

Zeitschrift: Hotel- + Tourismus-Revue
Herausgeber: hotelleriesuisse
Band: 105 (1996)
Heft: 27

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: 16.08.2025

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

TOURISMUS

Umwelt: mit Green Globe 2
Konnte innert einem Jahr die Mitgliederzahl verdoppeln: das Umweltschutzprogramm Green Globe.

Die Macher machen lassen 4
Noch-Kurdirektor Florenz Schaffner sinniert über Handlungsspielraum und Einflussmöglichkeiten von Kurdirektoren.

HOTELLERIE

«All inclusive» 8
Bei Ferndestinationen fast selbstverständlich, in den Alpen in der Regel «nicht die Regel»: All inclusive.

IHA Deutschland 8
Die International Hotel Association Deutschland öffnet sich den Hotelketten und -kooperationen.

GASTRONOMIE · TECHNIK

Schädlingen auf der Spur 11
Ein US-Hygienekonzept setzt aufs Kriterium Temperatur: Damit kommt man Schädlingen auf die Spur.

«Diner's» kommt 12
Der amerikanische Gastro-Riese «Diner's» fasst in der Schweiz Fuss, und zwar in Uster.

HOTEL · TOURISME

Athlétisme et tourisme 13
Athlétissima projette le nom de Lausanne dans 200 pays, un atout non négligeable en matière de notoriété touristique.

Travel Corporation 15
La société Travel Corporation est un poids lourd du réceptif en Europe. Elle vient d'installer une antenne à Genève.

SHV · SSH · SSA

Podiumsdiskussion 18
Vertreter der Verbandsspitze standen zwei Klassen der Hotel-Handelsschule (HHS) SHV Bern Red und Antwort.

DV SHV 19
Reges Interesse an der diesjährigen DV und am Forum der Hotellerie und des Tourismus. Die Bilder.

Trendforscher Matthias Horx in Locarno

«Retrotrends» für die Hotellerie

Arg verunsichert wurden die Hoteliers und Touristiker letzte Woche in Locarno, als Trendguru Matthias Horx für einmal ihre Branche ins Visier der Trendforschung nahm. An einem vom Schweizer Hotelier-Verein veranstalteten Forum las Horx auch dem Reiseland Schweiz die Konsum-Leviten. «Retrotrends» sind angesagt, Fun, Erlebnis & Plastikwelt haben bald ausgedient.

ALEXANDER P. KÜNZLE

In Locarno am 1. Forum der Hotellerie und des Tourismus fanden Hotel- und Tourismuspraktiker letzte Woche neues Indematerial für den Gästemarkt von morgen. Der Hamburger Trendforscher Matthias Horx, momentan sehr en vogue und nicht zu Unrecht vielzitiert, verunsicherte die Branche mit den von ihm vorausgesagten «Retrotrends». Horx glaubt nicht an die Richtung, die die Schweizer Hotellerie seit neuestem einzuschlagen gewillt ist: Weder Fun & Erlebnis noch Mehrservice, Hedonismus, Kultur und Qualitätskonsum seien die Formeln der Zukunft, sondern ursprüngliche Produkte, authentische Herkunftsware, «simple & basic products». Horx lieferte mit seiner Trendforschung ein Minimum an Markt-Anhaltspunkten für die Hotelleriebranche, die selbst nie, wie die Markenartikelindustrie, echte Marktforschung betreiben konnte.

«Authentik statt Plastik»
Was unter dem früher Öko-Slogan «Jute statt Plastik» vor 20 Jahren als Minderheitsthema für Drittweltaktivisten belächelt wurde, habe inzwischen sogar die profitablen Massenmärkte der trendigen Zigarettens- und anderen Markenproduzenten aufgerollt: «Authentik statt

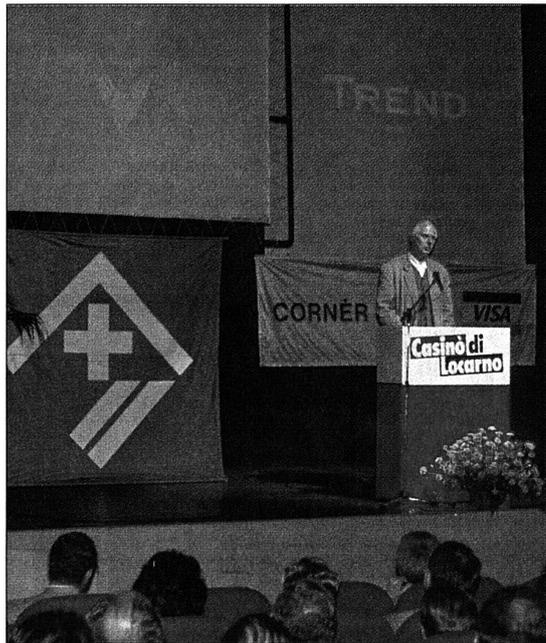
Plastik», möglichst einfach hergestellt, fern von jeglicher Computerwelt und virtuellen Tricks. Das Angebot der Schweizer Hotellerie fällt zwischen diesen beiden Extremen wie zwischen Stuhl und Tisch: Einerseits noch in der Statusdenkweise der Grossväter verhaftet, ist sie andererseits nicht mehr authentisch genug, um echt oder glaubwürdig zu wirken.

«Kaltes Herz» statt «Kernland»

Die Schweizer Hotels bieten dem überstrapazierten Konsumenten keinen sicheren Hort im retrotrendigen Sinn. Er findet sich im Überangebot der Waren nicht mehr zurecht, die Medien überfluten ihn mit Reizen, und den virtuellen Computer- oder Plastikwelten fehlt die Echtheit. Statt Fun & Lifestyle im Hotel suche der Verbraucher, so Horx, Unikat-haftes und Unverfälschtes: Regionale Küche, neue Rustikalität, «südlings geprägte» Familienbetriebe mit einfach überblickbaren Angeboten. Nun waren solche Offerten bis vor kurzem eng mit dem Image der Tourismusdestination Schweiz verbunden.

Doch dieser Bezug gilt heute als verloren: «Es ist momentan einfach nicht in, in der Schweiz Ferien zu machen», spricht Horx im Klartext, «an der touristischen Marke Schweiz klebt der Makel der unsympathischen schweizerischen Aussenpolitik!». Oder: Die Schweizer Tourismuspolitik findet leider in der Schweizer Nicht-EU-Politik statt. Horx: «Auch die touristische Schweiz wird momentan von den Europäern eher als «kaltes Herz» Europas denn als «multikulturelles Kernland» eingestuft.» Und das reizt nicht gerade zum Hinreisen.

Horx hat in seiner Hamburger Trendküche drei Reisetrends ausgemacht, die sich längerfristig positiv für die Schweiz auswirken könnten. Erstens der «Eskapismus», der noch einmal die Billigarrangements anschwellen lassen werde, bevor eine erneute Energiekrise ferne Destinationen wieder verteuert. Horx rät



Trendforscher Matthias Horx in Locarno am Forum der Hotellerie: Weg von den Statussymbolen, ihr Hoteliers! Lieber regionale Küche, echtes Ambiente und «bediente Ferienwohnungen».

Foto: Roland Koella

der Schweiz, diesen Trend werblich bereits heute vorwegzunehmen: «Tahiti war schön, aber das Appenzell ist urchiger» liesse sich texten... Zweitens zeichne sich eine Vorliebe für «Urlaub zu Hause – im Herzen Europas» ab. Hat doch die Schweiz zwar ein starkes Image, aber

leider noch nicht das richtige. Und drittens zeige sich ein Trend weg vom Hotel und hin zur Ferienwohnung. Horx dazu: «Die Schweizer bauen jedoch das FeWo/Hotel-Hybrid, die bediente Ferienwohnung», noch nicht richtig aus.»

Siehe Seiten 5, 16, 19

Swiss Congress

Öffnung nach aussen

Differenzen zwischen den Mitgliedern von Swiss Congress & Incentive Destinations (SCID) warfen die Frage auf, ob die Organisation noch weitergeführt werden soll. Sie soll: das beschlossen die Mitglieder an der GV am Dienstag in Bern. Die Vereinigung will sich gegen aussen öffnen und mit Partnern anderer Bereiche kooperieren. SCID setzt vor allem auf Qualität. Die Schweiz soll als Land Nummer eins gelten, wo man erfolgreich Kongresse, Seminare oder Incentives durchführt. SCID ist exklusiver Partner von Schweiz Tourismus in der Promotion des Kongress-, Meeting- und Incentiveangebote. Seite 3

Neubauprojekte

Innovative Hoteliers

Die Bausubstanz in der Hotellerie ist veraltet. Von allen vor 1947 gebauten Häusern stehen am zweitmeisten in der Hotellerie. Älter sind nur die Bauten der Schweizer Landwirtschaft. Die Tagung «Neue Perspektiven für den innovativen Hoteliers» in Thun trat diesem Trend entgegen und zeigte Wege für Um- und Neubauprojekte in der Hotellerie auf. Ein hohes Mass an Eigenleistung, -verantwortung und Mitdenken des Unternehmers sei nach wie vor gefragt, war ein Fazit des Workshops. Organisiert wurde sie vom Institut HST (Integrale Planung von Hotel-, Sport- und Tourismusanlagen). Seite 7

