne.</p> <p>Les personnes à la recherche d'un emploi dans l'un de nos établissements sont priées de remplir en capitales, très lisiblement et en entier, le coupon ci-joint, et de l'envoyer à l'adresse suivante:</p> <p>Société suisse des hôteliers Service de placement E Case postale 2657 3001 Berne</p>	<p>Name Nom Cognome Apellidos Name</p>	<p>Vorname Prénom Nome Nombre Christian Name</p>	<p>Geboren am Né le Nato il Nacido el Date of Birth</p>	
	<p>Wohnadresse Domicile (adresse exacte) Indirizzo attuale Domicilio Permanent Address</p>	<p>Telefon Téléphone Telefono Teléfono Telephone</p>	<p>Art der Bewilligung für Ausländer Genre de permis pour étrangers Genere di permesso per stranieri Permiso para extranjeros que posee Kind of Labour-permit for Foreigners</p>	
	<p>Nationalität Nationalité Nazionalità Nacionalidad Nationality</p>	<p>3 letzte Arbeitgeber 3 derniers employeurs 3 ultimi datore di lavoro 3 últimos patronos 3 last Employers</p>		
	<p>Bisherige Tätigkeit Activité antérieure Attività svolta Actividad anterior Professional Activities up to now</p>	<p>Wünscht Stelle als Désire place de Desidera posto di Desea puesto de Post desired</p>		
<p>Sprachkenntnisse Langues étrangères Lingue straniere Conocimientos de lenguas extranjeras Languages spoken</p>	<p>Jahres- oder Saisonstelle Place à l'année ou saisonnière Posto annuale o stagionale Puesto anual/temporero Annual/Seasonal employment</p>			
<p>Bemerkungen Observations Osservazioni Observaciones Remarks</p>	<p>Gewünschtes Eintrittsdatum Date désirée d'entrée en fonction Entrata in servizio desiderata Fecha de comienzo que se desea Desired Date of Entrance</p>			

Hôtel de l'Ancre Genève

engage pour date à convenir:

gouvernante d'étages

pour une étroite collaboration avec la direction.
Faire offre à la direction R. J. Bertocchi,
Hôtel de l'Ancre, Genève, 34, rue de Lausanne.

Wir suchen auf 1. oder 15. Dezember 1976 in
Saison- oder Jahresstelle

Serviertöchter

und

Kellner

Offerten mit den üblichen Unterlagen an:
Frau H. Bosshard
Hotel Kurhaus Rietbad AG
9650 Nesslau/Toggenburg
Telefon (074) 4 12 22

6956

Hotel-Restaurant Eiger Wengen

sucht für lange Wintersaison

Restaurationstöchter

sprachenkundig

Restaurationskellner

sprachenkundig

Eintritt ab 15. November 1976 oder nach
Übereinkunft.

Offerten mit Zeugniskopien und Foto an:

Familie K. Fuchs-Gertsch
Hotel Eiger
3823 Wengen
Telefon (036) 55 11 32

6078

Hotels Grächerhof und Schöneegg, 3925 Grächen, Wallis

sucht per 15. Dezember 1976 in Jahres- oder
Saisonstelle gutaugewiesenen

Koch

Bei gegenseitiger Zufriedenheit Dauerstelle.
Wir bieten zeitgemässe Entlohnung, Zimmer
im Hause, gutes Arbeitsklima.

Schriftliche Offerten mit Lohnansprüchen
sind zu richten an
Fam. A. Fux-Pfammatter,
3925 Grächen,
Tel. (028) 4 01 28.

6905

Wir suchen für unseren lebhaften Grossbetrieb eine tüchtige und einsatzbereite

Gouvernante/ Hausbeamtin

für unsere Abteilung «Hausdienste».

Wir stellen uns unsere neue Kadermitarbeiterin ungefähr wie folgt vor:

- Sie haben einige Sprachkenntnisse (mündlich).
- Sie möchten gerne selbständig handeln und arbeiten.
- Sie haben etwas Zivilcourage.
- Sie sind zirka 24- bis 34jährig und haben etwas Erfahrung im Gastgewerbe.

Wir bieten dafür:

- eine sorgfältige Einarbeitung in Ihre Aufgabe (unsere Chefgouvernante hilft Ihnen bei dieser Aufgabe gerne mit),
- sehr geregelte Arbeitszeit (Spätschicht),
- eine gute Stelle in einem jungen und eingespielten Team.

Gerne erwarten wir Ihre Offerte oder Ihren Anruf.

Bahnhof-Buffer Basel SBB
Inh. E. Wartmann
Centralbahnstr. 10, 4051 Basel
Tel. (061) 22 53 33 (Herrn Zürcher verlangen)

8857



Wir suchen für sofort oder nach Übereinkunft einen qualifizierten

Chef de service

für unseren lebhaften Restaurationsbetrieb

Wir wünschen:

- Idealalter 25-30 Jahre
- absolvierte Kellnerlehre oder gleichwertige Ausbildung
- Berufspraxis
- tranchier- und flambierkundig
- Erfahrung in der Lehrlingsausbildung
- Schweizer Bewerber erhalten den Vorzug

Wir bieten:

- den Fähigkeiten entsprechendes Salär
- geregelte Arbeitszeit
- Selbständigkeit

Offerten mit den üblichen Unterlagen sind zu richten an die
Direktion Restaurant Du Pont, Bahnhofquai 7,
8001 Zürich, Telefon (01) 23 67 35

7141

Wir sind ein in voller Expansion begriffenes gastgewerbliches Unternehmen und suchen für die Verwaltung und Betreuung unserer Restaurants einen

Regional-Direktor

Wir wünschen für diese sehr selbständige Tätigkeit einen kontaktfreudigen Kaufmann mit fundierten Kenntnissen des Gastgewerbes - oder einen Fachmann aus dem Gastgewerbe mit kaufmännischen Ambitionen und tadellosen Umgangsformen. Ihr zukünftiges Arbeitsgebiet ist sehr vielseitig. Unter anderem sollten Sie bei Neugründungen dem Geschäftsführer zur Seite stehen, die anfallenden administrativen Arbeiten, die Personalschulung und das Kontrollwesen übernehmen und solange betreuen, bis der Betrieb selbständig geführt wird.

Ferner benötigen wir für unser Verkaufsbüro einen

Assistent der Verkaufsplanung

Als idealen Bewerber stellen wir uns einen jüngeren Mann vor, der seine Verkaufsideen direkt «von der Front» mitbringt, evtl. bereits in einem Kettenbetrieb tätig war, die Hotel- oder Wirtfachschnule absolviert hat oder über eine abgeschlossene Kochlehre verfügt.

Sollte Sie eine dieser Stellen ansprechen und glauben Sie den Anforderungen zu genügen, so senden Sie bitte Ihre Offerte mit den üblichen Unterlagen (Lebenslauf, Foto, Handschriftprobe, Referenzangaben) an

GAMIG MANAGEMENT AG
Managementgesellschaft für das Gastgewerbe
Habsburgerstrasse 22, 6003 Luzern, Telefon 041-22 34 52



H. Kaiser-Schuller

Bahnhof-Buffer St. Gallen

sucht nach Übereinkunft für unseren fortschrittlichen Restaurationsbetrieb

Betriebsassistenten

Wir bieten:

- interessante, vielseitige Tätigkeit
- Jahresstelle mit zeitgemässer Entlohnung
- geregelte Arbeitszeit
- gute Sozialleistung (Pensionskasse).

Wir erwarten:

- aktive Unterstützung der Betriebsleitung
- freundlichen Umgang mit Gästen und Mitarbeitern
- Freude an einer abwechslungsreichen Arbeit.

Für erste Auskünfte stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung.
Bitte schreiben Sie uns oder rufen Sie uns an.

Buffet SBB St. Gallen
H. Kaiser-Schuller
Telefon (071) 22 56 61
Frau Kaiser oder Herrn Tobler verlangen.

7018

Schlosshotel in Pontresina

(bei St. Moritz)

- Luxushotel von Weltruf -

Wir suchen für die Wintersaison ab Mitte Dezember 1976 bis Ende März 1977 in bestdotierte Position einen gewandten und fachlich erfahrenen, erstklassigen

Oberkellner

für unser A-la-carte-Restaurant

«Die Schloss-Stuben»

Kost und Logis im Hotel.

Bewerbungen mit Zeugnisschriften und Lichtbild erbeten an:

Hotel Breidenbacher Hof
4 Düsseldorf (Deutschland)
Heinrich-Heine-Allee 36

7015



Hotel des Alpes Arosa

sucht für die Wintersaison 1976/77 noch folgende Mitarbeiter:

Sekretärin

(SWEDA-kundig)

Chef de partie Commis de cuisine Bar-/Hallentochter Saalkellner Portier d'étage

Offerten mit den üblichen Unterlagen an:
L. Hüppi, Hotel des Alpes, Arosa

7007

Buffet de la Gare CFF 2800 Delémont

cherche

dame de buffet

pour la fin de novembre;

commis de cuisine

Faire offres ou téléphoner (066) 22 12 88

7005

Parkhotel Vitznau

sucht für kommende lange Sommersaison

Chef de cuisine

Offerten mit den üblichen Unterlagen an die
Direktion, 6354 Vitznau.

7006



Genève

Hôtel 1er rang, 140 chambres, engage dès le
1er décembre 1976

1ère gouvernante d'étage caissier(ière)/ réceptionnaire

(expérience SWEDA)

Veillez adresser vos offres avec photo, copies de certificats et prétentions de salaire à
Monsieur S. Delay, 41, rue de Lausanne, 1200
Genève.

6961

Hotel Derby, 3906 Saas Fee

Wir suchen für die Wintersaison ab Mitte Dezember

**Commis de cuisine
Saaltochter
Restaurationstochter
Service-Tournante
KassiererIn**

(für Selbstservice)

Offerten sind zu richten an
Familie Supersaxo-Kalbermatten,
Tel. (028) 4 89 45.

7035

**THYON 2000
★ ★ ★
SION**

Valais
Sports et Santé

1700 lits

Grill - Trianon - Snack - Panorama - Self-service - Pinte valaisanne - Bars - Dancing - Bowling - Piscine - Centre fitness

cherche:

- **gouvernante générale
femmes de chambres**
- **jardinières d'enfants**
- **barmails - dancing
- bar de jour**
- **chefs de rang**
- **commis de rang**
- **sommelières (Pinte)**
- **responsable bowling
(entretien + service)**
- **garçons d'office
filles d'office**

- connaissance de la langue allemande désirée.

Renseignements:
P. Lugin-Moulin
Téléphone (027) 81 16 08
Offres détaillées à la direction, 1973 Thyon 2000
P 36-245

Davos

Gesucht für lange Wintersaison

**Commis de cuisine
Buffettochter**

Offerten an:

H. Cavegn
Hotel Bünda
7260 Davos Dorf
Telefon (083) 5 37 57

6200

**Hotel Walliser Spycher
3981 Riederalp (Wallis)**

Wir suchen für die Wintersaison 1976/77 ab 16. 12. bis zirka 20. 4. eine

**Restaurationstochter
Buffetmädchen
Hausbursche/Portier**

Offerten an:
Armin Berchtold
Telefon (028) 5 33 26

7032

Gesucht wird für die Wintersaison

Saaltochter

(kann auch Anfängerin sein).
Geregelte Freizeit, sehr guter Verdienst.

Hotel Lärchenheim
3905 Saas Almagell
Telefon (028) 4 83 01

6982

Gesucht wird für lange Wintersaison

Economatgouvernante

(auch ältere Person angenehm)

Hilfsgouvernante

(für Economat und Office)

Serviertochter

(für Speiserestaurant im Hotel Weisses Kreuz)

**Lingeriemädchen/
Näherin**

Offerten erbeten an die Direktion Park Hotel und Weisses Kreuz,
7504 Pontresina.

7099

Im Auftrag einer befreundeten Brauerei suchen wir auf Mitte Januar 1977 oder nach Übereinkunft zur Führung eines bestens eingeführten Betriebes in der Agglomeration Zürichs tüchtiges

Gerantenehepaar

Hier bietet sich die Chance für ein junges Paar mit entsprechenden Branchenkenntnissen, sich zu vervollkommen, oder für einen Küchenchef mit Ambitionen, der auf die Aufgabe vorbereitet und eingeführt würde. Fähigkeitsausweis A ist jedoch unerlässlich.

Ein dieser Stellung angemessenes Gehalt ist selbstverständlich. Schöne Wohnung vorhanden.

Bitte richten Sie Ihre schriftliche Offerte mit den üblichen Unterlagen (Lebenslauf, Foto, Zeugniskopien, Referenzangaben, Handschriftprobe) an

148

GAMIG MANAGEMENT AG
Managementgesellschaft für das Gastgewerbe
Habsburgerstrasse 22, 6003 Luzern, Telefon 041-22 34 52

Sie kennen sich in der Führung von Restaurants bestens aus und verfügen über eine gründliche gastgewerbliche und kaufmännische Ausbildung (evtl. dipl. Hotelier-Restaurateur SHV). Sie führen heute ein oder mehrere Restaurants von der Budgetierung über die praktische Leitung bis zur Erfolgskontrolle und sind mit modernen Managementmethoden bestens vertraut. Dank Ihrem zielstrebigem Einsatz und Ihrem permanenten Suchen nach noch besseren Lösungen haben Sie Umsatz und Ertrag Ihres Verantwortungsbereiches in der letzten Zeit wesentlich verbessert. Sie fühlen sich fähig, neue, grössere Aufgaben zu übernehmen.

Wir suchen zur Ergänzung unseres Teams einen

Betriebsinspektor

(Profit-Center-Leiter)

der initiativ, kontaktfreudig und gewandt eine Gruppe von Restaurants (Raum Schweiz) durch kompetente Betreuung in Betriebsführung und Verkaufsförderung bei der Zielerreichung unterstützt.

Wenn Sie der richtige Mann (oder die richtige Frau) für uns sind, dann freuen wir uns, Sie zu einem Gespräch zu empfangen und mehr noch, in Zukunft mit Ihnen zusammenzuarbeiten.