Table Top-Zulieferer

Schüsselsprünge

Verhärtete Fronten unter den Table Top-Zulieferern in der schweizerischen Restauration: Die Lage im Markt Schweiz präsentiert sich desolater denn je. Allein im Geschirrbereich, so ist vom Schweizerischen Glas- und Porzellanhandel-Verband zu hören, hätte die Branche inklusive Detailhandel im vergangenen Jahr Umsatzeinbußen von 15 bis 20 Prozent zu verzeichnen gehabt. Direktverkauf ist eine Antwort auf diese Situation, andere Zulieferer suchen ihr Heil im Export. So hat Besteck-Spezialist Berndorf vor wenigen Wochen zwei Verkaufsbüros im Fernen Osten eröffnet. Seite 9

Montreux

Reconstruction

On regarde résolument vers l'avenir à l'Office des congrès et du tourisme de Montreux (OCTM). Cela grâce notamment à une nouvelle équipe menée par René-Maurice Morand, directeur de l'OCTM depuis la mi-juin. Qualifié de rigoureux gestionnaire, René Maurice Morand a été directeur d'hôtels et de cliniques avant de diriger les destinées d'Eurest, puis de s'occuper de conseil d'entreprises. Il est fermement décidé à «faire regagner à l'OCTM le terrain récemment perdu et à accentuer les activités de commercialisation du produit Montreux». L'heure est plus que jamais à la reconstruction. Page 14

Neu: HABIMAT 800
Die beste Kellner-Selbstbedienungsanlage, die es je gab
Gratis Tel. 155 05 30

HABIMAT
Gastro Controlling

Damit Sie Ihre
Wäscherei-Rechnung
nicht länger
ohne den Wirt machen:
Miele
PROFESSIONAL
Prof-Waschmaschinen
für das Gastgewerbe.
Telefon 056 / 417 24 62

Rosenthal
für die Gastronomie
CH und FL exklusiv bei:
SIBIRIUM

Sternegg AG
Silberwarenfabrik
8201 Schaffhausen
Tel. 053-25 12 91
Fax 24 89 84
Showroom: 8003 Zürich
Mänassestr. 10
Tel. 01-242 32 88

keys Software. Eine Nasenlänge voraus.

Rebag Data AG
und ihre Partner
8134 Adliswil
Tel. 01/710 71 10

Seit über
10 Jahren
vorne dabei.

Umweltschutzprogramm Green Globe

Mit Green Globe zu einer grüneren Umwelt

Der Umweltschutz wird in der Tourismusbranche immer wichtiger. Das jedenfalls belegen die steigenden Mitgliederzahlen von Green Globe, einem internationalen Umweltschutzprogramm. Waren es vor einem Jahr noch nicht ganz 150, sind es heute schon 350 touristische Unternehmen aus 74 Ländern, die diesem Programm angehören.

EVELYNE MAYR

Zahlen zu unseren Ressourcen, Daten über den Zustand der Luft und Fakten über das Befinden der Gewässer scheinen jetzt in der Tourismusbranche etwas in Bewegung zu setzen. Dass in auch gehobenen Hotels die Handtücher nicht automatisch täglich, sondern erst auf Wunsch gewechselt werden, ist inzwischen (fast) zur Selbstverständlichkeit geworden. Touristische Unternehmen – seien es Airlines, Verkehrsbüros, Reiseveranstalter, Hotels oder andere Leistungsträger – die einen profunden Beitrag zum Umweltschutz leisten möchten, können sich dem Green Globe-Programm anschliessen.

Dieses Programm ist eine Initiative des World Travel & Tourism Council (W TTC) und wurde Mitte 1994 gestartet. Ziel von Green Globe ist es, Umweltbewusstsein und Verantwortung in der gesamten Reise- und Tourismusbranche sowie bei ihren Lieferanten und Kunden systematisch zu erhöhen. Möglichst viele Unternehmen in der ganzen Welt und von jeglicher Grösse sollen zum Mitmachen animiert werden. Es ist ein besonderes Anliegen von Green Globe, die Synergienmöglichkeiten zwischen gutem Umgang mit der Umwelt und gutem Geschäftsgang aufzuzeigen. Mit dem Green Globe-Logo soll auf die Anstrengungen des Unternehmens aufmerksam gemacht werden.

Netzwerk nutzen

Green Globe hilft seinen Mitgliedern bei der Erarbeitung eines Umweltschutzprogramms und stellt eine kontinuierliche Unterstützung und Betreuung sicher. Green Globe-Mitglieder werden in ein weltweites Netzwerk eingebunden, das

ihnen den Kontakt zu Umweltspezialisten, zu anderen Mitgliedern (zwecks Erfahrungsaustausch) andererseits sichert. Weiter können die Mitglieder von der Green Globe-Werbekampagne profitieren. Mitglied bei Green Globe kann jedes touristische Unternehmen werden, dass sich verpflichtet, in Umweltbelangen den Richtlinien von W TTC oder anderen, vom Green Globe-Vorstand akzeptierten Richtlinien, zu folgen. Diese Richtlinien sind jedoch sehr allgemein gehalten. So finden sich in denjenigen von W TTC Grundsätze wie «Abfall reduzieren und recyceln», «Emissionen und Luftverschmutzung kontrollieren und reduzieren» oder «Interessen der lokalen Bevölkerung samt ihrem religiösen, kulturellen und geschichtlichen Hintergrund respektieren».

Alle Green Globe-Mitglieder müssen über ihre Aktivitäten im Umweltschutzbereich jährlich Rechenschaft ablegen. Dies, so erklärt *Claire Boobyer* von Green Globe, sei eine notwendige Kontrolle. «Wir wollen keine Mitglieder, die sich mit unserem Logo schmücken, aber keinen echten Beitrag zum Umweltschutz leisten.»

Je mehr desto weniger

Die Mitgliedschaft kostet pro Jahr 200 US-Dollars für Firmen mit weniger als 1 Million Umsatz im Jahr. Unternehmen mit 1 bis 5 Millionen Umsatz bezahlen 500 US-Dollars, 5 bis 30 Millionen Umsatz bedeutet eine Jahresgebühr von 2500 US-Dollars, und wer über 30 Millionen Umsatz macht, bezahlt 7500 US-Dollars im Jahr. Einen Rabatt von 10 Prozent auf den ersten Jahresbeitrag gewährt Green Globe allen EIBTM-Besuchern und -Ausstellern, die sich bis Ende Juli 1996 um eine Mitgliedschaft bewerben.

EIBTM, die jährliche Messe für Geschäfts- und Incentiv-Reisen in Genf, ist Mitglied bei Green Globe und bietet dem

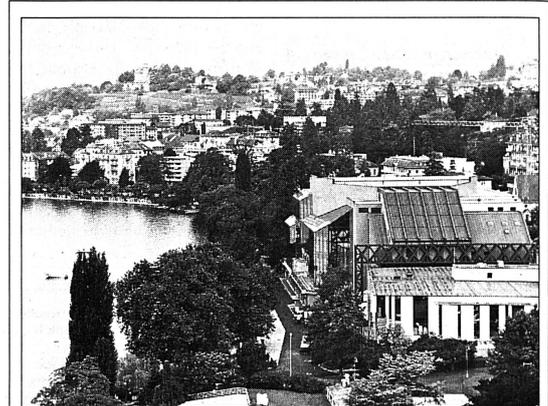
Programm eine Plattform, sich Anbietern und Besuchern vorzustellen. Dies tat Green Globe heuer nicht nur mit einem Stand, sondern auch mit Factsheets, auf denen Ausstellern wie Besuchern Vorschläge zu unkomplizierten und einfach realisierbaren Umweltschutzbeiträgen gemacht wurden.

Ansporn zur Leistung

An der EIBTM wurden auch die Achievement Awards vergeben. Sie werden jenen Mitgliedern vergeben, die aussergewöhnliche Leistungen im Umweltschutzbereich vorweisen können. Auch die Schweiz gehörte heuer mit dem

Ausstellungs- und Kongresszentrum/Auditorium Stravinski in Montreux zu den Gewinnern (siehe Kasten). Helvetien ist mit vier Mitgliedern (Foum Hotel Genf, Hotel Inter-Continental Genf, Integrated Hotel & Gastro Support, Schweiz Tourismus) relativ gut bei Green Globe vertreten. Zum Vergleich: Deutschland stellt elf, Österreich drei, Frankreich fünf und Italien vier Mitglieder.

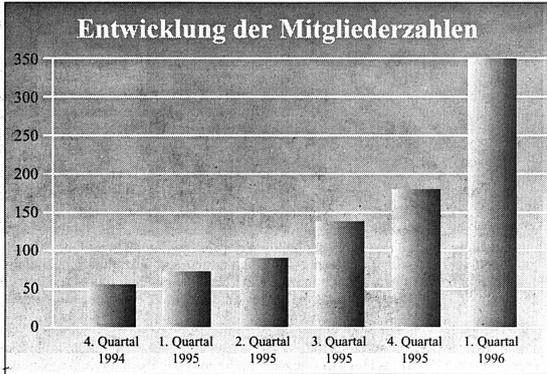
Kontaktadresse: Green Globe, 20 Grosvenor Place, London SW1X 7TT, UK, Tel. +44 171 930 8333, Fax +44 171 930 7779, e-mail via CompuServe 100104.2605.