Wir erwarten gerne Ihre Offerte mit Lebenslauf, Foto, Handschriftprobe und Referenzen unter Chiffre 6943 an Hotel-Revue, 3001 Bern.

Wir verpflichten uns, Ihre Bewerbung streng vertraulich zu behandeln.

Für unser

Schlosshotel in Pontresina

(bei St. Moritz)
- Luxushotel von Weltruf -

suchen wir noch für die Wintersaison 1976/77 ab Mitte Dezember bis Ende März 1977 in best-dotierte Positionen

**Kontrollleur/Kontrollleuse
Commis pâtissier
Logentournant
Voiturier
Chasseur**

Kost und Wohnung im Hotel.

Bewerbungen mit Zeugnisausschnitten und Lichtbild erbeten an:
Hotel Breidenbacher Hof
4 Düsseldorf (Deutschland)
Heinrich-Heine-Allee 36

7016

**Hotel-Restaurant Täschlerhof
3921 Täsch bei Zermatt**

sucht auf anfangs Dezember in Jahresstelle
gautausgewiesenen

Koch/Küchenchef

sowie auf 1. Februar 1977

Büropraktikantin

Französisch und Englischkenntnisse.

Offerten mit den üblichen Unterlagen sind erbeten an:
Fam. L. Imboden-Zumstein,
Tel. (028) 7 74 02.

7038

Für sofort oder nach Übereinkunft suchen wir

Restaurationskellner

D, F, flambier- und tranchierkundig

Restaurationstochter

D, F

Bartochter

für Snack-Bar, D, F

Wir würden uns freuen, von Ihnen Näheres zu erfahren.

4030 Basel-Flughafen
Telefon (061) 44 31 67
U. Mathis, Personaladministration

6945

**AIRPORT RESTAURANTS
BASEL-MULHOUSE**

Hôtel-restaurant des Beaux-Arts, Neuchâtel, recherche pour entrée immédiate ou à convenir

chef de cuisine

Téléphoner au (038) 24 01 51 ou se présenter.

P 28-77

**Die Chance für junges,
dynamisches Ehepaar**

Der Geschäftsführer in unserem Restaurant RADI in Luzern wendet sich einer neuen Aufgabe zu. Deshalb suchen wir auf kommandes Frühjahr für diesen gut eingeführten, lebhaften Betrieb an zentraler Lage (vis-à-vis Bahnhof) ein Gerantenehepaar.

Wir stellen uns initiativ, aufgeschlossene Persönlichkeit vor, versiert in allen Sparten des Gastgewerbes und fähig, einen solchen verantwortungsvollen Posten in jeder Hinsicht auszufüllen.

Eine dieser Stellung angemessene und dem persönlichen Einsatz entsprechende Salarierung ist selbstverständlich.

Schriftliche Bewerbungen mit den üblichen Unterlagen (Lebenslauf, Foto, Zeugniskopien, Handschriftprobe, Referenzangaben) sind zu richten an:

**Genossenschaft RADI
Gastgewerbliches Unternehmen
Zentralverwaltung
Habsburgerstrasse 22, 6003 Luzern**



130

**Klinik und Sanatorium
Schloss**

Mammern

International bekanntes Erstklasshaus mit sehr anspruchsvollen Gästen sucht

Küchenchef

mit langjähriger Erfahrung in führenden Häusern.

Wir erwarten überdurchschnittliche Fachkenntnisse.
Wir bieten Dauerstellung, hohes Gehalt, geregelte Arbeitszeit und Pensionskasse.

Eintritt Frühling 1977.

Ausführliche Bewerbungen mit allen Unterlagen sind zu richten an die Direktion
Schloss Mammern, 8265 Mammern.

6867

Kongress-Zentrum im Oberotggenburg
200 Betten

sucht in Jahresstelle oder für Wintersaison per sofort oder nach Übereinkunft

**2. Oberkellner
Lingeriegouvernante**

Bewerbungen mit den üblichen Unterlagen erbeten an
Werner J. Beck 7132

**HOTEL ACKER
WILDHAUS**
CH-9658 Wildhaus 2, Telefon 074 5 22 21,
Telex 71208

JUNGFRAU *Hotel- und Restaurationsbetriebe*

*Buffet Kleine Scheidegg
Hotel Eigergletscher
Gletscherrestaurant Jungfrauojoch*

Wir suchen für das

Hotel Eigergletscher
erfahrene

Betriebs-Assistentin

die nicht nur gerne auf dem Bürostuhl sitzt, sondern auch mit Einsatzfreudigkeit den Betriebsleiter in allen Belangen der Betriebsführung unterstützt.

Eintritt sofort.

Interessentinnen melden sich bitte mit den üblichen Unterlagen bei
Jungfrau Hotel- & Restaurationsbetriebe
Administrationsbüro Hotel Metropole
3800 Interlaken
Telefon (036) 21 21 51, intern 515. 7134



Hotel Danilo
7451 Savognin

sucht für kommende Wintersaison 1976/77

**Commis de cuisine
Köche**

Offerten sind mit den üblichen Unterlagen, wie Zeugnisse, Personalien und Lohnansprüchen zu richten an

Familie W. Pavan-Aellen
Hotel Danilo, 7451 Savognin
Telefon (081) 74 14 66 7124

Gesucht auf Wintersaison freundliche

Serviertochter

mit Barkenntnissen

Guter Verdienst.

Familie B. Schumacher
Hotel Alpina
7323 Wangs Pizol 7135

**Mensa Universität
Zürich**

Auf Anfang 1977 ist die Stelle der

Assistentin

unsere Betriebsleiterin neu zu besetzen. In zwei unserer Mensen werden bei 400 Sitzplätzen täglich rund 2500 Mahlzeiten ausgegeben. Dazu sind auch zwei Cafés zu betreuen. Die Ausgabe erfordert daher eine fundierte Ausbildung, eine erfolgreiche Praxis im Gastgewerbe verbunden mit Geschick in der Personalleitung sowie Freude an administrativen Arbeiten.

Wir bieten geregelte Arbeitszeit (kein Spätdienst) jeden zweiten Samstag und jeden Sonntag frei, zeitgemässes Salär. Bei Eignung Aufstiegsmöglichkeiten innerhalb unserer Organisation.

Senden Sie Ihre Bewerbung mit vollständigen Unterlagen an den
Zürcher Frauenverein für alkoholfreie Wirtschaffen, Mühlebachstrasse 86
8032 Zürich 7136

**HOTEL
AMBASSADOR
GENEVE**
cherche pour la loge

**chasseur-tournant
et
téléphoniste**

Connaissance des langues nécessaire. Place à l'année.

Ecrire à la direction
21, quai des Bergues
1201 Genève 6939

Gstaad
Gesucht zwei junge, freundliche

Serviertochter
in Saison- oder Jahresstelle.

Eintritt sofort oder nach Übereinkunft.

Offerten an
Restaurant Hallenbad
3780 Gstaad
Telefon (030) 4 44 17 7049

Basel
Gesucht in Hotel-Restaurant

Commis de cuisine

Offerten mit Gehaltsansprüchen unter Chiffre 7027 an
Hotel-Revue, 3001 Bern

Gesucht in kleinen gepflegten Gasthof freundliche

Serviertochter

Eintritt 1. November

Gasthof Adler,
4332 Stein-Säckingen
Tel. (064) 63 12 35
(Frau Glatt) 7029



Wir suchen per sofort oder nach Übereinkunft - qualifizierte

**Barmald
Buffettochter
Kellner
Commis de cuisine**

Wir freuen uns auf Ihren Anruf.

Hotel Plaza,
Goethestrasse, 8001 Zürich,
Telefon (01) 34 60 00. 6332

**Hotel-Restaurant
«Mischabel»**
3906 Saas Fee/VS

sucht auf anfangs November 1976 für lange Wintersaison

Alleinkoch
(tüchtig und selbständig)
Auch Aushilfskoch für Monat November.

Offerten mit den üblichen Unterlagen an die Direktion. 6861

GRAUBÜNDEN SCHWEIZ

Flims
1100 m - 2800 m

**Schlosshotel
7018 Flims Waldhaus**

Wir suchen für die kommende Wintersaison ab zirka Mitte Dezember für unser Spezialitäten-Restaurant

Serviertochter

Offerten erbeten an die Direktion. 6957

Für sofort oder nach Übereinkunft suchen wir junge freundliche

Serviertochter
für das Restaurant.

Bitte richten Sie Ihre Anträge an den
Familie H. Oberli-Steiner
Hotel Blume, 3800 Interlaken
Telefon (036) 22 71 31 6342

**Sport Motel
Zweisimmen**

Berner Oberland

sucht in Wintersaison- oder Jahresstelle, Eintritt nach Übereinkunft

2 freundliche

Serviertochter

Schreiben oder telefonieren Sie an:

Familie F. Schumacher,
Sport Motel,
3770 Zweisimmen
Telefon (030) 2 14 31 6805

**Casa Antica
Klosters**

sucht für die lange Wintersaison jungen, sprachenkundigen

**Dancing- und
Restaurationskeller
Jungkoch für Grill
Hausbursche
Zimmer-/
Officemädchen**

Offerten mit Zeugnissen und Foto an A. Brosi, Casa Antica, 7250 Klosters. 6953

**Hotel Restaurant Bären
Brienz BO**

sucht auf kommenden Winter freundliche

Serviertochter
für Restaurant

sowie

Küchenhilfe

Offerten an A. Berthod
Hotel Bären, 3855 Brienz
Telefon (036) 51 24 12
OFA 118.304.593

Gesucht aufs

**Schilthorn-Drehrestaurant
Piz Gloria**

in Jahres- oder Saisonstelle

Chef de service
(Schweizer, sprachenkundig)

sowie **Kellner
oder Serviertochter**
(Schweizer)
Eintritt zirka Mitte Dezember.
Offerten mit den üblichen Unterlagen an **Walter Feuz,
Hotel Alpenruhe,
3825 Mürren**
Telefon (036) 55 27 38
OFA 118.248.073

**Restaurant
Brauner Mutz
Barfüsserplatz 10
4051 Basel**

Wir suchen per sofort oder nach Übereinkunft

Serviertochter
für unsere Brasserie.

Anfragen an G. Meierhofer,
Telefon (061) 25 33 69 7011

Wir suchen

junge Köchin
wenn möglich mit Lehrabschluss (neben Chef) und

Restaurations-tochter
Anfängerin wird angelernt.

**Alfred Kipfer, Küchenchef
Restaurant Belvédère
3037 Stuckishaus**
Telefon (031) 23 33 84
P 05-9582

**LA
CUCAGNA**

das neue Familienplausch-Hotel im herrlichen Wintersportort Disentis sucht für die Wintersaison 1976/77:

Restaurations-tochter

A-la-carte und sprachenkundig

Bitte senden Sie Ihre Bewerbung an:
G. Schwarz
Hotel La Cucagna
7180 Disentis
Tel. (068) 7 59 54 660

Hotel Alpina Braunwald

sucht für lange Wintersaison oder in Jahresstelle, Eintritt per 15. November oder nach Übereinkunft

Buffettochter

Nur schriftliche Offerten sind zu richten an
Familie R. Schweizer
Hotel Alpina
8784 Braunwald
(oder ab 12. November
Telefon (058) 84 32 84). 7150

**Suvretta House
CH-7500 St. Moritz**

Hotel allerersten Ranges sucht für die kommende Wintersaison (Ende November bis Ende März 1977) folgende Mitarbeiter:

Réception: Empfangssekretär
(Jahresstelle, Bedienung NCR 42)

Bar La Volière: Barkellner

**Etage: Gouvernante
Tournante
Hilfs-
zimmermädchen
Personal-
zimmermädchen**

Offerten mit Foto, Zeugniskopien und Gehaltsansprüchen sind an die Direktion erbeten. 7149

Wir suchen für sofort oder nach Übereinkunft

**Portier-Hausbursche
und Zimmermädchen**
(oder 2 Zimmermädchen)

sowie

Ehepaar

für Küche nur mit Bewilligung B oder C. Guter Lohn und geregelte Arbeitszeit.

Werner Jenny
Hotel Rössli
6300 Zug
Telefon (042) 21 03 95 7144

**Hotel Restaurant
Hirschen
3823 Wengen**

Gesucht für Wintersaison

**Saaltochter/
Saalpraktikantin**
(Mithilfe im Restaurant)

Offerten an
Familie Marti
Telefon (036) 55 15 44 7140

Saas Fee

Für unsere Sportgeschäfte suchen wir für lange Wintersaison

Verkäuferinnen
(Sprachkenntnisse erforderlich)

Auskunft erteilt:

Sport + Reisen AG
Saas Fee
Telefon (028) 4 87 25 7130

Gesucht nach Vereinbarung in Killarny/Irland

Direktor

zur Führung der Restaurants von drei Luxushotels. Es wollen sich bitte nur fähige und erfahrene Bewerber melden.

Offerten mit den üblichen Unterlagen erbeten unter Chiffre 7137 an Hotel-Revue, 3001 Bern.

Cherchons pour saison d'hiver ou à l'année

lingère

S'adresser à l'Ecole Internationale Le Chaperon Rouge
3963 Crans-sur-Sierre VS
Tél. (027) 41 25 00

7175

Recherchons pour propriété privée grand standing dans la région de Genève

cuisinier/cuisinière

aimant voyager, ayant déjà travaillé dans des maisons particulières et ayant de sérieuses références. Emploi stable.

Entrée le 15 décembre 1976.

Veuillez écrire avec photo et références sous chiffre T 03-995303 à Publicitas, 4001 Bâle.

03-11446

Hotel Rigi-Kulm

sucht für Wintersaison oder Jahresstelle freundliche

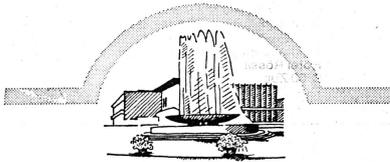
Serviertochter

für Restaurant und Speisesaal.
Eintritt 1. Dezember 1976 oder nach Vereinbarung.

Auf Ihre Offerte freut sich

Hotel Rigi-Kulm
6411 Rigi-Kulm
Telefon (041) 83 13 12

6967



Wir suchen zufolge Betriebsübernahme der bisherigen Stelleninhaberin per sofort bzw. nach Übereinkunft eine

Betriebsassistentin

Wirkungsbereich:

- Bankettvorbereitung
- Ecomatüberwachung und Einkauf
- Ablösung im Restaurant, am Buffet und am Pass
- Wäschekontrolle (keine Lingerie im Hause)
- Überwachung des Office und der Silberküche.

Einem gut präsentierenden Fräulein mit Sinn für speditives Arbeiten und Organisationstalent bietet sich eine ausbaufähige Dauerstelle mit entsprechendem Salär.

Bewerberinnen, die bereits über einige Erfahrung verfügen, richten ihre Offerte an die Direktion.

6568



Kunst- und Kongresshaus-Restaurants Luzern Tel. 041 22 40 23

Für unser traditionsreiches, gut eingerichtete

Zürcher Stadrestaurant

suchen wir nach Übereinkunft jüngere, tüchtige

Serviertochter

in mittelgrosse Brigade. Jahresstelle. Sprachkenntnisse erwünscht, aber nicht Bindung. Funftagewoche. Blusen und Schürzen werden vom Haus gestellt. Sie werden gründlich eingearbeitet. Sehr gutes Einkommen für freundliche, flinke Tochter.

Restaurant Zeughauskeller
Bahnhofstrasse 28A, Paradeplatz
8001 Zürich
Telefon (01) 23 27 70, Herrn Andreae verlangen.

7096

HOTEL WALDECK

FLIMS-WALDHAUS

Wir suchen in Saison- oder Jahresstelle auf 15. 12. 1976 qualifizierten

Küchen-Chef

der einer mittleren Brigade mit Autorität vorstehen kann der einer erstklassigen Küche für hohe Ansprüche gerecht wird der gleichzeitig ein gewisses Flair besitzt zur Herstellung von Teller-Gerichten der gewillt ist, Lehrlinge nach seinem besten Wissen und Können auszubilden. Besitzen Sie diese Voraussetzungen – dann schicken Sie uns Ihre Bewerbung mit den üblichen Unterlagen an folgende Adresse:

Beat Glaus
Hotel Waldeck
7018 Flims Waldhaus



Tel. 081/39 12 28

Tel. 081/39 12 28

Sind Sie kontaktfreudig?

Wir suchen einen Mann von fachlichem und persönlichem Format als

Mitarbeiter im Aussendienst

für unsere Abteilung Gastronomie.

Ihre Ausbildung: Berufsmann aus dem Gastgewerbe, gelernter Koch oder verwandte Berufe. Solide kaufmännische Kenntnisse.

Selbständige, ausbaufähige Stellung für initiativen Bewerber, der Kontakt schafften und verkaufen kann.

Schreiben Sie uns kurz das Wesentliche über sich. Wir behandeln Ihre Bewerbung vertraulich.

Coop Basel ACV Personalbüro
4002 Basel Rümelinbachweg 23
Telefon (061) 22 02 22 intern 440

P 03-304

Gesucht nach Übereinkunft junger, verheirateter

Küchenchef

Der Bewerber soll fähig sein, eine gute Küche zu führen.

Die Ausbildung von zwei Lehrlingen obliegt ihm. Geregelte Arbeits- und Freizeit. Moderne 3-Zimmer-Wohnung mit Küche und Dusche steht im Hause zur Verfügung.

(Auf Wunsch kann die Frau teilweise oder ganz im Betrieb mitarbeiten.)

Offerten bitte an:

A. Gähwiler
Posthotel Ricken, 8731 Ricken-Wattwil
Telefon (055) 72 32 41

7078

Hoteltette im Fernen Osten sucht zur Vervollständigung des Teams per sofort oder nach Übereinkunft folgende Mitarbeiter:

Manager

Resident-Manager

Hin- und Rückflug und 2 Monate bezahlte Ferien nach einer 2-jährigen Vertragsdauer.

Bewerber richten ihre vollständigen Unterlagen unter Chiffre 6966 an Hotel-Revue, 3001 Bern.



Hotel Walther

7504 Pontresina

Zur Bedienung unserer anspruchsvollen Kundschaft suchen wir eine flinke und freundliche Hostess in unsere

Hotelbar

Wenn Sie Freude haben am selbständigen Arbeiten und sich im Fach auskennen, erwarten wir gerne Ihre Offerte.

Hotel Walther
Chr. Walther, 7504 Pontresina
Telefon (082) 6 64 71

7068

Seehotel Schwert

6442 Gersau

sucht per sofort oder nach Übereinkunft

Serviertochter

gewandt im Speiseservice. Guter Verdienst.

Serviceanfängerin

(wird angelernt)

tüchtige Köchin

in Brigade zur Mithilfe in der Fischküche. Selbständiger Posten.

Familie Nigg, Telefon (041) 84 11 34

7030

Stadt Zürich

Gesucht jüngerer Schweizer

Koch

für berufsverwandte, sehr verantwortungsvolle Tätigkeit. Lohn Fr. 2500.- (evtl. mehr) nebst Kost und Logis.

Offerten mit Zeugniskopien und Foto unter Chiffre 6902 an Hotel-Revue, 3001 Bern.

Wir suchen für unser Hotel garni im Engadin für die kommende Wintersaison erfahrendes, berufskundiges

Geranten-Ehepaar

Offerten mit den üblichen Unterlagen unter Chiffre 7013 an Hotel-Revue, 3001 Bern.

Hotel Steffani

St. Moritz

Wir suchen zum Eintritt auf Anfang Dezember:

Barmaid

für Hotel-Bar

2 Commis de salle

Bewerbungen bitte an
Moritz Märky
Hotel Steffani
7500 St. Moritz
Tel. (082) 2 21 01

6998

GRAUBÜNDEN SCHWEIZ



1100 m - 2800 m

Wir suchen für lange Wintersaison, von zirka Mitte Dezember bis Mitte April, noch folgendes Personal:

Saal: **Commis de rang**

Küche: **Kaffeeköchin**

Offerte mit den üblichen Unterlagen und Gehaltsansprüchen an die:

Direktion

Hotel Surselva

7018 Flims Waldhaus

6946

Cherchons pour saison d'hiver 1976/77

demi-chefs commis ou fille de salle tournante

Faire offre à l'Hôtel Splendide à Crans. 7095

Hotel Posthuis 6061 Melchsee-Frutt

Wir suchen für Wintersaison 1976/77 (Beginn 18. Dezember 1976) tüchtige(n)

Jungkoch oder Köchin

in unser junges Team.
Geregelte Freizeit, guter Verdienst.

Bitte melden bei:

Peter Rohrer
Edisriederstrasse 13a
6072 Sachseln

Tel. (041) 66 42 19 oder 66 28 45 7092

Jeune station valaisanne de sport d'hiver
cherche pour la saison à partir du 15 décembre

une aide gouvernante

parlant allemand.

Faire offres à la direction.

Résidences Kandahar,
3967 Aminona sur Sierre

7158



Hotel Carmenna und Hotel Touring

Für Wintersaison 1976/77 (ab Mitte Dezember) sowie teilweise für die anschließende Sommersaison suchen wir noch folgende, qualifizierte Mitarbeiter:

Chef de cuisine Chef de service Restaurationskellner und -töchter

(nur Schweizer oder Jahresaufenthalter)

Offerten mit den üblichen Bewerbungsunterlagen an:

Hotel Carmenna
7050 Arosa
Tel. (081) 31 17 67

7085

Hotel Ermitage 3718 Kandersteg

sucht

Hilfskoch/Hilfsköchin

(evtl. Küchenpraktikant oder Schnupperlehre)

Haus- und Küchenbursche

Offerten an
Familie W. Hirschi
Tel. (033) 75 15 12

7098

Grand Hôtel Suisse-Majestic Montreux

cherche

gouvernante générale

possédant plusieurs années d'expérience.
Place à l'année, caisse de retraite, entrée en service le 15 décembre ou date à convenir.

Faire offre avec curriculum vitae à la direction.

7088



Wir suchen nette(n), freundliche(n)

Serviertochter oder Restaurationskellner

Eintritt nach Übereinkunft.
Guter Verdienst nebst geregelter Arbeitszeit.

Fachkundige Person wende sich an:

Th. Gerber, Postfach 124,
3000 Bern 7, Telefon (031)
22 11 33. 5867

Hotel-Restaurant Krone Lenzburg

Hallenbad-Therapie

sucht für lebhaften Jahresbetrieb tüchtige

Allgemein- Gouvernante

zur selbständigen Führung des hauswirtschaftlichen Sektors.

Berufserfahrung, Einsatzbereitschaft, Führungsqualitäten und Sprachkenntnisse sind Voraussetzung.

Offerten mit Unterlagen richten man an:
Herrn Charly Gruber
Hotel Krone, 5600 Lenzburg
6752

Hotel Haldi & Waldhaus 3715 Adelboden/BO

sucht für kommende Wintersaison ab 15. Dezember bis Ostern

2 Commis de cuisine 1 Barman oder Barmaid

(fach- und sprachkundig)

Offerten mit den üblichen Unterlagen sind an die Direktion erbeten. 6816

Hôtel Alpina & Savoy 3963 Crans Montana

cherche pour saison d'hiver

femme de chambre aide femme de chambre

Faire offres à la direction avec prétentions de salaire
téléphone (027) 41 21 42 7159



Hotel Brüggli 7050 Arosa

Wir suchen für kommende Wintersaison folgendes bestqualifizierte Personal:

Küchenchef Chef de partie Commis de cuisine Chef de service Sekretär (NCR 42) Gouvernante

Offerten mit Zeugniskopien und Foto sind erbeten an die Direktion. 7139

Pour saison d'hiver ou à l'année nous cherchons jeune

cuisinier ou cuisinière commis de cuisine

Offres à
Hôtel de l'Avenir
1923 Les Marécottes (Valais)
téléphone (026) 8 14 61 7147

Wir suchen

Serviertochter Kellner Buffetochter Buffetbursche

Saisonbewilligung vorhanden.

Hotel Hirschen
8340 Hinwil
Telefon (01) 937 38 88 7146



Telefon:
01 729 95 55

Für unseren gepflegten Landgasthof, 20 km vor den Toren der Stadt Zürich, suchen wir

Serviertöchter

in unser lebhaftes Passantenrestaurant im Parterre und den eleganten Grillraum im 1. Stock.
Wir können schöne Personalzimmer zur Verfügung stellen.

Bitte rufen Sie uns an
(Harry Widmer verlangen)
Telefon (01) 729 95 55
Mövenpick Löwen,
8944 Sihlbrugg-Dorf

44-61

Zermatt

Auf Wintersaison suchen wir noch eine erfahrene

Restaurationstochter sowie eine

Buffetochter

(mit Serviceablösung)

Offerten telefonisch oder schriftlich an

Hotel Elite
3920 Zermatt
Telefon ab 18 Uhr
(028) 7 74 90

6829

Hôtel Mont-Collon Arolla

cherche pour saison d'hiver

un portier d'étage deux femmes de chambre

Faire offres à
Alban-Collon Coordination
Case postale 20
1211 Genève

7066

à Genève

Nouveau Club privé de très haut standing comprenant 3 bars, 1 restaurant et 1 dancing cherche

un cuisinier

très qualifié

un aide cuisinier sommeliers

(restaurant et dancing)

garçons d'office une préposée au vestiaire

Ecrire ou téléphoner à:
CED SA
Fiduciaire Rüegg
2, quai Gustave Ador
1207 Genève
Tél. (022) 35 14 14

P 18-62152

Wir suchen für unsere gut geführte A-la-carte-Küche einen versierten

Koch

der schon in ähnlichen Betrieben gearbeitet hat. Gut bezahlte Jahresstelle mit freier Kost und Logis.
Wenn Sie gerne in einem guten Team arbeiten, setzen Sie sich in Verbindung mit

Hotel Restaurant
«Drei Könige»
9475 Sevelen, Max-R. Meier
Telefon (085) 6 54 22

6513

Hotel Astoria Olten

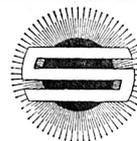
sucht per 1. 12. 1976 tüchtigen und fachlich gut ausgewiesenen

Koch

in kleinere Brigade.
Wir bieten Ihnen ein angenehmes Arbeitsklima, geregelte Arbeits- und Freizeit sowie ein den Leistungen entsprechender Lohn.

Interessenten wenden sich schriftlich oder telefonisch bei P. Langenegger, Telefon (062) 21 84 91.

7138



Sunstar Hotel Lenzerheide

Ein modernes, zentral gelegenes, sportliches Erstklasshotel mit 170 Betten.
Restaurant - Terrasse - Bar - Hallenbad - Sauna

Für unser Team suchen wir für die kommende Wintersaison (Eintritt zirka 10. Dezember) noch folgende qualifizierte Mitarbeiter:

Empfang: **Sekretärin**

Küche: **Chef entremetier**

Bar: **Barman/Barmaid
Bar-Commis**

Richten Sie bitte Ihre schriftliche Offerte mit den üblichen Unterlagen an:

Sunstar Hotel
7078 Lenzerheide
A. Schreiber, Direktor

7143

Kunsthhaus-Restaurants Heimplatz 1, 8001 Zürich

sucht mit Eintritt nach Vereinbarung bestqualifizierten

Chef de cuisine

sowie Dame als

Gouvernante/ Chef de service

Offerten mit den üblichen Unterlagen an
M. Hermann, Tel. (01) 32 74 77.

7171

Hotel Oberland Grindelwald

Wir suchen für kommende Wintersaison

2 tüchtige Serviertöchter

Eintritt anfangs Dezember.
Guter Verdienst, geregelte Freizeit zugesichert.

Offerten an: Fam. Kaufmann, Hotel Oberland,
3818 Grindelwald, Telefon (036) 53 35 05,
wenn keine Antwort 53 14 48.

7103

Gesucht wird

Hilfe für Küche und Haus

Eintritt per sofort. Für die Dauer von 2 1/2 Monaten.

Gasthof Krone, 8193 Eglisau
Tel. (01) 96 31 04, A. Flückiger.