Kongresszentrum ausgezeichnet

Das Ausstellungs- und Kongresszentrum Montreux ist an der diesjährigen EIBTM als das umweltfreundlichste ausgezeichnet worden. Bekommen hat es diesen Preis für die Kühlung des Zentrums mit Seewasser. Das Wasser wird aus 80 Metern Tiefe, wo eine Temperatur von 6-8 Grad Celsius herrscht, in das Klimatisierungssystem des Kongresszentrums und des Hotels Palace

gepumpt, wo es sich erwärmt. Nach Erreichen der vorhergesehenen Temperatur fließt das Wasser wieder zurück in den See – und zwar in die Tiefe, die der Temperatur entspricht. Xavier Kempf, Direktor Conventions und Incentives des Kongress- und Verkehrsbüros Montreux hofft, dass das Kongresszentrum dank dieser Auszeichnung Vorbildfunktion erhält. (Foto: htr) MAY



SWISSORAMA

Massaweg eröffnet. Für die Verkehrsvereine Blatten-Belalp und Riederalp ging kürzlich ein rund 10jähriger Wunsch in Erfüllung. Auf die Sommerzeit hin konnten die beiden Regionen ihre Wanderwegnetze durch die Massaschlucht miteinander verbinden. Der imposante Wanderweg, der teilweise in die steilen Felswände eingehauen wurde, führt von Ried-Mörel entlang dem alten Trasse der berühmten Wasserversorgung «Rieder» nach Blatten. Die Marschzeit beträgt rund 2 Stunden und 45 Minuten. Die Erstellungskosten für den imposanten Massaweg belaufen sich auf rund eine halbe Million Franken. GER

Brienzer Tourismus macht Dampf. Während 3 Wochen besuchen die Tourismusverantwortlichen aus Brienzi diverse Städte in der Schweiz. Im «Gepäck» tragen sie neben umfassenden Werbematerial eine Original-Lokomotive aus dem Jahre 1892 mit. «Die Brienzer Rothornbahn, die einzig regelmässig verkehrende Dampfbahn ist einer unsere USP. Mit dieser Lok finden wir eine sehr grosse Aufmerksamkeit» erläutert *Jürg Balsiger*, Tourismusdirektor in Brienzi und Heizer im Nebenjob. Für diese Städteaktion wurde ein spezielles auf Schweizer zugeschnittenes 3-Tage-Angebot kreiert: Endlich Brienzi – Ihre Ferien. Dieses Angebot ist ab 315 Franken erhältlich. SM

«Hasli direct» ab dem 1. September. Was am Hasliberg bereits seit vier Jahren erfolgreich läuft, soll nun für das ganze Haslital ausgebaut werden. Für die neue Reservationszentrale wird erstmals eine bebilderte Unterkunftsliste aller Hotels und Ferienwohnungen von Meiringen-Hasliberg erstellt. Die Verantwortlichen von «Hasli direct» wollen auch als Veranstalter auftreten und attraktive Pauschalen auf den Markt bringen. Angegliedert ist «Hasli direct» bei der regionalen Marketingorganisation «Tourismuspartner Region Meiringen-Hasliberg». SR

Eröffnung der Jungfrau-Sphinx-Terrasse

Genügende Kapazitäten auf der Sphinx

Nach dreijähriger Bauzeit unter extremen Bedingungen ist auf dem Jungfrauoch die schnellste Doppellift-Anlage der Schweiz, die vollständig verglaste Sphinx-Terrasse eröffnet worden. Um die Frequenzen der Schweizer Touristen auf dem Jungfrauoch zu fördern, wird ab Herbst 1996 zusammen mit den SBB eine zusätzliche Aktion gestartet.

URSINA STOLL-FLURY

Walter Steuri, Direktor der Jungfrauabahn, rechnet dieses Jahr mit einem klarem Besucheranstieg. Die Reservationsen für die laufende Saison liegen bereits über dem Durchschnitt und Steuri erwartet ein erstmaliges Überschreiten der magischen Zahl von 500 000 Besuchern. Der Anteil Schweizer beträgt lediglich

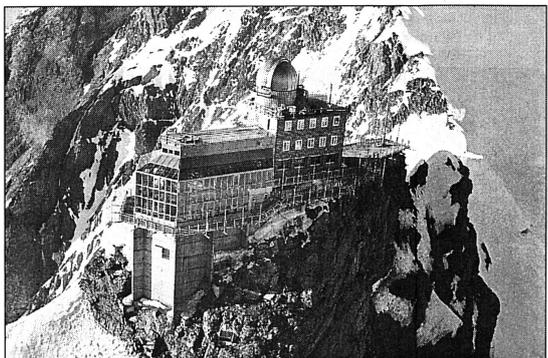
18 Prozent. Um den Anreiz in eigenen Land für einen Ausflug aufs Joch zu erhöhen, planen die Jungfrauabahn in Zusammenarbeit mit den SBB eine Aktion, welche vom 1. Oktober 1996 bis April 1997 dauern soll. Während dieser Zeit soll an jedem Bahnhof ein Package aufgelegt werden, welches Billet inklusive Mittagessen auf dem «Top of Europe» mit 20 Prozent Ermässigung beinhaltet.

1200 Personen pro Stunde

Die schnellste Doppel-Liftanlage der Schweiz, welche mit 6,3 Metern pro Sekunde die 108 Höhenmeter überwindet, transportiert pro Stunde 1200 Personen in den zweistöckigen, luftig und grosszügig gestalteten Glasbau der Sphinx-Terrasse, welche 400 Personen Platz bietet. Durchschnittlich soll sich jeder Besucher 20 Minuten auf dieser gedeckten Aussichtsplattform aufhalten, welche durch einen sicher gestalteten Steg über Gitterroste und Treppen um das gesamte

Gebäude zusätzlich ein Aussenerlebnis vermittelt. Vor Erstellen der futuristisch wirkenden Liftanlage konnten an Spitzentagen mit rund 6000 Besuchern nur gerade 180 Gäste pro Stunde befördert werden, so dass höchstens ein Viertel davon die alte Sphinx-Terrasse besuchen konnten.

Die technischen Anforderungen an Ingenieure und Architekten waren enorm: Die Erhaltung des Permafrostes ist für die Stabilität der Felsmasse eminent wichtig, so dass an der Aussenseite der Liftschächte eine Wärmedämmung in Kombination mit einer Zwangskühlung im Schachtinnern angebracht wurden. Überschüssige Wärme sowie anfallende Sonnenenergie werden durch ein spezielles Energiekonzept in grossen Wasserbehältern «eingelagert» und an sonnenarmen Tagen als Heizung aktiviert. Das Schutzhaus aus Stahl, welches um das ganze Bauvorhaben in den Fels eingelassen wurde, muss Temperaturen bis minus 35 Grad und Windgeschwindigkeiten bis 260 Stundenkilometern standhalten. Wie *Walter Steuri* ausführte, ist für ihn die gebotene Qualität auf dem Jungfrauoch eine Überlebensfrage. «Wir haben auf dem Jungfrauoch sehr viel in die Qualität unserer Marke investiert. Zusammen mit der Einzigartigkeit unserer Landschaft und mit dem Nimbus der höchsten Eisenbahnstation Europas glauben wir, auch über die Jahrtausendschwelle hinaus über ein schlagkräftiges USP zu verfügen.» In den 24 Jahren Bautätigkeit seit dem Brand des alten Berghauses im Jahr 1974 wurden auf dem Jungfrauoch total 130 Millionen Franken investiert, davon stammten 125 Millionen aus Eigenmitteln. Die nun abgeschlossene Bauetappe hat 28 Millionen gekostet. Mit einem «going public» der Jungfrauoch-Holding per Ende August an die Zürcher-Effektenbörse soll ein breites Publikum an der Jungfrauabahn teilhaben können.



Neues USP auf dem Jungfrauoch: die Sphinx-Terrasse.

Foto: tvg

GLOSSE

Mundart, Goethe oder Shakespeare?

Mit dem Farbbildmotiv *Mortensratschletscher* eines anonymen Fotografen wirbt *Schweiz Tourismus im Spiegel* (Nr. 24/1996) doppelseitig und mit der Parole «Die Lebenslust aufblühen lassen». Unterschrift: «Endlich Ferien. Ihre Schweiz». (Ein begrifflicher Stosseufzer wie sich noch zeigen wird.)

Dazwischen gibt's Behauptungen, Hinweise bis zur Internetadresse (<http://www.SwitzerlandTourism.ch>) und etwas Prosa. Da wären einmal die Schweiz: Sommerparadies, Wellness-Schweiz, Bike-Schweiz, Festival-Schweiz, Golf-Schweiz, Bahnsinnige Schweiz und der Treffpunkt Schweiz. Recht holprig wird dem Anzeigereferat dann versichert: «Schweiz Tourismus schickt Ihnen gerne Informationen. Ein Telefon an die Nummer ... oder Fax genügt.» Bestes Eidgenossendeutsch!

Wir reden nun mal, wie uns der Schnabel gewachsen ist. Das sollen die «Spiegel»-Leser heraus hören, wenn sie sich zur Safari in die EG-freie-Igel-Schweiz rüsten, wo eben noch andere Bräuche und Sitten herrschen. Statt Goethe oder Shakespeare übers Nichtstun nachdenken zu lassen, auf dass die Lebenslust aufblüht, baut man auf lokalorientierte Erkenntnisse. Und die kommen dann wie folgt daher: «Und sich von Tag zu Tag daran erfreuen, wie erfrischend schön Ferien in der Schweiz sind – und machen». Herzerfrischend machend. Und schön. Erwin A. Sauter

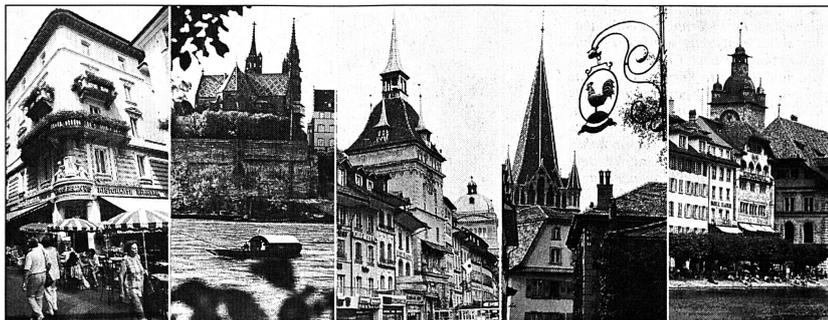
Swiss Congress & Incentive Destinations

Bestehendes mit Kooperationen anreichern

Swiss Congress & Incentive Destinations (SCID) will sich öffnen: Die Vereinigung sucht die Zusammenarbeit mit anderen Partnern und will Joint-ventures eingehen. Die Mitglieder stimmen an der Generalversammlung in Bern mit vier Enthaltungen dem neuen Leitbild zu. SCID wird für Schweiz Tourismus exklusiver Ansprechpartner für das Segment Kongresse und Incentives.

CHRISTINE KÜNZLER

Swiss Congress auflösen oder nicht? Das war eine der Fragen, mit der sich die Mitglieder seit einiger Zeit auseinandersetzen. Unterschiedliche Erwartungen an die Organisation und unterschiedliche Bedürfnisse der Mitglieder erforderten dringend ein neues Leitbild. Eine Arbeitsgruppe entwarf mit dem externen Berater Peter Köhler aus Bern verschiedene Strategien, die die Mitglieder mittels Fragebogen bewerteten. Vorgeschlagen waren vom Reduzieren der bisherigen Mitgliederzahl auf die international attraktiveren über die Umwandlung in eine kommerzielle Marketingorganisation bis zur Auflösung der Vereinigung. Die meisten entschieden sich für das Bestehende: die Variante «Halten und Verbessern». Hingegen hätten befragte Marktpartner die Vorwärtsstrategie mit der kommerziellen Marketingorganisation bevorzugt. Viel bleibt wie bisher, doch soll eine Kooperation mit Handel, Wirtschaft, Incoming-Partnern und anderen Anbietern mehr Erfolg erzielen. Bearbeitungsschwerpunkte sind die Schweiz, Mitteleuropa und USA. «SCID repräsentiert das Schweizer Qualitätsangebot für Kongresse und Meetings sowie Incentives», heisst die Vision im neuen Leitbild. Eines der Ziele ist die Qualitätssteigerung: hohe Servicequalität sowohl der SCID-Geschäftsstelle als auch der angeschlossenen Mitglieder und Partner. SCID wird mit seiner langjährigen Erfahrung exklusiver Partner von ST für das Kongress- und Incentive-Segment. «Bereits ist alles in die Wege gleitet, ST wartet nur noch auf unsere Vorschläge», hält SCID-Präsidentin Edith Strub fest. Die Arbeitsteilung und Zusammenarbeit wird klar geregelt. Die Vereinigung will laut Leitbild neuar-



Die Swiss-Congress-Mitglieder haben sich für eine Öffnung ihrer Vereinigung entschieden: sie suchen die Zusammenarbeit mit Partnern aus verschiedenen Bereichen. Bilder: htr

tige, innovative und gleichzeitig ökologisch vertretbare Kongress- und Marketingkonzepte vorlegen. Zudem will sie ihren Bekanntheitsgrad und ihr Ansehen stärken in politischen, wirtschaftlichen und touristischen Kreisen, das heisst, eine Leaderfunktion übernehmen. Die Mitglieder sollen durch Marketing- und Serviceunterstützung entlastet und die Information soll verbessert werden.

Marktpräsenz sichern

Mittelfristig wird der Vorstand der SCID eine Kommunikations- und Dienstleistungsplattform mit klarer Corporate Identity entwickeln und ausbauen. Die Organisation vertritt und koordiniert die Interessen der Mitglieder und Partner gegenüber Schweizer Tourismus- und Wirtschaftskreisen. Sie sichert ihre Marktpräsenz und kontinuierliche Marktbearbeitung auf den gewählten Märkten. Aktivmitglied können Destinationen oder national bedeutende Kooperationspartner sein (z.B. ST, Swissair, Crossair, SBB). Angeschlossene Mitglieder sind Leistungsträger (z.B. Hotelketten, Seminarzentren), Servicefirmen (z.B. Incoming-Agenturen, Catering, Standbau) und Sponsoren (international bekannte Firmen mit einem ausgeprägten Schweiz-Image). Sie können ein zu definierendes SCID-Leistungspaket kaufen. Nach dem neuen Konzept vertreten im Vorstand je ein Delegierter der drei Segmente Kongress-Destinationen, Meeting-Destinationen sowie Incentive-Destinationen. Bis anhin wurden die Delegierten nach geografischen Kriterien gewählt. Zudem

erhält der Vertreter der angeschlossenen Mitglieder einen Sitz. Eine ständige Arbeitsgruppe soll Marketingkonzepte erarbeiten und einen rollenden drei- bis vierjährigen Aktionsplan für die drei Segmente entwerfen. Die Marketing-Gruppe gab an der Generalversammlung zu reden, bedeute sie doch mehr Kosten und Mehraufwand. Der Vorschlag, der Vorstand könne Marketingaufgaben übernehmen, lehnte die Mehrheit der Mitglieder aber ab. Diskussionsstoff lieferte auch die Unterteilung in Kongress- und Meetingsegmente, die wohl für Ausstehende schwer zu unterscheiden seien. Als Kongress-Destination gilt, wer einen Saal für mindestens 1000 Teilnehmer bieten kann. Für Meeting-Destinationen genügt ein Saal für 300 Teilnehmer.

Hohe Ziele

Die Mitgliederbeiträge für das Jahr 1997 betragen unverändert je 16 000 Franken für Kongress- und Meetingdestinationen. Incentive-Destinationen bezahlen je nach Markt zusätzlich 16 000 (Europa und USA) oder 4000 Franken (Europa). Die neuen Kooperationspartner werden mit 22 000 Franken zur Kasse gebeten und die angeschlossenen Mitglieder bezahlen je nach Leistungspaket einen noch zu definierenden Betrag. Diese zusätzlichen Einnahmen werden nach Schätzungen das Budget um 100 000 bis 120 000 Franken aufstocken. Die drei Vertreter von Swissair, Crossair und SBB bedingen sich aus, ihren Beitrag noch einmal zu überprüfen. Sie geben zu bedenken, dass sie mit Naturalgaben wie

Tickets einen zusätzlichen Zustupf leisteten. Noch geregelt werden muss der Beitrag von ST. Bereits dieses Jahr will sich der Vorstand auf die Suche nach neuen Mitgliedern und Aktionspartnern machen. «Wenn wir nach Segmenten unterteilen, können auch kleinere Destinationen wie Pontresina und Gstaad mitmachen», hält Edith Strub fest. Die Aufnahmekriterien werden noch erarbeitet. «Unser Ziel ist es, den ganzen Kongress- und Incentive-Kuchen unter einem Dach zu vereinen», sagt die Präsidentin. Im ersten Quartal 1997 wird das Anforderungsprofil für neue Mitarbeiter erarbeitet und im zweiten Quartal werden diese angestellt. Neue Broschüren sollen bis dann verfügbar sein. «Meetings, Kongresse/Conventions, Symposien und Events sind nirgends in der Welt so attraktiv und erfolgreich wie in der Schweiz; dieses Ziel der Marketingstrategie ist hoch angesetzt. SCID will aus den Elementen Landschaft, Qualität, Sicherheit, Verlässlichkeit, Effizienz, Wert und Prestige «ein unschlagbares Angebot» mixen. Die Packages sollen direkt und indirekt (push und pull) verkauft werden. Für den Bereich Incentives gibt SCID noch einige zusätzliche Würze wie Kreativität, Spass, und Erfahrung in die Rezeptur. Verkauft werden soll über den direkten Weg zu Firmen und indirekt über Incentive-Veranstalter oder über Airlines.

Die Generalversammlung wählte Marco Bronzini, Direktor des Ente Turistico Lugano, in den Vorstand. Er ersetzt Beat Bächler.