7102

Pension Sonnenberg 3818 Grindelwald

sucht für die Wintersaison

Köchin oder Jungkoch

Offerten richten Sie bitte an

Pension Sonnenberg
3818 Grindelwald
Tel. (036) 53 10 15

7100

Mittelgrosser Erstklass-Restaurationsbetrieb im Raume Winterthur/Zürich sucht auf 1. Dezember 1976 oder nach Übereinkunft

Chef de service

Koch (Sous-chef)

Wenn Sie Freude an guter Zusammenarbeit in einem kleinen Team haben und eine gut dotierte, interessante, nicht alltägliche Arbeit lieben melden Sie sich unter Chiffre P 33-30831 an Publicitas, 9001 St. Gallen.

Stellenangebote Offres d'emploi



Grand Hotel Kurhaus
3775 Lenk
Dir. Peter C. Taylor Tel. 030/314 24

Wir suchen für die kommende Saison bis Ende September 1977 versierte

Gouvernante/ Hausbeamtin

Einer Initiativen, gut ausgebildeten Fachkraft bietet sich die Gelegenheit, selbständig im Rahmen eines engen Kadres ihre Fähigkeiten einzusetzen.

Eintritt nach Vereinbarung. Wir bitten um Zusendung Ihrer Bewerbung mit den üblichen Unterlagen, die an Frau Ursula Taylor zu richten sind.

7189

Hôtel-restaurant au Vieux Vevey

1800 Vevey, tél. 021/518551

cherche

sommelières

deux services de suite ou à convenir

barmaid/serveuse

pour Carnotzet avec music. Dès le 1er décembre 1976.

W. Daellenbach

7194

Organisation exploitant une chaîne de restaurants, sans but lucratif (650 personnes) en Suisse romande, cherche un

Directeur

appelé, avec le concours de 4 collaborateurs, à gérer un important réseau de restaurants. Il assurera la coordination entre les responsables des établissements et le Centre.

Il se préoccupera de la rentabilité et du développement de l'entreprise, organisera la formation et assurera les relations extérieures avec les utilisateurs, les Autorités et les associations professionnelles suisses.

Le titulaire de ce poste bénéficiera d'une large autonomie. Il en rapportera directement au Conseil de fondation.

Cette offre s'adresse à une personnalité réaliste (30 à 45 ans), de langue française, sachant bien l'allemand, au bénéfice d'une formation économique ou hôtelière (si possible universitaire), possédant le sens de l'organisation. Elle devra déjà avoir assumé des responsabilités et témoigné d'une réelle aisance dans les contacts. Entrée en service au printemps 1977.

Les intéressés sont invités à présenter leurs offres détaillées (lettre manuscrite, curriculum vitae, photo et prétentions salariales) à l'adresse ci-dessous, en mentionnant la référence RECT.

Aucun dossier ne sera transmis à l'entreprise sans l'accord du candidat.

P 22-16524

**Centre
d'orientation
et de formation
professionnelle**

J.-B. et M. Dupont-Huber
psychologues-conseils
La Tour de Peilz
Avenue Bel-Air 121

Grand Hotel Alpina 3780 Gstaad

Haus ersten Ranges mit 70 Betten und guter internationaler Kundschaft sucht für Wintersaison

Concierger

(Sommer- und Wintersaison)
sprachkundig, initiativ, zuverlässig, mit Fahrausweis

Nachtportier

sprachkundig

Kondukteur/Chauffeur

sprachkundig

Zimmermädchen

Ausführliche schriftliche Offerten mit Zeugniskopien, Referenzen, Gehaltsanspruch und Foto sind erbeten an

Marcel Burri
Grand Hotel Alpina
3780 Gstaad
Telefon (030) 4 11 53

7191

Le Golf-Hôtel à Montreux

cherche une

secrétaire débutante

si possible de langue allemande.
Possibilité de se perfectionner en français. Place à l'année. Entrée en service de suite ou à convenir.

Faire offre avec curriculum vitae, photo, copies de certificats et prétentions de salaire à M. René Capt, 1820 Montreux.

7178

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 Bern



**gezielt
inserieren
ist
besser!**

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

Bergrestaurant Männlichen

2227 m ü. M.

Wir suchen für kommende Wintersaison

1 jungen Koch 1 tüchtige Serviertochter 1 Mädchen

zur allgemeinen Mithilfe.

Eintritt Mitte Dezember 1976 oder nach Übereinkunft. Guter Verdienst und geregelte Freizeit zugesichert.

Offerten an:
Familie Kaufmann
Bergrestaurant Männlichen
3818 Grindelwald
Telefon (036) 53 35 05, wenn keine Antwort
Telefon (036) 53 14 48. 7104



Hotel Schweizerhof Pontresina

Für unser Spezialitätenrestaurant suchen wir noch folgende qualifizierte Mitarbeiter:

Chef de service

(Mann oder Frau)

Restaurationstochter

(beide tranchier- und flambierkundig)

Wir bitten Sie, Ihre vollständigen Unterlagen mit Lichtbild und Gehaltsansprüchen an die Direktion Hotel Schweizerhof, Pontresina, zu senden.
Telefon (082) 6 64 12 7071



sucht für kommende Wintersaison 1976/77:

Chef entremetier

Offerten mit Unterlagen an:
A. Caduff-Birkmaier
Hotel Seehof
7050 Arosa
Telefon (081) 31 15 41



Chantarella Hotel 7500 St. Moritz

sucht für die Wintersaison 1976/77

Chef saucier

qualifiziert

Commis de rang

Logentournant

(sprachkundig)

Sekretärin

(für Kontrollarbeiten)

Offerten mit den üblichen Unterlagen und Lohnansprüchen sind an die Direktion, M. Maurer, zu richten. 7074

Thunersee

Hotel Restaurant Seeblick 3705 Faulensee-Spiez

Wir suchen für unseren Restaurationsbetrieb eine freundliche und tüchtige

Restaurationstochter oder Kellner

Wir bieten gute Verdienstmöglichkeiten, angenehmes Arbeitsklima und Unterkunft im Haus. Wir erwarten gerne Ihre Anfrage oder Bewerbung.

Familie Habegger
Telefon (033) 54 23 21

Gesucht in mittelgroßes Erstklasshaus in Zürich eine tüchtige, sprachgewandte

Aide du patron

mit Berufserfahrung in sämtlichen Sparten, insbesondere Personalführung, Réception, Rechnungswesen. Aufstiegsmöglichkeit für selbständig arbeitende Kraft. Antritt nach Vereinbarung.
Offerten unter Chiffre 6462 an Hotel-Revue, 3001 Bern. 6462

**HOTEL-RESTAURANT
Radackerhof**
Liestal, Rheinstr. 93 (061) 94 32 22

sucht
Serviertochter
oder
Kellner

Eintritt sofort oder nach Übereinkunft.
Bitte richten Sie Ihre Bewerbung oder Telefon an:
C. Seiler
Telefon (061) 94 32 22 7169

Stadtcasino Winterthur
sucht für seinen lebhaften Restaurationsbetrieb per sofort oder nach Übereinkunft qualifizierte

**Serviertochter
Kellner
Office Mädchen**
sowie

Küchenbursche
Wir bieten sehr gute Verdienstmöglichkeiten in einem jungen Team. 5-Tage-Woche. Auf Wunsch Zimmer im Hause. Interessenten melden sich unter Telefon (052) 22 42 41, Herr Rodel verlangen. M+S 376

Hotel Europe Davos

sucht für Wintersaison, mit Eintritt 1. Dezember oder nach Übereinkunft,

Zimmermädchen

Bewerbungen wollen Sie bitte an

Dir. A. Flüher,
Hotel Europe,
Davos, richten. 7075

**Verbier
Restaurant La Camargue**
cherche pour la saison d'hiver un

commis de cuisine

ayant terminé son apprentissage,

une serveuse

sachant faire les 2 services.

Téléphone (026) 7 21 53.
P 36-30482

Gesucht freundliche

Serviertochter

evtl. Anfängerin, in schönes Landrestaurant. Familiäre Behandlung. Familie Aeschlimann, Restaurant Frohsinn, Uesslingen b/Frauenfeld, Telefon (054) 9 31 10. P 41-26673

Für Residenz-Gebäude in Walliser Kurort, gesucht

Putzfrau

vom 15. Dezember 1976 bis 30. April 1977. Wohnung zur Verfügung.

Offerten mit Lohnangaben sind zu richten an:
Anniviers-Promotion
3961 Vissoie. P 36-6425

Pour centre para-hôtelier dans station valaisanne, cherchons

une jeune fille

parlant allemand/français pour bureau de change/téléphones, durant l'hiver 1976/77.
Faire offre avec prétentions à:
Anniviers-Promotion
3961 Vissoie. P 36-6425

Gesucht bis zirka Mitte Dezember

Commis de cuisine

Offerten mit Zeugniskopien und Foto an
Frau L. Gertsch
Hotel Schweizerhof
3823 Wengen
Telefon (036) 55 16 71 7115



Wir suchen für kommende Wintersaison

Küchenchef Saaltöchter

Offerten an
Hotel Arosenhof, 7050 Arosa,
Telefon (081) 31 10 55. 7170

Flims-Laax/GR

Wir suchen ab Mitte Dezember noch folgende Mitarbeiter:

Barman (Pub) Alleinbarmaid

für Kegeltaverne

Commis de cuisine

für Spezialitätenrestaurant-Dancing

Anfangssekretärin Serviertochter Buffetochter Portier

Eielferte erbeten an die Hotel- und Feriendorf AG, 7131 Laax mit den üblichen Unterlagen und Foto. 7047

Ostermündigen
sucht per sofort ein-satzfreudigen
Kellner
für A-la-carte-Service.
Zimmer im Hause.
Guter Verdienst.
Junges Team.
Telefon (031) 51 10 47
Jürg Metzger
P 05-9165

Hotel-Restaurant Robinson

2300 Colombier, sucht auf 1. November

Kellner

im Speise- und Restaurant-Service gewandt sowie

Buffetochter

Telefon (038) 41 23 53.
ASSA 87-49

Relais gastronomique, à 8 km de Fribourg, cherche pour entrée de suite

un garçon ou une fille de salle

connaissant bien le métier (exigé). Nourri(e), logé(e). Bon gain.

Téléphone (037) 45 11 52
P 17-2338

Gesucht für Wintersaison
**Alleinkoch oder
Köchin**
in gutes Zweitklasshaus mit 50 Betten.
Keine Restauration.

Offerten unter Chiffre 13-29732 an Publicitas, 7001 Chur 1.

Je cherche

chef de cuisine

dynamique, pouvant travailler seul, pour café-restaurant à 10 km de Lausanne.

Faire offres sous chiffre PN 902521 à Publicitas 1002 Lausanne.

Der

Verkehrsverein Brienz

sucht eine

kaufm. Angestellte

als Mitarbeiterin im Verkehrsbüro Brienz.

Aufgabenbereich:

- Schallerdienst
- allgemeine Büroarbeiten
- Mitarbeit bei der Durchführung eines vielfältigen Veranstaltungsprogramms.

Wir erwarten:

- Sprachenkenntnisse deutsch, franz. und engl. in Wort und Schrift.
- Abgeschlossene kaufm. Lehre oder gleichwertige Ausbildung.

Eintritt:

1. April 1977.

Interessentinnen sind gebeten, ihre Bewerbung mit Angabe der bisherigen Tätigkeit und Gehaltsansprüchen bis zum 30. November zu richten an Herrn Walter Stähli, Präsident Verkehrsverein Brienz, 3855 Brienz. P 05-12932

Für ein sehr schönes, rustikales Konzertlokal mit Bar und Holzkohलगrill, in einem Städtchen der Ostschweiz, suchen wir jungen, dynamischen

Geschäftsführer

Fähigkeitsausweis nicht unbedingt erforderlich.

Offerte mit Foto an Chiffre 7072 an Hotel-Revue, 3001 Bern.

Für unser

sporthotel axalp 3855 brienz-axalp

suchen wir ein

Geranten-Ehepaar

(ohne schulpflichtige Kinder).

Wir wünschen ein verantwortungsbewusstes Ehepaar mit fachlichem Können und praktischer Erfahrung.

Er:
Selbständige Führung der Küche, Personal, Einkauf usw.

Sie:
Gründliche Kenntnisse aller Arbeiten, Buffet, Service, Lingerie und Hotel.

Wir bieten: Viel Vertrauen, Leistungslohn mit Gewinnanteil, Wohnung im Hotel/Bad. Unser bisheriges Geranten-Ehepaar, welches ein Hotel gekauft hat, wird Ihnen auf Wunsch beratend beistehen.

Sollten Sie die entsprechende Ausbildung im Gastgewerbe haben, im Besitze des Fähigkeitsausweises sein und die notwendige Begeisterung für einen **Zwei-Saison-Betrieb** haben, senden Sie uns Ihre Offerte, mit lückenlosem Lebenslauf, Fotos und Referenzen an Herrn Erwin Häfliger, Hotel-Gasthof Hirschen, 3855 Brienz-Ebligen. 7073



Palace Hotel St. Moritz

sucht für die Wintersaison 1976/77

Telefonistin

(mit Lehre)

Commis de rang

Offerten mit Zeugniskopien und Foto an
Palace Hotel
7500 St. Moritz
Telefon (082) 3 38 19 oder 2 11 01. 7120



Für die Wintersaison suchen wir:

Restaurationstochter Serviertochter

(Tea-Room)

Commis de cuisine

Schriftliche Offerten sind zu richten an:

Sport + Reisen AG
Saas Fee
Telefon (028) 4 87 25 7129

Bettmeralp/Wallis

Wir suchen für lange Wintersaison, Eintritt 15. Dezember, freundliche

Serviertochter

für Speiserestaurant und Tea-room sowie

Buffettochter

Offerten an:

Restaurant Lusa, 3981 Bettmeralp
Telefon (028) 5 33 90 oder 5 31 84

7105

Hôtel Eden au Lac Montreux

établissement de premier rang
cherche pour fin novembre/début décembre,
par suite du départ pour raison d'âge de sa
collaboratrice, de longue date une

gouvernante de lingerie

pour place à l'année avec responsabilité du
stock de linge de l'hôtel et des restaurants.