SWISSORAMA

Stoos: Fusion dreier Bahnen ist erfolgt. An ihrer Generalversammlung haben sich die Aktionäre der Drahtseilbahn Schwyz-Stoos AG für die Übernahme der Luftseilbahn Stoos-Fronalpstock und der Skilifte Stoos AG ausgesprochen. Die Fusion gilt rückwirkend auf den 1. Januar 1996. Hinter dem neuen Unternehmen soll ein gemeinsamer Verwaltungsrat stehen; der Schwyzer Othmar Wirz wurde zum neuen Präsidenten gewählt. Kein Inhaber darf mehr als 10 Prozent des Aktienpakets kontrollieren, damit will sich die Bahn gegen Übernahmeabsichten wehren können. *KB/r*

Tourismusverein Toggenburg strebt professionelles Marketing an. Um sich besser und professioneller vermarkten zu können, will der Tourismusverein Toggenburg eine Fachperson fürs Marketing anstellen. Wie das «St. Galler Tagblatt» berichtete, sollen die dazu nötigen finanziellen Mittel durch das neue Tourismusgesetz, das seit 1. April in Kraft ist, freigemacht werden können. Dieses erlaubt den Gemeinden, von den direkten und indirekten Nutznießern des Fremdenverkehrs Gebühren zu verlangen. Der TVT hat in Zusammenarbeit mit den Gemeindegemeinern von Wildhaus und Alt St. Johann ein entsprechendes Reglement ausgearbeitet. *MAY*

Zürichsee-Schiffahrtsgesellschaft mit geringen Frequenzzubüssen. Ein schlechter und nasser Vorsommer und ein verregener September trug dazu bei, dass die Zürichsee-Schiffahrtsgesellschaft im vergangenen Jahr beim Transport von 1,24 Millionen Fahrgästen 1,8 Prozent an Frequenzen eingebüsst hat. Trotz der hochwasserbedingten Sperrung der Teilstrecke Stadthaus-Landesmuseum in den Monaten April, Mai und Juni hat die Limnatschiffahrt die Vorjahreswerte beinahe erreicht. Die höchste Tagesfrequenz wurde mit 16 955 Fahrgästen am Bettag ermittelt. *MAY*

Bielerssee-Schiffahrts-Gesellschaft mit Frequenzzugriff von 7,7 Prozent. Die allgemeine wirtschaftliche Situation hat auch die BSG zu spüren bekommen. 1995 gingen die Frequenzen gegenüber dem Vorjahr um 7,7 Prozent zurück. Zu diesem Resultat hat auch das regnerische Wetter zu Saisonbeginn beigetragen, ausserdem musste die Aarefahrt wegen Hochwasser für einige Zeit eingestellt werden. Der ausserordentlich schöne Oktober vermochte die Ausfälle der Saison nicht zu kompensieren. *MAY*

Beliebtheit des Schwarzenburgerlands steigt. Walter Maurer, Präsident des Verkehrsverbands Schwarzenburgerland, ist zufrieden mit dem Jahresergebnis des Berner Naherholungsgebiets: «Die Übernachtungen haben um 5 Prozent zugenommen.» Leicht zugenommen hat auch die Zahl der vermieteten Ferienwohnungen. Zu zusätzlichen Anfragen hat auch ein 12minütiger Beitrag über die Region im Tagesprogramm des Schweizer Fernsehens geführt. Zunehmend kommen auch Erholungssuchende während der Woche in die Region. Als Folge der Armeereform werde weniger geschossen in der Region, was sich positiv auf den Ausflugstourismus auswirke, so Maurer. *SR*

Hertz lässt Generalabo-Inhaber günstiger fahren. Inhaber eines Generalabonnements des öffentlichen Verkehrs können in Zukunft weltweit von Vergünstigungen profitieren, wenn sie ein Hertz-Auto mieten. Dank dem Hertz-Logo auf der Rückseite des Generalabos im Kreditkartenformat haben GA-Abonnenten jetzt automatisch Zugang zur «Frequent Traveller Rate» von Hertz. Die Vergünstigung beträgt in der Schweiz 50 Prozent des «Bahn & Auto»-Tarifs und 25 Prozent des Nutzfahrtzeug-Tarifs. Im Ausland liegen die Ansätze rund 10 Prozent unter den allgemein zugänglichen Spartarifen. *SR*

INTERVIEW

«Es freute mich besonders, wenn alle an einem Strick zogen»



Hansruedi Suter, Direktor des Tourismusvereins Engelberg

Hansruedi Suter wird sein Amt als Direktor des Tourismusvereins Engelberg auf Herbst 1997 zur Verfügung stellen. Seine Tätigkeit beim damaligen Kur- und Verkehrsverein hat Suter 1974 aufgenommen und sämtliche Abteilungen durchlaufen. Von 1980 bis 1993 amtierte er als Vizedirektor, seit 1993 als Direktor.

Herr Suter, Sie haben in Engelberg als Tourismusdirektor viel erreicht. Ist Ihnen Ihre Arbeit jetzt zu langweilig geworden?

Nein, überhaupt nicht. Es gibt immer noch zahlreiche interessante Aufgaben, die es anzupacken gilt. So kann zum Beispiel die Organisation innerhalb des Tourismusvereins verbessert werden. Wir prüfen, ob sich ein Modell wie dasjenige in Scuol auch für Engelberg eignet.

Was ist dann der Grund für Ihren Weggang?

Mich packte die Abenteuerlust: Ich werde zusammen mit Beat Bächler und Werner Suter in Luzern oder Umgebung ein Incoming-Büro aufbauen. Das ist eine spannende Angelegenheit. Aber ich werde Engelberg sicher mit einem weinenden Auge verlassen.

Welches sind die Highlights Ihrer Amtszeit?

Dazu gehört sicher die Verkaufsförderung, die Einführung der Direktreservation und die Realisierung des neuen Tourist Centers. Höhepunkte waren aber für mich auch immer die Momente, in denen ich merkte, dass in Engelberg alle am gleichen Strick ziehen.

Was bleibt noch zu tun in den letzten Monaten Ihrer Amtszeit?

Wir prüfen einen Zusammenschluss unseres Casinos mit den noch zu entstehenden Casinos in Stans und Sarnen.

Welche Eigenschaften sollte Ihr Nachfolger haben?

Der neue Direktor oder die neue Direktorin sollte vielleicht etwas mehr «Marketing nach innen» betreiben als ich es tat. Das Tourismusbewusstsein müsste noch gefördert werden. Ausserdem sollte er oder sie im Bereich Marketing und Kommunikation mit den neuesten Instrumenten vertraut sein. Die Stelle wird übrigens ausgeschrieben.

Interview: Evelyne Mayr

Internet-Seminar

Internet-Seminar für den Schweizer Tourismus

Das Internet wird zu einem zentralen Marketinginstrument der Zukunft. 40 Millionen potentielle Gäste können mit diesem System weltweit erreicht werden. Doch wie kann und muss ein erfolgsversprechender Schweizer Auftritt auf dem Internet aussehen? Ein eintägiges Internet-Seminar soll offene Fragen klären helfen.

Wie funktioniert das Internet? Wie kann ich als einzelner Anbieter meine Angebote ins Internet einbringen? Wieviel kostet das? Wem soll ich mich anvertrauen? Viele Touristiker sind verunsichert. Schweiz Tourismus führt deshalb am 13. August in Bern ein erstes Internet-Orientierungseminar durch, die *hotel + tourismus revue*

MedienPatronat **hotel+ tourismus revue**

übernimmt das Medienpatronat. Ziel dieser Veranstaltung ist es, touristische Organisationen und Anbieter über Möglichkeiten und Grenzen des Einsatzes von Internet/WorldWideWeb zu orientieren. Es soll aufgezeigt werden, wie durch ein koordiniertes Vorgehen im Schweizer Tourismus ein für den Gast attraktiverer Internetauftritt erreicht wird und wie hierzu vorgegangen werden kann. Schweiz Tourismus ist bestrebt, ein «Internet-Dach» für den Schweizer Tourismus mit einer sehr offenen Link-Struktur

anzubieten. Für den Kunden soll daraus ein System entstehen, das ihm die grösstmögliche Bewegungsfreiheit im touristischen Internet-Angebot der Schweiz bietet, ohne dass hierzu die einzelnen Informationslieferanten in ein enges Korsett gezwängt werden müssen. Neben den grundsätzlichen Möglichkeiten bezüglich Kommunikation, Information und Reservation werden am Seminar auch konkrete Beispiele einzelner touristischer Anbieter präsentiert und diskutiert. Hinweise für die Wahl des technischen Partners, für Kooperationen sowie Angaben zu preiselichen Grössenordnungen sind ebenfalls Thema des Internet-Seminars. An Infoständen präsentieren Anbieter von touristischen Internet-Systemen ihre Produkte und geben Auskunft über die möglichen Verknüpfungen und über die Eingliederungen in einen gesamtschweizerischen Internetauftritt. Das Internet-Seminar ist somit sowohl eine Vorgehenshilfe für Neueinsteiger ins Internet/WWW wie auch ein Diskussionsforum für Marketingleute im Tourismus, die bereits über Internet-Erfahrungen verfügen. Das Internet-Seminar richtet sich an Touristiker, Hoteliers, Vertreter von Transportunternehmen und an weitere Interessierte im Tourismus. *STR*

Das Internet-Seminar wird ganztägig am 13. August 1996 in Bern durchgeführt. Für den September ist ein Seminar in der Romandie geplant. Die Teilnahmekosten für das Internet-Seminar betragen 230 Franken (inkl. Dokumentation, Lunch und Pausengetränke). Die Teilnehmerzahl ist beschränkt; definitive Anmeldungen an Schweiz Tourismus, Internet-Seminar, 8027 Zürich oder via InfoFax an ST/Liv Wolfenmann oder per e-Mail an postoffice@switzerlandtourism.ch

REKLAME

Ab sofort im Internet!

Hotels, Tourismusregionen, Bahnen usw.
90 sensationelle Schweiz-Angebote unter:
<http://www.jetzferien.ch>



Sind Sie auch dabei? Gratis-Unterlagen bei: «Jetz Ferien», Mühlbacherstr. 27, 8800 Thalwil, Tel. 01 720 80 82, Fax 01 720 80 55

Air Engadina

Kurz vor der Konsolidierung

Trotz einem Bilanzverlust von 1,4 Millionen Franken im Geschäftsjahr 1994/95 ist die Regionalfluggesellschaft Air Engadina mit ihrem Resultat äusserst zufrieden: Nach nur drei Geschäftsjahren steuert man im laufenden Jahr bereits die Gewinnzone an; mit einer Auslastung von etwa 47 Prozent wäre dies möglich.

Wegen der Umstellung der Rechnungsperiode auf das Kalenderjahr dauerte das Geschäftsjahr 1994/95 der Regionalfluggesellschaft stattdessen 20 Monate. Von den 1,4 Millionen Franken Verlust entfielen 1,2 Millionen auf die acht Monate im Jahre 1994. 1995 wurde dagegen bei einem Bruttoumsatz von 28,9 Millionen Franken und einem Cash-flow von 4,2 Millionen nur noch ein Verlust von 223 000 Franken eingeflossen.

Nach nur drei Jahren Geschäftstätigkeit und ständig wachsenden Flugbewegungen und Passagierzahlen steht man bei der Air Engadina bereits kurz vor der Gewinnzone. Die Passagierzahlen sind von 40 000 im Jahr 1994 auf 84 000 im Jahr 1995 gestiegen. Für 1996 sind 124 000 Passagiere budgetiert. Die Auslastung der Maschinen ist von 40 Prozent im Jahre 1993 auf 45 Prozent mit fünf Flugzeugen im Jahre 1995 gestiegen. Airline-Chef Diemar Leitgeb hofft, dass 1996 eine Auslastung von 47 bis 48 Prozent erreicht wird, was genügend wäre, um in die schwarzen Zahlen zu gelangen. Das Aktienkapital wird gemäss einem Beschluss der Generalversammlung von 10,8 auf 16,2 Millionen Franken erhöht. SR



Beendet sich im steilen Steigflug: die noch junge Regionalfluggesellschaft Air Engadina. Foto: zvg

Walliser Bergbahnen

Gibt es schon bald einen «Skipass Wallis»?

Die Bilanz der Walliser Skilift- und Seilbahnunternehmen ist wenig erfreulich: Zwei Drittel der Bergbahnen mussten 1995 gegenüber dem Vorjahr teilweise markante Umsatzeinbußen hinnehmen.

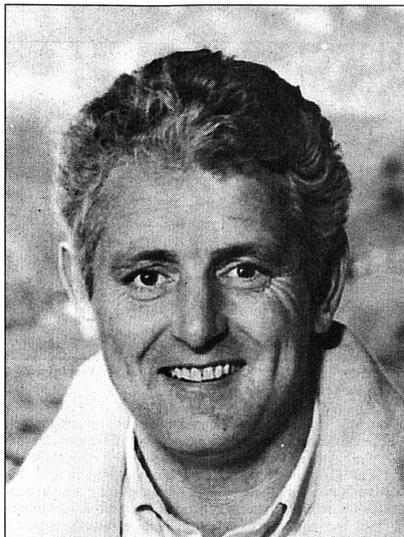
GERMAN ESCHER

An der Generalversammlung der Vereinigung der Walliser Seilbahn- und Skiliftunternehmen (WVS) bezeichnet Präsident Ignaz Truffer das vergangene Geschäftsjahr als «mittelmässig». Vor allem die durchgezogene Wintersaison 94/95 schlug sich in den Umsätzen nieder. 23 von 36 Gesellschaften schlossen schlechter als im Vorjahr ab. Bei 14 Unternehmen betrug der Rückgang mehr als 6 Prozent. «Die Anzahl der Skifahrer wird eher noch abnehmen», meint Truffer an der Jahresversammlung in Bärnach. Ob diese Lücke mit Snowboardern wettgemacht werden könne, sei allerdings noch fraglich.

Dabei untertrifft Truffer einmal mehr die Bedeutung der Beschneigungsanlagen. Die letzten beiden Wintersaisons hätten deutlich gezeigt, dass Skigebiete mit technischen Beschneigungsanlagen mehr Wintersportler anzulocken vermöchten. Die meisten Walliser Bergbahnen haben in den letzten Jahren denn auch entsprechend mit Schneekanonen

«Lasst die Tourismus-Macher machen!»

In unserem schweizerischen Tourismusalltag stelle ich immer wieder fest, dass in Leitbildern zwar engagierte Absichtserklärungen stehen, aber nur selten umgesetzt werden. Leitbildumsetzung ist aber Chefsache, heisst das nun, dass wir Kurdirektoren zwar kreative Köpfe, aber ganz lausige Chefs sind? Nein! Denn wir könnten schon, wenn wir dürften, aber man lässt uns zu wenig. Wir geniessen zwar ein hohes Sozialprestige und uns wird von verschiedener Seite immer wieder beteuert, dass wir die Tourismuschefs im Ort seien. Unsere Destination wird dank gesteigertem Tourismusbewusstsein mehr und mehr als Gesamtunternehmen mit Dutzenden von Abteilungsleitern und hunderten Mitarbeitern, die wir direkt oder indirekt führen verstanden. Der Kurdirektor als heimlicher Konzernchef oder mindestens Marketing-Guru im Ort. Lauter-kleine Hayeks. Das lassen wir uns gerne sagen, weil es schmeichelt und in Ausnahmefällen sogar stimmt. Nüchtern betrachtet sieht der Managementalltag profaner aus: Wir sind zwar in der Praxis Marketing-Chefs, aber bezogen auf das Gesamtprodukt ohne Befehlsgewalt. Manchmal komme ich mir vor wie ein legal gewählter General, der mit blinder Munition und anarchistisch angehauchten Offizieren und Soldaten in die Schlacht geschickt wird.



Florenz Schaffner, Kurdirektor von Arosa

Unsere touristische Schweiz – und vielleicht sogar nicht nur die – ist in ihrer Gesamtheit zu demokratisch und damit viel zu träge organisiert. Mehrheitsfähig sind nur wirkungsschwache Kompromisse, mit denen sich heute im Krieg um Marktanteile keine Schlacht gewinnen lässt. Ansätze zu Pionierleistungen ersticken in unserer Regeldichte und in viel zu komplizierten Strukturen. Ein Unternehmen erfolgreich führen heisst Marktbedürfnisse rechtzeitig erkennen und die Erfüllung derselben mit entsprechenden Produkten gewährleisten. Hier aber liegt das Problem: In unseren Ferienorten gibt es zu viele total selbständige, passive oder eigenmächtige Produktgestalter und Produktionsabteilungen. Oft arbeiten sie am Markt vorbei, ohne dass wir Kurdirektoren als Unternehmensleitung eingreifen könnten. Daran werden leider auch die vielgepreisen regionalen Zusammenschlüsse nichts ändern, solange sie einfach die bestehenden Strukturen und Hierarchien zusammenlegen. Selbst in einem dynamischen Ferienunternehmen wie Arosa, das Leitbilder unter Einbezug der gesamten Bevölkerung erarbeitet hat, kann der Kurverein die Produktpalette im Gesamtangebot nur

sehr beschränkt mitbestimmen. Sein Durchsetzungsvermögen ist allein abhängig von der Motivationskraft seiner Exponenten. Und in anderen Orten? Dort ist vielfach nicht einmal dies vorfinden und die örtlichen Kurvereine verschwunden neben erbsenzählenden Vereinigungen und einflussreichen, egoorientierten Nichttouristikern in der Bedeutungslosigkeit. Die Fähigkeit, unternehmerisch existenzsichernde Schritte für einen Ort zu erkennen, ist eine Seite, diese dann auch rasch tun zu können, die andere. An der Verbesserung dieses Umsetzungsprozesses sollten wir dringend arbeiten. Straff zentral geführte und sich rasch und effizient an die Gästebedürfnisse ausrichtende private Anbieter aus dem In- und Ausland machen uns dies schon lange vor.