Faire offre à la direction avec curriculum vi-
tae, copies des certificats et prétention de sa-
laire.

7183

Nach Arosa in mittleren Hotelbetriebe (90 Bet-
ten) für Wintersaison 1976/77 (Dezember bis
April) gesucht:

Alleinsekretärin

für Réception, Gästebüro, Korrespondenz,
Inkasso, allgemeine Büroarbeiten.

Bewerbungen mit Foto, Unterlagen und Ge-
haltsansprüchen erbeten an

Hotel Herwig, 7050 Arosa

Es möchten sich nur Schweizerinnen bewer-
ben.

7093

Carlton Hotel 7500 St. Moritz

sucht für Wintersaison

Sekretär

für Réception, NCR 42, sprachkundig.

Eintritt 1. Dezember 1976.

Offerten sind an die Direktion einzureichen.

Telefon (082) 2 11 41.

7186

Hotelkette im Fernen Osten sucht zur Vervollständigung des
Teams per sofort oder nach Übereinkunft folgende Mitarbeiter:

Sous-chef Chef de partie Maitre d'hôtel

Hin- und Rückflug und 2 Monate bezahlte Ferien nach einer 2jäh-
rigen Vertragsdauer.

Bewerber richten ihre vollständigen Unterlagen unter Chiffre 6965
an Hotel-Revue, 3001 Bern.



sucht mit Eintritt für sofort oder nach Übereinkunft

Telefonistin

(D, E, F)

Chauffeur/Kondukteur Etagenportier Zimmermädchen Commis de bar Commis de rang Chasseur

Es können nur Ausländer mit Bewilligung C oder B berücksichtigt
werden.

Ausführliche Offerten (Zeugnisse, Lebenslauf und Foto) sind an
die Direktion erbeten.

6992

Eurotel St. Moritz sucht für lange Wintersai-
son ab 12. November 1976 bis Ende April 1977

Chef de partie

für Grill-room

Zimmermädchen

Wir freuen uns auf Ihre schriftliche Bewer-
bung oder rufen Sie uns einfach an und ver-
langen Sie Herrn Wartner. Er gibt Ihnen gerne
Auskunft.

Eurotel St. Moritz
7512 Champfèr
Telefon (028) 2 11 75

7199

Hôtel-Restaurant «Robinson» 3963 Crans/Valais

cherche pour saison d'hiver
(1. 12. 1976 jusqu'à Pâques)

entremetier commis de cuisine sommelière (débutante) tournante

Faire offre à la direction avec certificats pho-
tographies et prétentions de salaire.
Téléphone (027) 41 13 53

7177

Hotel Bristol, Saas Fee

sucht für die Wintersaison eine

Restaurations-tochter Saaltochter Commis de cuisine

Offerten sind zu richten an die Direktion, Te-
lefon (028) 4 84 34.

7116

Gesucht
initiatives, fachtüchtiges

Verwalter-Ehepaar

zur Leitung des Kurhauses und Erho-
lungsheimes Oberbalmberg ob Solothurn.
Stellenantritt nach Vereinbarung.

Offerten mit Referenzangaben, Lohn-
ansprüchen und Bild an
Stiftung Oberbalmberg
4500 Solothurn
Postfach 169

7188

Distinctions pour de fidèles employés

Non seulement les fidèles employés méritent
de temps en temps d'être l'objet d'une atten-
tion personnelle, mais, à l'heure actuelle, c'est
même un devoir pour les employeurs clair-
voyants qui sont parfaitement conscients de la
valeur d'un tel geste. Un cadeau spontané
peut causer un très vif plaisir. Ce n'est donc
pas sans raison que de nombreux employeurs
font depuis longtemps usage de la possibilité
que leur offre la Société suisse des hôteliers
de remettre à leurs fidèles employés des ca-
deaux témoignant de leurs nombreuses an-
nées de service. Notre proposition d'offrir aux
fidèles employés, après 5 ans de service, une
médaille de bronze gravée; après 10 ans de

service une médaille d'argent et, après une
collaboration de 15 ans, une médaille d'or
accompagnée d'un magnifique diplôme à tou-
jours été source de joie pour les heureux
destinataires. En outre, tous les noms des
personnes ayant fait l'objet de cette distinction
sont publiés au début de l'année dans l'Hôtel-
Revue. Pour les collaborateurs qui comptent
plus de 20 ans dans le même établissement,
nous vous adressons volontiers notre prospec-
tus de montres et réveils qui donnent une
note plus personnelle à ce souvenir.

Voici les prix des médailles, diplômes com-
pris: bronze Fr. 35.—, argent Fr. 45.—, or Fr.

note plus personnelle à ce souvenir.

Voici les prix des médailles, diplômes com-
pris: bronze Fr. 22.—, argent Fr. 30.—, or pla-
qué Fr. 110.—, diplôme seul Fr. 5.50.

Pensez à temps à ces témoignages de fidé-
lité. Le délai de livraison pour des objets gra-
vés est d'au minimum 3 semaines. La formule
ci-dessous facilitera votre commande.

SOCIÉTÉ SUISSE DES HOTELIERS

Service du matériel
Monbijoustrasse 31, 3001 Berne
Téléphone (031) 25 72 22

Monsieur Madame Mademoiselle Nom	Prénom	de ... à ...	Années de service	Diplôme en allemand français italien	Médaille de bronze or argent	Numéro du cadeau	Date à inscrire sur le diplôme
		19..... à 19.....					
		19..... à 19.....					
		19..... à 19.....					
		19..... à 19.....					
		19..... à 19.....					
		19..... à 19.....					
		19..... à 19.....					
		19..... à 19.....					
		19..... à 19.....					

Hôtel: (Sceau) _____

Date: _____

Lieu: _____

Signature: _____

Gesucht in Saison-oder Jahresstelle tüchtigen zweiten
Koch
Eintritt nach Vereinbarung. Die üblichen Unterlagen sind erbeten an
H. Moeckli, Hotel Maria, 7514 Sils-Maria
7174

Arosa
Gesucht per sofort
Hotelsekretärin
die ablösungsweise auch ausserhalb des Büros eingesetzt werden kann. Eilofferten an Hotel Merkur, 7050 Arosa.
7197

Hotel Schweizerhof Sils Maria
sucht für kommende Wintersaison (Mitte Dezember bis Mitte April)
bestausgewiesenen
Entremetier
(Stellvertreter des Küchenchefs)
sowie
Kellner
für Hausbar und Hallenservice.
Interessenten senden ihre Angebote (Zeugnis kopien, Foto) mit Gehaltsansprüchen an die Direktion.
7122

Hôtel de l'Ancre
Lausanne
cherche pour tout de suite
stagiaire de bureau
Faire offres Av. d'Ouchy 66, F. Gillioz.
P. 22-6302

Important
Prière de préciser la date de parution

Necesitamos en seguida o por mas tarde
ayudantes de cocina
puestos apropiados para hombres, mujeres y matrimonios, para trabajar en cocina toda mañana en un Hotel.
Otrecomos: Manutención y alojamiento en casa, buen salario, condiciones de trabajo agradables. Con permiso-B.
Dirigirse al señor Meier en el
Hotel
-Drei Könige-
9475 Sevelen
Tel. (085) 5 54 22
7082

Plus d'un tiers des offres d'emplois des membres de la SSH sont postées le vendredi, samedi ou dimanche. Elles nous parviennent donc après le dernier délai fixé, pour la réception des annonces, au vendredi à 11 heures.

Une partie des ordres écrits qui nous arrivent jusqu'au lundi à 8 heures peuvent encore paraître dans l'édition de la semaine. Mais pour cela, les employés de l'imprimerie doivent effectuer du travail de nuit. C'est la raison pour laquelle nos membres n'ont, dès ce moment, plus droit au rabais usuel.

Souvent il ne ressort pas clairement des ordres que nous recevons s'il s'agit d'annonces urgentes et nous n'avons pas le temps de demander des instructions par téléphone. C'est pourquoi, nous vous prions instamment de préciser la date de parution désirée. Le mieux serait de l'indiquer exactement, mais vous pouvez aussi recourir aux expressions «immédiatement» et «aussi tôt que possible».

Immédiatement signifie que l'offre d'emploi doit encore paraître dans l'édition de la semaine et que l'on renonce au rabais de membre. Aussi tôt que possible signifie que l'on peut attendre l'édition régulière de la semaine suivante.

Si les prescriptions de parution font défaut, nous devons nous réserver de procéder comme nous l'entendons, et suivant les possibilités.

Wo hin auch immer eine Zeitung oder Zeitschrift mitgenommen wird - ins Bad oder ins Bahnabteil: Überall ist auch das Inserat stets dabei.



Am Anfang jeder starken Werbung steht das Inserat.*

Die Schweizerischen Zeitungen und Zeitschriften.

②

CHIKITO
Gesucht per sofort
Dancingkellner
Berufserfahrung erwünscht.
Dancing Chikito AG
Neugasse 28
3011 Bern
Tel. 031/22 26 80
P 05-9025
BERN

HOTEL ST. GOTTHARD ZÜRICH
Bahnhofstrasse 87
Telefon 01/23 17 90
sucht per sofort
Réceptionistin
Schreiben Sie uns oder telefonieren Sie (F. Offers) verlangen.
P44-1075

Je cherche pour début décembre
jeune cuisinier
capable de travailler seul ou
cuisinier extra
pour les fins de semaines ou évtl. remplaçant du 1er décembre au 15 janvier environ.
H. Tellenbach
Auberge, 2205 Montezillon
téléphone (038) 31 48 98
7123

Gesucht per sofort oder nach Übereinkunft versierte
Barmaid
Wenn Sie freundlich, charmant und eine gute Verkäuferin sind, melden Sie sich bitte bei uns. Guter Verdienst, kurze Arbeitszeit, Zimmer im Haus.
Tahiti-Dancing, 8835 Feusiberg am oberen Zürichsee
Tel. G. (01) 76 04 67 abends oder P (055) 27 46 99 mittags.
6646

Für unser Hotel-Restaurant - direkt am Thunersee - suchen wir auf 1. März 1977 eine tüchtige, im Gastgewerbe ausgebildete
Aide du patron
Wir stellen uns eine zuverlässige, im Hotelfach bewanderte Person vor, welche Lust hätte, unser Personal zu führen sowie bei der Serviceüberwachung und im Büro mitzuhelfen.
Falls Sie sich für diese Stelle interessieren, bitten wir Sie höflich, sich unter Chiffre 7121 an Hotel-Revue, 3001 Bern, zu melden.

Jeune secrétaire aide de patron
parlant les langues si possible expérience hôtelière cherché par Restaurant Bavaria, 49, rue du Rhône, Genève. Tél. (022) 28 05 01
334445-18

Jeune serveuse (24 ans, autrichienne) cherche place stable
à l'année.
Offres avec salaire sous chiffre 57-28 à l'Est Vaudois, 1820 Montreux.
P22-120

Arosa
Hotel-Restaurant Obersee 7050 Arosa
sucht mit Eintritt zirka Mitte Dezember 1976 noch folgende Mitarbeiter
Saaltochter
(möglichst sprachenkundig)
Serviertochter
(im Speiseservice bewandert)
Buffetochter
(deutsche Sprache erforderlich)
Commis de cuisine
Serviertochter
mit Barkenntnissen (für unser Nachtlokal «La Tschuetta»). Für diesen Posten wollen sich nur gut ausgewiesene und tüchtige Kräfte melden)
Kindermädchen
(zur Beaufsichtigung eines 5jährigen Knaben)
Offerten mit Unterlagen und Foto an W. Weber.
7118

Ein neuer Kombi-Steller

Der Steller schafft Klarheit und Ordnung.

Er ist verwendbar für das Aufbewahren der Kassenzettel sowie zum Einstecken von Menükarten, Reservationskarten, Reklame usw.

Der Kombi-Steller ist aus schlagfestem Polystyrol.

Farbe orange, beidseitig schwarz bedruckt.

Aussenmasse: Länge 68 mm, Breite 33 mm, Höhe 53 mm.
Einzelpreis: bei 10 Stück Fr. 2.—, 50 Stück Fr. 1.80,
100 Stück Fr. 1.60.



Ihre Bestellung richten Sie an:

Schweizer Hotelier-Verein, Materialverwaltung
Monbijoustrasse 31, 3001 Bern, Telefon (031) 25 72 22

Eine Verwendungsmöglichkeit



Bestellung

..... Kombi-Steller zu Fr. Total Fr.....
(+ Versandkosten)

Absender: _____

Stellengesuche Demandes d'emploi



Jeune Luxembourgeoise (22) cherche emploi dans

réception d'hôtel

à Genève ou environs.

Réf. Ecole hôtelière Diekirch Luxembourg (4 ans). Langues: français, allemand, anglais (diplôme Université Cambridge). Notions de néerlandais et d'espagnol). Ecrire à Marie-Jeanne Weyrich, The Wolery, Maple Walk Cooden, Bexhill-on-Sea, England.

7195

Jüngerer, dynamischer

Küchenchef

à-la-carte- und bankettkundig, sucht mittlere Brigade und

1 Serviertochter

à-la-carte- und speiseservicekundig, sucht per sofort oder nach Übereinkunft Jahresstelle in der Zentralschweiz.

Offerten unter Chiffre 7193 an Hotel-Revue, 3001 Bern.

Gelernter Hotelfachmann

(30), verheiratet, mehrjährige Praxis – als Leiter verschiedener Hotels und Restaurants – in der Planung von gastronomischen Objekten – als Direktor einer Restaurationskette – im Grosskonzern – zurzeit verantwortlich für eine internationale Hotelgruppe möchte aus persönlichen Gründen in die Schweiz zurück.

Angebote – bei Entwicklungsmöglichkeiten evtl. auch als «2. Mann» – erbeten unter Chiffre 7161 an Hotel-Revue, 3001 Bern.

Suisse, 39 ans, marié, ayant plusieurs années d'expérience dans direction d'hôtel de premier rang, cherche place de:

directeur ou gérant

Date d'entrée à convenir, de préférence au Tessin. Langues: italien, français, espagnol, anglais, allemand. Certificato capacità esercenti alberatori, Ticino, tipo 1. Faire offres sous chiffre 6528 à l'Hotel-Revue, 3001 Berne.

Dynamischer Gastgewerbefachmann, mit langjähriger Erfahrung in allen Sparten der Restauration, Hotellerie und im Kettengeschäft, guter Organisator mit Sinn für Wirtschaftlichkeit, sucht eine verantwortungsvolle Aufgabe als

Geschäftsführer

Eintritt auf Frühling 1977. Finanzielle Beteiligung am Unternehmen erwünscht.

Offerten unter Chiffre 7069 an Hotel-Revue, 3001 Bern.

Junger Kaufmann (28) sucht

Stelle

in Hotelbetrieb. Sprachen D, E: Bin auf Herbst 1977 bei einer Hotelfachschule angemeldet und möchte meine praktischen Kenntnisse im Hotelfach erweitern. Eintrittsdatum sofort.

Offerten unter Chiffre 7108 an Hotel-Revue, 3001 Bern.

Kaufm. Angestellte, Sprachen: D, F, E sucht Stelle als

Hotelsekretärin/ Réception

Bevorzugt: Tessin. Eintritt Januar/Februar 1977. Offerten unter Chiffre 7192 an Hotel-Revue, 3001 Bern.

Junges Mädchen mit Sekundarschulbildung, einem Jahr Welschladaufenthalt und Maschinenschreibkurs sucht auf Frühjahr 1977

kaufm. Lehrstelle

in einem Hotel. Offerten an Brigitte Inauen, Hotel Krone 9050 Appenzel, Telefon (071) 87 13 21

7156

Etudiant

zurichois, cherche travail pour la saison d'hiver, préférence Diablerets, Villars, Crans-Montana. Ecrire sous chiffre M 333 879-18 Publicitas, 1211 Genève 3.

Schweizerin, 30, mit guter Erfahrung im Gastgewerbe, sprachkundig, zurzeit Instruktionkurs für Patent A, sucht Jahres- oder Saisonstelle (auf Dezember 1976) als

Aide du patron/ Chef de service

(evtl. Gerantin). Region Graubünden bevorzugt.

Offerten unter Chiffre 7166 an Hotel-Revue, 3001 Bern.

Alleinunterhalter

(Gitarre, Gesang) sucht für Januar 1977 Beschäftigung in neuem Lokal. Wintersportort bevorzugt.

Tel. (045) 21 10 14 7160

38jähriger Italiener, zurzeit in Deutschland, sucht Stelle in Hotel-Pension als

Küchenbursche

per 1. oder 15. Dezember Einzelzimmer. Offerten mit Gehaltsansprüchen unter Chiffre 7168 an Hotel-Revue, 3001 Bern.

Junger Koch (Deutscher) sucht Stelle als

Chef de partie

oder

Alleinkoch

Ab 1. Januar 1977. Bevorzugt Raum Wädenswil und Umgebung.

Offerten unter Chiffre 7196 an Hotel-Revue, 3001 Bern.

Je cherche pour août/ septembre 1977 une

place d'apprentissage de cuisinier

pour mon fils. Préférence région Gruyère/Fribourg.

Tel. après 19 heures au (029) 9 15 57 ou écrire à Arnold Gasser 1631 Corbieres 7181

Verwaltungs-Angestellte (21 Jahre), zurzeit in England, sucht eine

Stelle

für die Wintersaison in Hotel. (Büro, Réception, Hilfs-Gouvernante.) Bitte melden unter Chiffre 7153 an Hotel-Revue, 3001 Bern.

Ausländer, 39, Niederl., sucht verantwortungsvolle Jahresstelle als

Maitre d'hôtel/ Chef de service

Raum Bern, Zürich, Basel. Hotelfachschule Luzern. Fähigkeitsausweis, D/F/E/I. Langjährige Erfahrung im In- und Ausland. Offerten unter Chiffre 7154 an Hotel-Revue, 3001 Bern.

Küchenchef, Restaurations- und Hotelfachmann mit langjährigem Amerika-Aufenthalt, sehr gute Sprachkenntnisse sucht Stelle als

Gerant oder Direktor

auf Frühjahr 1977 oder nach Vereinbarung. Offerten bitte unter Chiffre 33-145828 an Publicitas, 9400 Rorschach. 7145

Gerant mit Patent Typ 1

Junger lediger Tessiner sucht für Anfang 1977 die

Führung

eines kleinen Betriebes auch im Tessin. Telefon (091) 2 89 46 Essenszeit, oder schreiben unter Chiffre C 24-311533 an Publicitas, 6901 Lugano.

Wintersaisonstelle gesucht als

Hotelsekretärin

oder in

Verkehrsbüro

Sprachen: D, F, I, E., Deutschschweizerin zurzeit in Italien. Offerten unter Chiffre 7126 an Hotel-Revue, 3001 Bern.

Schweizerin, 34, sucht Saisonstelle in Winterkurort als

Empfangssekretärin

Sprachen: D, F., E. Offerten sind erbeten unter Chiffre 7127 an Hotel-Revue, 3001 Bern.

36jähriger italienischer Koch mit internationalen Kochkenntnissen, Niederlassungsbewilligung, sucht Stelle für Wintersaison oder ganzjährig als

Küchenchef

in kleiner Brigade oder

Alleinkoch

Offerten sind erbeten unter Chiffre 4398 an die Expedition der Engadiner Post, 7500 St. Moritz.

Zuverlässiges Ehepaar mit langjähriger Praxis übernimmt bis Ende Februar 1977

Vertretungen oder Aushilfen

in Hotels, Restaurants oder Bars.

Tel. (093) 31 34 33. 7172

Schweizer, 28, gegenwärtig im Ausland, sucht Stelle als

Barman oder Chef de service

Arbeitsbeginn möglich ab Dez. 1976. Sprachen: E, F, D. Nähere Auskunft erteilt: (041) 23 34 20 P 25-302479

Ledige junge Schweizerin mit engl., ital., franz. und Deutsch-Kenntnissen, sucht eine dementsprechende

Arbeitsstelle

in einem Hotelbetrieb in Wintertouristenort. Angebote sind zu richten an: Fr. Iris Panigada 6514 Sementina (Tessin) ASSA 78-41094

Schweizer, unabhängig, 45-jährig, sucht

Vertrauensstelle in Hotelbetrieb

als Aide du patron, Concierge, Food and Beverage. Bisher mit eigenem Betrieb. Fähigkeitsausweis. Fundierte Kenntnisse der Nouvelle Cuisine. A-la-carte- und Dancing-Erfahrung. D, F, E (I). Vernünftige Lohnansprüche. Offerten unter Chiffre D 309069 an Publicitas, 3001 Bern.

Junge Schweizerin, D, F, E, I, Sp sprechend und mit viel Erfahrung im Umgang mit Kindern, sucht Stelle als

Kinderbetreuerin

in einem Hotel.

Eintritt nach Übereinkunft.

Offerten bitte an B. Zemp, Sonnenrain 26, 8700 Küsnacht. 6974

Koch

sucht Aushilfsstelle per sofort bis Ende November. Offerten unter Chiffre 7200 an Hotel-Revue, 3001 Bern.

Drucksachen

Ein Anruf, Telefon 031/25 66 55 genügt.

Er, 26 Jahre alt (Schweizer), Serviceerfahrung, Sprachkenntnisse, Ausweis A. Sie, 25 Jahre alt (Schweizerin), abgeschlossene KV-Lehre, Ausländerfahrung (F, GB), sprachkundig suchen nach Vereinbarung

passende Stelle.

Offerten an H. Bösliger jun., Daheim 21, 2542 Pieterlen 7167

Schweizerin, zurzeit im Ausland, sucht Wintersaisonstelle als

Réceptionistin oder allg. Hotelverwaltung

Ausbildung PTT Telefonistin mit anschliessender Büropraxis und guten Reisebüro-Erfahrungen, Sprachen D/E/F.

Offerten an Ursula Zimmermann, 55, Huntingdale Blvd. Apt 607, Agincourt Ont. M1W 2N9 Canada 7165

Wirtesohn sucht Stelle zwecks

Erlernen des Kochens

neben Küchenchef oder Patron, für die Wintersaison 1976/77. Französischsprachige Schweiz bevorzugt. Auskunfts erteilt Telefon (084) 9 14 05 7164

Suche Stelle als

Gerant in Kleinbetrieb

Bin auf allen Sparten der Hotellerie ausgebildet, mit Auslandsaufenthalt, CH, 30, D/E/I/F. Offerten erbeten unter Chiffre 7163 an Hotel-Revue, 3001 Bern.

Schweizer, 30, mit gründlicher Ausbildung in sämtlichen Sparten der Hotellerie, D/F/E/I, sucht verantwortungsvollen Posten als

Aide du patron

in kleinerem Betrieb, Kanton Bern und Inner- schweiz bevorzugt. Offerten bitte unter Chiffre 7162 an Hotel-Revue, 3001 Bern.

Schweizer, 27, sucht für die kommende Wintersaison Stelle als

Chef de partie/Tournant oder Saucier

Raum Wallis bevorzugt. Offerten unter Chiffre 7117 an Hotel-Revue, 3001 Bern.

30jähriger Schweizer Küchenchef mit grosser Erfahrung in A-la-carte- und Bankett-Service, sucht auf 1. Januar Stelle als

Küchenchef

Bern und Umgebung bevorzugt. Offerten unter Chiffre 7111 an Hotel-Revue, 3001 Bern.

Couple du métier (mari cuisinier) avec certificat de capacité vaudois, cherche en Suisse romande ou Tessin

direction de restaurant

ou hôtel-restaurant avec perspective de location ou gérance future.

Chiffre 6955 à l'Hotel-Revue, 3001 Berne.

Bestqualifizierter

Gerant - Direktor

mit sehr guten Referenzen, sucht neuen Wirkungskreis wegen Besitzerwechsel. Auskünfte Telefon (01) 748 26 43 7106

Französisch-, deutsch-, Italienisch- und englischsprechendes Fräulein sucht per Anfang Januar eine

Stelle

an einer Hotélréception (Anfängerin).

Offerten unter Chiffre 6107 an Hotel-Revue, 3001 Bern.

Commis de cuisine

Je cherche pour l'un de mes employés place de commis de cuisine. Fini apprentissage: mars 1976. Bon employé. Pour la saison ou à l'année.

Offres à Direction Hôtel-Restaurant Au Vieux Pêcheur, 1844 Villeneuve/VD 7091

Amerika-Schweizer, 37jährig, verheiratet, ohne Kinder, zuletzt als General-Manager von 2 Hotels im Nahen Osten tätig, sucht Stelle als

Direktor

eines Hotels, evtl. mit Beteiligung, oder

Food and Beverage-Manager

in Erstklass-Hotel oder Hotelkette.

Ausbildung als Koch in der Schweiz, Absolvent der Fachschule Belvoirpark, mehrjährige Tätigkeit in allen Bereichen des Hotelfachs in der ganzen Welt, vor allem in den USA. Dasselbst Absolvent (mit Diplom) der «La Salle Extension University» für Hotel/Motel Executive Training, Diplom des «Educational Institute of the American Hotel & Motel Association», Membre de la «Chaîne des Rôtisseurs» etc. In Frage käme auch Stelle als Partner beim Aufbau einer Hotel- oder Restaurantkette.

Antworten bitte unter Chiffre 7094 an Hotel-Revue, 3001 Bern.

Fachmann für Hotellerie und Tourismus

Gut präsentierend, mit guten Umgangsformen und ebensolcher Allgemeinbildung, erfolgreicher Werber, 4 Sprachen und Ausweis A sucht sich baldmöglichst zu verändern in Hotel oder Tourismus.

Offerten unter Chiffre 7077 an Hotel-Revue, 3001 Bern.

Betriebsleiter (Restaurant) in ungekündigter Stelle möchte sich verändern.

- Kochlehre
- Küchenchef
- Food & Beverage Asst.
- Betriebsleiter.

Gute Referenzen vorhanden. Alter 27

sucht verantwortungsvolle

Stelle in der Nahrungsmittelbranche

- Marketing
- Einkauf
- Produktion

Offerten unter Chiffre 7078 an Hotel-Revue, 3001 Bern.

Schweizer, 30jährig, verheiratet, gelernter Koch, Hotelfachschule Luzern und Cornell USA, Erfahrung in allen Sparten des Gastgewerbes, zurzeit in leitender Stellung in einem Grosshotel im Fernen Osten, sucht

verantwortungsvolle Tätigkeit

in einem grossen Unternehmen. Fähigkeitsausweis A vorhanden. Eintritt nach Übereinkunft.

Offerten unter Chiffre 6726 an Hotel-Revue, 3001 Bern.

Schweizer (27), verheiratet, sucht

interessante Stelle

Ausbildung: – gelernter Köchler – Sprach- und Fachkurs der Hotelfachschule Luzern – Abendhandelschule – Fähigkeitsausweis A – in allen Sparten der Restauration ausgebildet (evtl. Mitarbeiter der Ehefrau)

Ich freue mich auf Ihre Kontaktnahme unter Chiffre 7043 an Hotel-Revue, 3001 Bern.

Liegenschaftsmarkt Vente et achat d'immeubles



Neuverpachtung

Das

ZBB-Hotel-Restaurant Zugerberg

930 m ü. M., an der Endstation der Zugerbergbahn, inmitten eines prächtigen Erholungs- und Wandergebotes, mit guten Verbindungen zur Stadt Zug und Umgebung, ist auf den 1. April 1977 neu zu verpachten.

Restaurant und Grillstübli (120 Plätze), 7 Fremdenzimmer, Aussichtsterrasse (90 Plätze), Kiosk.

Das Pachthobjekt bietet einem tüchtigen Berufsehepaar (Küchenchef) eine ausgezeichnete Existenz.