Unsere Branche krankt nicht an schlechten Leitbildern. Uns fehlen auch nicht professionelle und innovative Köpfe. Und sie krankt auch nicht nur an den zur Zeit für uns ungünstigen Wechselkursen, Konsumverweigerung, Mehrwertsteuer, Billigangeboten aus Übersee und Wetterpech im eigenen Land. Unser Tourismus leidet vor allem unter der mangelnden konsequenten, zur Not autoritativen und raschen Umsetzung von vorhandenen Leitbildern in die

Praxis. Dieser für uns lebenswichtige Prozess wird verhindert durch mangelnde Risikobereitschaft und den Wunsch, es immer allen recht zu machen. Das Streben nach Perfektion ist nicht mehr so gefragt wie früher. Aber es verhindert beherzte Taten. Zur Realisierung von Leitbildern sollten wir Macher machen lassen können. Und Strategen mit Strategien. Die Umsetzung von Leitbildern ist eine Überlebensfrage und darum nicht nur Führungssache, sondern Sache von allen, die mit dem Tourismus überleben wollen. Zu «allen» zähle ich auch die Politiker auf allen Ebenen und Stufen. Sie sind die einzigen, die Kraft ihres Amtes Leitbilder in grifflige Massnahmen umsetzen können. Sie sollten darum diesen Prozess nicht verhindern, sondern mit aller Kraft ermöglichen. Ich wünsche mir, dass wir künftig in unseren geplagten Ferienorten mehr Menschen finden, die ihre Leitbilder nicht nur als unverbindliche Alibiübung verstehen, sondern als verbindlichen Wegweiser für ihr tägliches Tun und Lassen akzeptieren und umsetzen.

Dieses Referat hielt Florenz Schaffner anlässlich der kürzlich durchgeführten Arge Alp-Tagung in Klosters zum Thema «Vom Leitbild zum Leitbild». Florenz Schaffner tritt per Ende 1996 als Verkehrsleiter von Arosa zurück.

PANORAMA

5 Jahre Tourismus Informations System. Nach fünf Jahren Aufbauzeit liefert das Tourismus Information System (TIS) Tourismus-Informationen über 80 Prozent der Fläche Tirols. Für den Herbst ist erstmals ein kompletter Relaunch des Systems mit neuen Inhalten, Technologien und Design geplant. Mit den täglich 25 000 Zugriffen auf die Internet-Informationen TIS@Web ist Geschäftsführer Arno Ebner sehr zufrieden. In Zukunft sollen noch verstärkt die Endkonsumenten angesprochen werden, das Internet gewinnt damit für das TIS nochmals an Bedeutung. Als erste Angebotsgruppe präsentieren sich die Wellness-Hotels auf dem Internet. Von der ersten katalogähnlichen Darstellung ist man abgewichen auf eine leistungsfähigere Präsentation mit mehr Symbolen und weniger Text. Für Hotel- oder Angebotsgruppen produziert TIS die Homepage gratis. Anfangs März wurde auch das TIS@Web Kärnten freigeschaltet und an der Tourismusfachmesse Gast in Klagenfurt vorgestellt. SR

Frühbus von Bern nach Kloten ist noch defizitär. Seit einem Jahr fährt von Montag bis Donnerstag ab dem Bahnhof Bern um 4.45 Uhr (Samstag und Sonntag gar schon um 4.30 Uhr) ein 49plätziger PTT-Bus nach Zürich-Kloten. Passagiere sind Fluggäste, deren Flugzeug in Zürich startet, bevor der erste Zug aus Bern eintrifft. Noch ist diese Frühbusverbindung, die von Sunrise AG und Postauto betrieben wird, defizitär. Dies soll sich aber bald ändern. Wie Ernst Schaad, Leiter Postautozentrale Bern-Freiburg-Stothurn, die den Bus zur Verfügung stellt und sich auch finanziell gegenüber dem «Bund» sagte, könnte bei geringer Passagierzahl ein Kleinbus eingesetzt werden. Auch wurde geprüft, wie sich die leere Rückfahrt von Kloten nach Bern umgehen lässt, indem mit dem Linie tagsüber im Raum Zürich andere Linien gefahren werden. Abends könnte der Bus dann spätankommende Berner Fluggastpassagiere in die Hauptstadt bringen. Der letzte direkte Zug nach Bern verlässt den Flughafen nämlich bereits um 21.43 Uhr. MAY

Flughafen Zürich: Rechnung 1995 schliesst mit Gewinn ab. Einmal mehr schliesst die Rechnung des Flughafens Zürich mit einem Ertragsüberschuss ab. Die Passagier- und Verkehrszunahme brachte dem Kanton Zürich einen Reingewinn von 13,6 Millionen Franken (1994: 11,3 Millionen Franken). Das gute Ergebnis ist einerseits auf Minderaufwendungen bei den Personal- und Mietkosten zurückzuführen. Andererseits hatten aber auch der erste Schritt der Passagiergebührenerhöhung und die erhöhten Autoparkgebühren einen positiven Einfluss auf die Rechnung. MAY

Bündner Bergbahnen

Schneeanlagen als Existenzgrundlage der Bergbahnen

Die Generalversammlung der Vereinigung der Seilbahn- und Skiliftunternehmen in Graubünden (VSSG) hielt Rückschau auf eine Wintersaison, die nicht als «Normalfall» bezeichnet werden kann. Die Ertragszahlen variierten zwischen «sehr gut» bis «katastrophal». Auch die Eigenkapitalbasis der Bündner Bergbahnen ist innert weniger Jahre beachtlich zurückgegangen.

FRANZ SPANNY

Der vergangene Winter habe mit aller Deutlichkeit die Abhängigkeit der Seilbahnen von Wetter und Schneefällen bewiesen. Um die wirtschaftliche Zukunft von Bergbahnunternehmen längerfristig erfolgreich gestalten zu können, seien stetige Investitionen in moderne und bodenunabhängige Anlagen sowie Beschneigungsanlagen zwingend. «Anlagen zur künstlichen Beschneigung werden zur Existenzgrundlage der Bergbahnen», ist VSSG-Präsident Bruno Giovanoli überzeugt. «Der Gast erwartet Schneesicherheit. Können wir ihm diese nicht bieten, geht er woanders hin.» Diesen Gebrechen werden in Graubünden bereits Rechnung getragen. Trotz rückläufiger Frequenzen und Erträge wurden die In-

vestitionen in die Verbesserung des Angebots massiv erhöht.

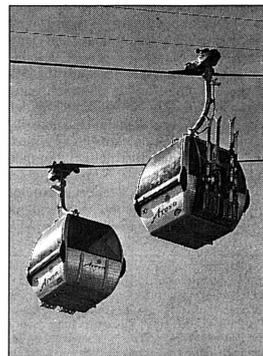
Eigenkapitalbasis geschrumpft

Dass dabei die Eigenkapitalbasis der Bündner Bergbahnen von 43,2 Prozent im Jahre 1991 auf 35,1 Prozent im Jahre 1993 zurückging, ist nicht verwunderlich. Riet Theus, Präsident des Schweizerischen Verbands der Seilbahnunternehmen, sieht darin keinen Grund zur Beunruhigung. Ob Investitionen mehr-

heitlich aus eigener Kraft oder mit einem hohen Anteil von Fremdkapital finanziert würden, hänge von der unterschiedlichen Substanz der Unternehmen ab. Zudem seien die Zinssätze für Fremdkapital gegenwärtig wesentlich günstiger als noch vor drei oder vier Jahren. Wichtiger sei, dass die Anlagen der Bündner Seilbahnen zu 62,3 Prozent abgeschrieben seien.

Bessere Kundenfreundlichkeit

Grundsätzlich erwartet man bei den Bündner Bergbahnen in den nächsten zwei Jahren wegen des wirtschaftlich schlechten Umfelds keine markanten Steigerungen der Frequenzen und Erträge. Wenn man trotzdem für die Zukunft optimistisch eingestellt ist, so vor allem deshalb, weil man sich nach zwei enttäuschenden Wintern wieder einmal eine Wintersaison erhofft, in der die Erwartungen punkto Schneefälle und Wetterverhältnisse wenigstens halbwegs erfüllt werden. «Das Wetter kann sich ganz entscheidend auswirken», meint Silvio Catrina, Vizirektor der Arosener Bergbahnen. In jedem Fall müsse man aber den Veränderungen am Markt Rechnung tragen und das Preis-Leistungs-Verhältnis verbessern. «Der Gast wird immer preisbewusster». Es gelte aber auch, die Kundenfreundlichkeit zu verbessern und mehr für die Aus- und Weiterbildung der Bergbahnmitarbeiter zu tun. «Wir müssen noch wettlofener, gastfreundlicher und fröhlicher werden», so Catrina.



Sehr unterschiedliche Bilanzen bei den Bündner Bergbahnen. Foto: zvg

Delegiertenversammlung SHV, Locarno



Wichtige Themen, weitreichende Entscheide: Der Vorsitz über die Delegiertenversammlung in Locarno. (v.l.n.r.) Ernst Frauchiger, abtretender 1. Vizepräsident, Alfred E. Urfer, Präsident, Heinz Probst, Direktor SHV.