Interessenten richten ihre schriftliche Bewerbung an die Direktion der Zuger Bergbahn und Bus AG (ZBB), ZVB-Haus an der Aa, 6301 Zug, Telefon (042) 21 02 95

7089

Station mit weltbekanntem Namen

Zu verkaufen

Hotel/Restaurant

(80 Betten)

Auch für andere Verwendungszwecke geeignet. Viel Umschwung, Spazierwege und Parkplätze. Raum für Expansion. Aufenthalts- und Restaurationsräume, Terrasse mit einmaliger Aussicht.

Offerten unter Chiffre 7142 an Hotel-Revue, 3001 Bern.

Zu verkaufen sehr interessant

modernes Hotel

im Herzen der Stadt Chur. Mit Snack-Restaurant-Bar - Rotisserie. Hotel mit 65 Betten, alle Zimmer mit Dusche oder Bad.

Erforderliche Anzahlung zirka Fr. 200 000.-, oder entsprechende Garantien.

Offerten unter Chiffre 80-88 an Schweizer Annoncen AG, 2501 Biel.

Bierfreundlich ist unsere Devise

Für ein Grossrestaurant in der City von Zürich suchen wir auf den 1. April 1977 ein qualifiziertes

Pächterehepaar

Wir legen Wert auf persönlichen Einsatz für dieses gutbürgerliche traditionelle Grossrestaurant mit über 300 Sitzplätzen (auf zwei Etagen). Für die Beschaffung des Klein- und Wareninventars muss das notwendige Kapital vorhanden sein.

Ihre Offerte mit den üblichen Unterlagen richten Sie bitte an die Interbeva AG, Postfach 2757, 8023 Zürich.

7119

Nähe Bad Zurzach Bahnhofrestaurant

mit Hotelbetrieb, Taverne, Parkplätzen usw. zu verkaufen. Ausbaufähig in Motel/Dancing usw., an Kantonshauptstrasse.

Eigenkapital ab Fr. 150 000.-

Auskunft durch

Tel. (01) 32 20 71

7083

Tessin/Lugano

Zu verkaufen 1 km oberhalb von Lugano bekanntes

Speiserestaurant

mit 4500 m² Land. Grosser Parkplatz. Möglichkeit zur Erstellung eines Motels. Interessanter Preis.

Offerten unter Chiffre 6830 an Hotel-Revue, 3001 Bern.

A louer dans ville du Valais central

hôtel-restaurant-brasserie

50 lits concessionnés, salles de conférences, restaurant, brasserie, environ 210 places, terrasse 30 places, garages et parking.

Prise de possession: 1er février 1977.

Pour traiter: disponibilité Fr. 125 000.-

Faire offres à: Fiduciaire de la Fédération Suisse des Cafetiers, Rest. et Hôtels, 1950 Sion, 24, place du Midi.

7173

Gute Existenz!

Zu vermieten in aufstrebender Gemeinde Nähe Basel per Frühjahr 1977

Restaurant

und Nebenzimmer, 60 Plätze, abtrennbarer Saal. 20-30/30/80 Plätze. 18 Fremdenbetten. Doppelkegelbahn, Parkplatz.

Für tüchtige Fachleute (Koch) prima Existenz. Solvente Bewerber sind gebeten, ihre Offerte zu richten unter Chiffre OF 2531 A an Orell Füssli-Werbe AG, Postfach, 4001 Basel.

Wenn Sie Ihr Hotel, Restaurant oder Tea-room zu verkaufen

gedenken, sind Sie bei uns richtig. Fragen Sie uns, wir beraten Sie unverbindlich.

P 05-3663

Techn. BAU-+ LIEGENSCHAFTSBÜRO
C.H. HIRSCHI
Dalmazrain 26 3005 BERN Tel. 44 36 22

Zu vermieten in Sitten, im Zentrum, in ausgezeichnete Lage, gutgehendes und gut eingeführtes

Restaurant

140 Plätze und Terrasse mit 60 Plätzen, langjähriger Mietvertrag möglich.

Offerten unter Chiffre 36-121922 an Publicitas, 3900 Brig.

Inseraten

schluss:

Jeden Freitag morgen 11 Uhr!

Die Gelegenheit

Nähe Lugano verkaufen wir ein sehr gutgehendes

Hotel-Restaurant

mit modernem Swimmingpool, zum ausserst günstigen Preis von Fr. 1.3 Mio. Das Haus liegt am See, hat zirka 60 Betten, bietet einem tüchtigen Ehepaar eine sehr gute Existenz.

Das Hotel wird nur aus Altersgründen verkauft. Eine langjährige Kundschaft ist vorhanden.

Interessenten, die über eigene Mittel von zirka Fr. 400 000.- verfügen, wollen sich melden.

Techn. BAU-+ LIEGENSCHAFTSBÜRO
C.H. HIRSCHI
Dalmazrain 26 3005 BERN Tel. 44 36 22

P 05-3663

Junges, initiatives Ehepaar sucht zu mieten im Oberwallis oder in der deutschsprachigen Schweiz

Restaurant/Bergrestaurant

auf Frühjahr 1977. Fähigkeitsausweis vorhanden.

Offerten unter Chiffre 6963 an Hotel-Revue, 3001 Bern.

bedeutendes Hotel-Restaurant Dancing

an vorzüglicher, erstklassiger Lage. Grosser Umsatz. Preis und Verkaufsbedingungen nach Vereinbarung.

Für weitere Auskünfte wenden man sich schriftlich an Chiffre 17-600084 Publicitas AG, Case postale 12, Lausanne.

A vendre Résidence Hôtel A Paris

près Concorde et Opéra. 28 chambres-studios, modernisés, tél., douche-bains, rendement maximum. Fonds de commerce à remettre, sans murs, loyer faible. Excellent placement. Locations mensuelles. Crédit possible.

Ecrire case postale 26 1211 Genève 11.

Tél. (022) 29 03 33

P 18-5321

Wir vermieten nach Übereinkunft in repräsentativer Liegenschaft bei der Johannerbrücke Basel gediegen eingerichtetes

Restaurant mit Snackbar

und Rheinterrasse; 80 bis 130 Sitzplätze, Arkaden, Sommer- und Winterbetrieb; 3-Zimmer-Wohnung sowie 3 Personalzimmer vorhanden. Solvente Fachleute erhalten auf schriftliche Anfrage Auskunft durch Zentralstelle für staatlichen Liegenschaftsverkehr, Fischmarkt 10, 4001 Basel.

03-2237

Zu verpachten per 1. 4. 1977 Saisonhotel in Jungfrauregion

mit Restaurant, Säll mit Bar, Speiserestaurant und Gartenrestaurant (45 Betten), grosser Parkplatz. Zweckmässig und neuzeitlich eingerichtet. An zentraler Lage. Nähere Auskunft erbeten unter Chiffre 7157 an Hotel-Revue, 3001 Bern.

Erstklassiges Restaurant in Lugano

Wir verkaufen kleines, einmalig schönes, erstklassiges Restaurant in Lugano Ceresio SA Piazza Dante 8, Lugano Tel. 3 31 87/3 32 75

P 24-454

Junge initiative Wirtin sucht Restaurant

auf Anfang 1977. Offerten unter Chiffre 6656 Br. Orell Füssli-Werbe AG, Postfach, 5200 Brugge.

Zu pachten gesucht mittelgrosser

Betrieb

in der Region Basel Nord-West Schweiz.

Offerten unter Chiffre D 03-355330 an Publicitas, 4001 Basel.

A louer à St-Imier café-restaurant

à couple de métier, bail de longue durée, restaurant de 72 places, salle à manger de 30 places ainsi qu'un logement à disposition. Reprise: matériel et marchandise env. Fr. 120 000.-, arrangement possible.

Pour tous renseignements, écrire sous chiffre 6712 à l'Hotel-Revue, 3001 Berne.

hôtel restaurant café

Appartement quatre chambres à disposition. Café 50 places, salle à manger 35 places. Très bonne affaire pour couple qualifié (mari cuisinier). Capital nécessaire environ Fr. 30 000.-.

Pour renseignements complets écrire sous chiffre 6959 à l'Hotel-Revue, 3001 Berne.



Das Basler Gastgewerbe braucht Ihr Verständnis und Ihre Hilfe.

Das Basler Gastgewerbe braucht einen funktionstüchtigen Flugplatz — einen Flugplatz, auf dem Flugzeuge landen können, die Gäste nach Basel bringen.

Wir offerieren Ihnen vom Samstag, 30. Oktober 76 bis und mit Samstag, 6. November 76

eine verlängerte Brat-Wurst zum Preise einer «normalen» Wurst in der Hoffnung und Erwartung, dass Sie für eine verlängerte Piste mit «Ja» stimmen werden.

E Guete — und hänzlige Dangg!

IG (Interessen-Gemeinschaft) einiger Basler Hoteliers und Restaurateure

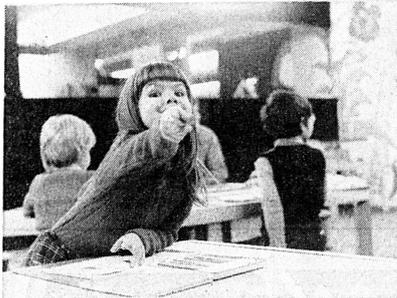


- Hotel Europe
- Hotel International
- Restaurant Schützenhaus
- Hotel Euler
- Hotel Victoria
- Hotel Hilton
- Hotel Schweizerhof
- Hotel Basel
- Hotel Admiral
- Hotel Alban-Ambassador
- Bahnhof Buffet Basel SBB

Anschlagbrett Tableau noir



SCHWEIZER HOTELIER-VEREIN
Abteilung für berufliche Ausbildung



Tageskurs Zufriedene Kinder, glückliche Gäste

Wir wollen Ihnen helfen, Probleme mit Kindern und Familien zu meistern und Ihr Hotel kinderfreundlich zu gestalten.

Kurs Nr.: B/76.10

Datum:
Donnerstag, 2. Dezember 1976

Kursort:
Restaurant Casino, Herrengasse 25, 3000 Bern

Zeit:
von 9.30 bis zirka 17.00 Uhr

Kursleitung:
Walter Rohner, Abteilung für berufliche Ausbildung SHV

Referentin:
Frau Christiane Vonaesch, dipl. Kindergärtnerin

Teilnehmer:
Höheres und mittleres Kader

Kosten:
Fr. 75.- pro Person inkl. Mittagessen und Pausengetränke, zu überweisen auf PC 30-1674

Thematik:
- Dienstleistung am Kinde aus der Sicht der Réception, Etage, Service und Küche
- Hotelkindergarten (Ideen zur Einrichtung und Führung)
- Spielplatz-Gestaltung
- Unterhaltungsbedürfnisse der Jugendlichen zwischen 10-18 Jahren
- Die Familie und ihre Möglichkeiten der Freizeitgestaltung
- Ausarbeitung eines Schön- und Schlechtwetterprogrammes

Methoden:
Lehrgespräche, Einzel- und Gruppenarbeit

Dokumentation:
Es wird eine auf die Praxis bezogene Dokumentation abgegeben.

Auskünfte:
Schweizer Hotelier-Verein
Abteilung für berufliche Ausbildung
Fr. Vreni Streiff
Monbijoustrasse 31
3001 Bern
Telefon (031) 25 72 22

Aus methodischen Gründen ist die Teilnehmerzahl beschränkt

Hotel-Fernkurs

Sie lernen zu Hause, in der Freizeit, wann es Ihnen am besten passt. Sie halten engen Kontakt mit Praktikern aus der Hotelbranche, die Ihnen in jeder Beziehung raten und helfen. Und Sie machen zum Schluss eine Prüfung an unserer Fachschule in Zürich.

Tun Sie etwas für den Erfolg im Beruf. Unternehmen Sie etwas, um mehr zu wissen, mehr zu können, mehr zu leisten. Wenn Sie uns den nächsten Bon senden, dann informieren wir Sie kostenlos über das Kursprogramm.

**Institut Mössinger AG, 8045 Zürich
Räffelstrasse 11, Telefon (01) 35 53 91**

Kostenlose Information erbeten für neuen Hotel-Fachkurs.

Name _____
Strasse _____
Ort _____
Alter _____

gdi Seminar

Die Chancen des Klein- und Mittelbetriebes in Hotellerie und Restauration
15.-18. November 1976

Montag, 15. November 1976

08.30 Begrüssung und Eröffnung des Seminars
H. Kessler/J. Krippendorf
Die Stärken und Schwächen des gastgewerblichen Klein- und Mittelbetriebes und die sich daraus ergebenden unternehmungspolitischen Notwendigkeiten
08.45 Einführung in die Theematik sowie aufzeigen des methodischen Vorgehens zur Erarbeitung dieses Problemkreises.
J. Krippendorf
09.00 **Merkmalkatalog der Teilnehmer**
In Gruppen werden die Hauptmerkmale des gastgewerblichen Klein- und Mittelbetriebes erarbeitet und versucht, dessen besondere Stärken und Schwächen zu erkennen.
Gruppenleiter: F. Dietrich/J. Krippendorf/P. Kühler
10.00 Pause
10.30 Fortsetzung
12.30 Mittagessen
15.30 **Vergleich der erarbeiteten Merkmalkataloge**
Durch die Gruppenleiter werden die in den Gruppen erarbeiteten Merkmalkataloge präsentiert und diskutiert.
J. Krippendorf
16.30 Pause
17.00 **Aktionsmöglichkeiten**
In Gruppen werden auf Grund des Merkmalkatalogs jene Massnahmen erarbeitet, die sich für den Unternehmer zur Verbesserung seiner Situation aufdrängen. Die Seminarteilnehmer steuern dazu mit ihrem praktischen Erfahrungsschatz, mit Beispielen und Tips - die Gruppenleiter mit ihrem Expertenwissen bei.
F. Dietrich/J. Krippendorf/P. Kühler
18.30 Pause
18.45 Fortsetzung der Gruppenarbeit
19.30 Abendessen, anschliessend individuelles Literaturstudium und Ende des Tagesprogrammes

Dienstag, 16. November 1976

08.30 **Vergleich der erarbeiteten Massnahmen**
Durch die Gruppenmoderatoren werden die erarbeiteten Massnahmen präsentiert und diskutiert.
10.00 Pause
10.30 **Ausgewählte Fragen der Unternehmungsführung des Klein- und Mittelbetriebes**
Aus dem Katalog der diskutierten Probleme werden einige ausgewählte Hauptfragen im Lehrgespräch vertiert.
F. Dietrich/J. Krippendorf/P. Kühler
12.30 Mittagessen
15.30 **Kreative Problemlösung**
Übung zum Erleben der Kreativität
R. Cornelius
16.30 Pause
17.00 **Die Anwendung von Methoden der Kreativität**
In Gruppen werden zu einem praktischen Problemfall verschiedene Methoden der Kreativität angewandt.
R. Cornelius
18.30 Pause
18.45 **Vergleich der Resultate**
Im Plenum werden die Resultate und die angewandten Methoden diskutiert.
R. Cornelius
19.30 Abendessen
20.30 **Möglichkeit des Kennenlernens Weiterer Methoden der Kreativität (fakultativ).**
R. Cornelius
zirka
21.30 Ende des Tagesprogrammes

Mittwoch, 17. November 1976

08.30 **Voraussetzungen für angewandte Kreativität im Betrieb**
R. Cornelius
10.00 Pause
10.30 **Führung unter Berücksichtigung Innovationsfördernder Massnahmen**
R. Cornelius
12.30 Mittagessen
15.30 **Arbeitstechnik des Chefs und Chefentlastung**
In Gruppen werden die wesentlichen Tatbestände und Ursachen der Chefüberlastung erarbeitet.
F. Dietrich
16.30 Pause
17.00 **Wege und organisatorische Hilfsmittel zur Chefentlastung. Berichterstattung im Plenum.**
F. Dietrich
18.30 Pause
18.45 Fortsetzung von Diskussion und Lehrgespräche zu Fragen der Chefentlastung.
F. Dietrich
19.30 Abendessen
20.30 Ende des Tagesprogrammes

Donnerstag, 18. November 1976

08.30 **Investitionsgüter gezielt einkaufen**
Im Plenum und in Gruppenarbeiten werden anhand praktischer Beispiele folgende Probleme behandelt:
- das Bedürfnis nach Investitionsgütern im Gastgewerbe
- das «Pflichtenheft» für Investitionsgüter
- die Informationsbeschaffung und Marktübersicht
- der optimale Entscheid
F. Dietrich/J. Krippendorf/E. Berger/D. Körber
10.00 Pause
10.30 Fortsetzung
12.00 **Die Führung eines Klein- und Mittelbetriebes als besondere unternehmerische Chance?**
E. B. Blümle
12.50 Schlusswort
J. Krippendorf
13.00 Ende des Seminarprogrammes und Mittagessen

Die Chancen des Klein- und Mittelbetriebes in Hotellerie und Restauration
15.-18. November 1976

- Ich melde mich für das obige Seminar an
- Geben Sie mir bitte die günstigste Anreisemöglichkeit bekannt
- Senden Sie mir die angekreuzten Programme

Name _____ Vorname _____

Firma _____

Stellung/Titel _____

Strasse _____

Ort/PLZ _____ Land _____

Telefon (G) _____ (P) _____ Telex _____

Ich bin Mitglied der folgenden Berufsorganisation _____

Unterschrift _____
Gottlieb-Duttweiler-Institut
Management-Schulung
Park «Im Grüene»
CH-8803 Rüschlikon-Zürich

Neue BARFACHSCHULE

Neuzeitliche Fachausbildung
für Mixen
und Bar-Service

langjährige Barmaid und Kursleiterin
Sprachen: D/F/E

Internationale Cocktails
Long Drinks
mischen Schüler selbst!

Unsere Bar-Kurse beginnen

8. November
22. November
6. Dezember



M. Furer, Kursleiterin

Leonhardstrasse 5, 8001 Zürich, neben Hotel Leoneck
Telefon (01) 32 04 64/(01) 34 92 55

115

Individuelle, moderne, zielstrebige Service-Stufen-ausbildung für die gepflegte Praxis im Hotel- und Gastgewerbe

BLÄTTLERS
Spezialfachschule

Service
24. 1.-11. 2./28. 3.-16. 4.

Bar
6. 12.-17. 12. 1976
3. 1.-14. 1. 1977

**Flambieren/
Tranchieren**
7. 1.-21. 1./21. 3.-26. 3.

Weinseminar
16. 5.-21. 5.

Chef de service
8. 11.-19. 11./18. 4.-29. 4.
mit BSF-Diplomprüfung am Kursende (fakultativ).

6000 LUZERN
Murbacherstrasse 16

Kursdokumentation, Spezialkursausweis, Gratisplacierung

Auskunft, Schulprospekt und Kursprogramm erhalten Sie unverbindlich
Tel. (041) 44 69 55



Planen Sie einen Umbau? Oder einen Neubau? Wir machen Ihnen den wichtigsten Sparvorschlag: Planen Sie mit uns.

Seit 15 Jahren beraten unsere Spezialisten Hoteliers und Gastwirte in Bezug auf die Betriebs- und die Einrichtungsplanung. Mit ihrer Erfahrung haben unzählige Betriebe unzählige Kosten gespart. Und einen einwandfreien Betriebsablauf gesichert. Profitieren auch Sie davon. Sprechen Sie mit unseren Fachplanern. Damit Sie in Ihrem Betrieb die Leistungsfähigkeit vergrössern und die Kosten verkleinern können.

Schweizer Hotelier-Verein
Beratungs- und Dokumentationsdienst
Monbijoustrasse 31, 3001 Bern

Telefon
031 25 72 22

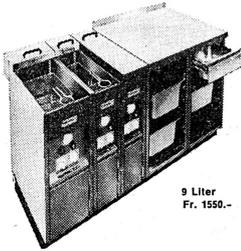
Planen Sie Ihren Betrieb mit unserer Erfahrung

BON Wir wünschen ein unverbindliches Gespräch mit Ihrem Fachberater

Name _____
Vorname _____
Strasse _____
PLZ/Ort _____

Valentine-Friteusen nach Gastronom

Ölinhalt:
9, 12 und 18 Liter



9 Liter
Fr. 1550.-

HBZ-VALENTINE ZÜRICH
Generalvertretung und Service für die deutsche Schweiz
H. BERTSCHI, 8053 ZÜRICH
Sillerwies 14, Telefon (01) 53 20 08



Beliebig kombinierbar. Einheiten von 20, 30 und 40 cm Breite
Gastronom: 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.

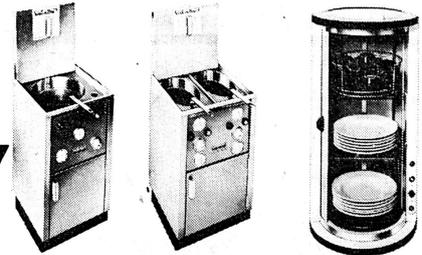
Vollautomatische Öelklärung
einfachste Bedienung, spezieller Trockengangschutz
grosse Leistung, sehr günstiger Preis, mininster Platzbedarf

Welter liefern wir zu vorteilhaften Konditionen: Alle Lökon-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. 490.-

Teilerwärmer
VALENTINE-SERVOMAT
50 Liter
Inox, braun und crème
Standmodell und fahrbar
ab Fr. 680.-



S-1 9 L Fr. 1695.- P-2 2x 6-7 L Fr. 2620.-

MODELL V-1

Steigen Sie um auf eine sorgenfreie Valentine für viele Jahre. Jede Valentine gibt es auch im vorteilhaften Valentine-Leasing. Vorteilhafte Eintauschmöglichkeiten. Verlangen Sie eine Offerte.

Institut Monte Rosa

Montreux

Eine der führenden Schulen. Internate für Mädchen u. Jungen. Aufnahme v. 8. J. an - Welschlandjahr - Intensivkurse für Französisch und Englisch - Diplome - Unterrichtssprache deutsch: **Primar-, Sekundar- / Realschule - Gymnasium - Handelsschule - Kleinklassen - Überwachtes Studium - Nachhilfe** gewährleistet - Internationaler Schülerkreis - Sport - Feriensprachkurse: Juni - August. Eintritt: Januar und April
Auskunft, Prospekte, Studienberatung durch die Direktion,

1820 MONTREUX-Territet
3, rue de Chillan

Tel. 021/61 53 51

Hotelspiele

(elektron. Tennis im eleganten Cocktaillisch)

Die Neuheit aus den USA! Bieten Sie Ihren Wintergästen etwas für die Schlechtwettertage, das Ihnen nichts kostet und noch Geld und erhöhte Konsumation bringt! Der Tisch ist so dezent, dass Sie ihn überall hinstellen können! 7080

- Ja, senden Sie Informationsmaterial.
 - Ja, ich möchte eine unverbindliche Probeaufstellung für 4-8 Wochen. Bitte liefern Sie zirka
- (Termine vor Weihnachten bitte bis 20. 11.)

Anschriftstempel:
Verlag Harry Deutsch, Riedstrasse 2, 3600 Thun

Den Umbau

von A-Z planen und ausführen das können Sie ruhig uns überlassen!

MÖBEL-FERRARI GSCHEWEND
3812 Steffeburg
Telefon 033/37 43 43



A vendre d'occasion

machine à café Rancilio

moulin à café inclus, révisée, payée Fr. 6000.- à neuf.
Prix Fr. 2500.-
S'adresser au no (032) 93 20 79.

7190

Jederzeit heisse Gerichte servieren, schön überbackene Speisen präsentieren, Platten warm halten, das besorgen

fri fri
Tel. 038 512 051
Salamander unerwartet preisgünstig. Sofort heiss mit wenig Strom - Quarzinfrarot!

ARO AG, 2520 La Neuveville
Arts ménagers Genève
Halle 4, Stand 89
(022) 28 86 91

WMF aktuell

WMF-Tassenstapler

Das raumsparende Zusatzgerät zu jeder Kaffeemaschine. Ausreichend Platz für ca. 90 Ober- und Untertassen. Beheizbar.

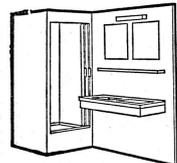
Verlangen Sie Unterlagen oder ein Angebot.

Ihr Partner und Berater

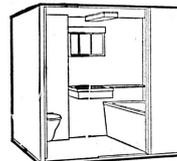
WMF Zürich AG
Bernstrasse 82
8953 Dietikon
01/ 730 42 42

Fremdenzimmer mit Komfort Wertzuwachs und Umsatzsteigerung für Ihr Hotel - ohne kostspieligen Umbau!

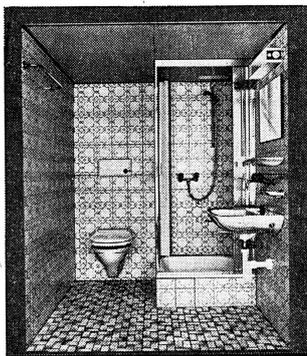
In 1 bis 2 Tagen sind Ihre Hotelzimmer mit Duschen, Dusch-Wasch-Kombinationen oder fertigen Badezimmer mit echten Keramikfliesen ausgestattet. Montiert durch unsere Fachleute, ohne Störung Ihres Betriebsablaufes. Mit dem speziell für Hotels entwickelten «Fertigbäder/WC- und Duschen-Programm». Wir fertigen nach Mass an, entsprechend Ihren Raumverhältnissen. Aussenverkleidung lieferbar in verschiedenen Holztoönen, passend zu Ihrer Einrichtung.
Uebrigens: Unsere Referenz-Liste beweist, bei wie vielen fortschrittlichen Hoteliers sich unsere Duschen und Bäder bereits erfolgreich bewähren.



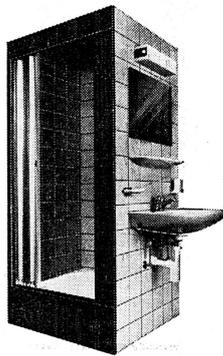
Dusch-Kombination mit Doppelwaschtisch an separater Wand.



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!

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

Restaurants

Ambiance von Spezialisten mit Erfahrung. Innenausbau. Moblierung

MÖBEL-FERRARI GSCHEWEND
3812 Steffeburg
Telefon 033/37 43 43

Ihr Hotelgast möchte zeigen, wo er seine Ferien verbrachte.

Ein Hotelprospekt in bunten Farben ist eine direkte Werbung für Sie.

Verlangen Sie eine Beratung für den Druck eines Prospektes in Buch- oder Offsetdruck.

Druckerei des «Bund»
F. Pochon-Jent AG
Effingerstrasse 1
3001 Bern
Telefon 031/25 66 55

Little School of English and Commerce
2, Liverpool Terrace
Worthing, Sussex, England

Englisch-Intensivkurse für Hotelangestellte

Kursbeginn: 3. Januar, 4. April und 26. September 1977.
Dauer: je 12 Wochen.
Preis: Fr. 2175.- inkl. Kursgeld/Vollpension (Familienunterkunft).
Vorbereitung auf alle anerkannten Englischprüfungen, kleine Klassen.
Schule im Stadtzentrum, 5 Minuten vom Strand.

Verlangen Sie ausführliche Auskünfte und Dokumentation bei:

Mme G. Wegmuller-Fawer
Les Granges, 1261 Arzier/VD

6938

Für Tische und Stühle
zu Möbel-Ferrari - das Einrichtungscenter für das Gastgewerbe. Grosse Auswahl, günstige Preise!



Jetzt einmalig günstige Tische, Stühle und Stabellen in grösster Auswahl. Auch für Spezialbestellung führend z. B.

Span. Tisch Mod. 3007 nur **445.-**
Holz Alliso ø120

Stuhl mit Strohsitz Mod. 3016 nur **85.-**

Stets günstige Umtausch-Angebote

Lieferung ganze Schweiz. Barzahlung bis 90 Tage oder Teilzahlung bis 30 Monate möglich.

Möbel-Ferrari 8654 Jona/Rapperswil
Telefon (055) 26 71 21. Filialen in:
Winterthur, St. Gallerstr. 40, Tel. (052) 22 71 21
St. Gallen, Fürstenlandstr. 101, Tel. (071) 28 18 18
Brunnen, vis-à-vis Bahnhof, Tel. (043) 31 25 65
Hunzenschwil, Autobahnauffahrt, Tel. (064) 47 19 15