Fotos: Roland Koella

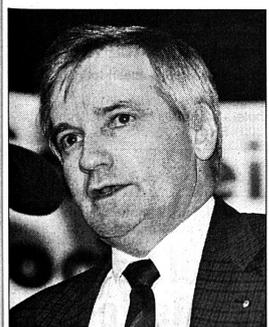
Auf Preisvorschriften folgen Richtpreise

Aus der alten Preisordnung des Schweizer Hotelier-Vereins ist ein teilrevidiertes Reglement geworden, das eng mit der Hotelklassifikation verknüpft bleibt. Der Sonderbeitrag für die (Berufs-)Ausbildung bleibt für weitere zehn Jahre bestehen. Der Verband will schliesslich seine Öffentlichkeitsarbeit bewusst ausbauen.

ALEXANDER P. KÜNZLE

In Locarno fand letzte Woche unter der Leitung des Präsidenten des Schweizer Hotelier-Vereins SHV, Alfred E. Urfer, die jährliche Delegiertenversammlung statt. Sie dauerte zwar lange vier Stunden, doch zeichnete sie sich aus durch fachlich und professionell klare Anträge, Stellungnahmen und Abstimmungen, die eben nicht im Elfenbein durchgespielt werden können, wie Urfer erklärte.

Das zentrale Thema war die alte Preisordnung des SHV. An ihr haben sich seit längerem die Geister geschieden. Sie stammt aus einer Zeit, als das Hotelangebot derart den Markt dominierte, dass eine publizistische Veröffentlichung und Vereinheitlichung der Preise als das Maximum eines selbstaufgelegten Markt-Entgegenkommens galt. Doch seit eine zunehmend stärkere Nachfrage die Preisdisziplin abbrechen liess und der Konsument ohnehin ein anderes Verhalten als früher an den Tag legt, hat sich die Sichtweise geändert. Hinter jeglicher Preisvereinheitlichung wird heute eine Absprache mit kartellistischem Charakter, also etwas Negatives, gesehen. In Locarno beschlossen die Hotelierdelegierten statt der alten Preisordnung künftig nur noch Richtpreise zu publizieren. Die alte Preisordnung wirkt überfällig: Die letzten verhängten Preisordnungsverstösse liegen, wie der Präsident der Kommission Hotel-Klassifikation, Werner T. Affentranger und SHV-Vizedirektor Christian Hodler ausführten, Jahre



Werner T. Affentranger, Präsident der Kommission Hotel-Klassifikation, wird sich in den kommenden Jahren intensiv mit den «Software»-Aspekten der Hotelbeschreibung befassen. Die «Normen 2000» sind angesagt.

Reduktion aufs Wesentliche

«Wo ein Markt gesättigt erscheint», so meinte SHV-Präsident Alfred E. Urfer in Locarno, «wo Produkte beliebig austauschbar erscheinen, ist eine Profilierung nur noch durch Reduktion auf das Wesentliche möglich». Deshalb scheint die Basic-Philosophie des Trendforschers Matthias Horx so naheliegend. Urfer wünscht sich von der Schweizer Hotellerie wieder jene unverwechselbare Originalität, die der moderne Konsument als Alternative zu seinem technokratischen Alltag empfindet und die er als markenbewusster Käufer über starke Labels sucht. Beliebige Erlebniswel-

ten oder Marketingbemühungen fallen dagegen ab. Vieles in der Hotellerie laufe auf eine Pflege des Images heraus, wobei die Beherbergungsindustrie dann beim Problem der «Marke Schweiz» angelangt wäre. Auch Urfer kann dabei keine Patentrezepte abgeben, glaubt aber, dass der Hotelier mit mehr menschlichen Werten eine von vielen Gästen ersehnte Gegenseite zum alltäglichen Materialismus, Technokratismus und Rationalismus schaffen kann. Mit anderen Worten, das «Business» des Hoteliers besteht darin, den Menschen ins Zentrum zu rücken.

zurück. «Hätte der SHV die Preisordnung in den letzten Jahren buchstabengetreu vollzogen, so hätten nach vorsichtiger Schätzung mehr als 50 Prozent der Mitglieder mit Sanktionen und Bussen bis zu 10 000 Franken oder gar Ausschluss belegt werden müssen».

Wochendpreise, Rabatte

Bereits gut eingeführte Angebote wie Wochendpreise in den Städten, Gruppenrabatte an ToS oder die Halbtaxiaktion der SBB sind preisordnungswidrig, obwohl sie den Markt reflektieren. So ist denn auch, wie Hodler weiter anmerkte, die Schweizer Kartellkommission auf die Hotellerie aufmerksam geworden. Für viele Hoteliers ein Absurdum, hiess doch die Zielsetzung der Preisordnung explizit «Verhinderung des unlauteren Wettbewerbs». Nur sind zwingende Preisvorschriften heute kein Mittel mehr hierfür.

«Leider verkaufen bereits zu viele Hoteliers ihr Produkt sogar unter dem Markt», beklagte Affentranger in Locarno. «Gleichzeitig hat die Kartellkommission wegen der Preisordnung die grössten Bedenken geäussert. Sie hat uns sanft, aber bestimmt aufgefordert, sie in nützlicher Frist zu überdenken und dem neuen Kartellgesetz anzupassen». Würde die Hotellerie die alte Ordnung beibehalten, und käme es zu einem Rechtsstreit unter dem neuen Kartellgesetz, könnten ohnehin keine Sanktionen mehr ausgesprochen werden, was die Ordnung völlig wirkungslos machen würde.

Keine Sanktionen mehr

Sanktionen wird es also unter der revidierten Fassung nicht geben, und die Richtpreise werden vom SHV nicht mehr kontrolliert. Weicht der Hotelier von der veröffentlichten Preislinie ab, muss er dies dem Gast begründen. Auch die Preisspanne, falls man sie angeben will, darf nicht zu gross werden. «Aber Achtung», so Affentranger im weiteren, «die Revision soll nicht etwa zum Preisdumping ermuntern». Die Preistransparenz soll durch die revidierte Ordnung für den Gast gewährleistet bleiben. Das Reglement regelt nicht nur die Frage der Preisbildung, sondern auch die Grundlagen für eine vernünftige, erste Orientierung der Konsumenten im Hotelführer. Oder:

Zwingende Preisvorschriften werden reguliert, ohne den Hotelführer für die Gäste nutzlos werden zu lassen. Denn ein Hotelführer ohne Preisindikationen macht wenig Sinn.

Link zu den «Normen 2000»

Überhaupt ist der Begriff «Preisordnung SHV» irreführend, denn sie regelt in erster Linie das Klassifikationsverfahren und die Publikation im Hotelführer. Nur wenige Artikel befassen sich mit den Preisen. Das neue Reglement trägt dem Rechnung und heisst «Reglement über die Hotelklassifikation und die Preispublikation im Schweizer Hotelführer». Die Gestaltung der künftigen Klassifikationsnormen für das Jahr 2000 ergibt für die Schweizer Hotellerie die Chance, sich dort zu verbessern, wo Neuerung überfällig sind, nämlich in dem Bereich, wo sie der inländische und internationale Gast längst erwartet. Die Normen 2000 sollen aber auch Meilensteine für die Hoteliers selber schaffen, an denen sie sich orientieren und sich an der internationa-

len Konkurrenz messen können. Probst konkretisierte die neue Klassifikationskriterien in Richtung Ökologie, Mitarbeiter, Ambiente... kurz, der sogenannten Hotel-Software.

Ziele der Projekts Normen 2000 sind eine transparente und flexible Klassifikation, ein verbesserter Bekanntheitsgrad und eine breitere Abstützung. Eurokompatibilität und das Einbinden in die Qualitätsbemühungen des Schweizerischen Tourismus. Blicke über die Grenzen, Hearings und Befragungen von Schlüsselgruppen wie Konsumentenorganisationen und ToS sind ebenfalls vorgesehen, und zwar schon diesen Herbst. Geplant ist, die neuen Normen nach der Vernehmlassung 1997 an der DV 1998 zur Genehmigung vorlegen.

Sonderbeitrag

In Locarno beantragten die Kommission Berufsbildung und die Verbandsleitung der DV, den sogenannten Sonderbeitrag von 1 Promille der AHV-Lohnsumme um weitere zehn Jahre zu verlängern. Es handelt sich dabei um den Sonderbeitrag zur Finanzierung der Aktion zur Förderung der Rekrutierung und Berufsausbildung einheimischen Personals. Manfred Ruch, SHV-Vizedirektor Berufsbildung, erläuterte die Verwendung der Sonderbeitrags-Gelder 1995: 327 000 Franken für Berufsbildungspolitik, 1,2 Mio. Fr. für Nachwuchsmarketing (zusammen mit Gastrosuisse), 1,05 Mio. Fr. für Lehrlingsausbildung (Schulhotels), etc., was zusammen eine Summe von 2,9 Mio. Fr. ergibt. Nach einem von der DV verworfenen Antrag der Genfer Hoteliers wurde einer Weiterführung des Sonderbeitrags zugestimmt.

Insgesamt waren an der Delegiertenversammlung in Locarno 95 SHV-Sektionen vertreten, 22 fehlten.

Siehe auch Seiten 13, 18 und 19

L-GAV und Sozialpartnerschaft

Walter Trösch, Präsident der Kommission Arbeitsrecht (und frischgebackener Nachfolger für den 1. Vizepräsidenten, Ernst Frauchiger in die Verbandsleitung), wies auf den auslaufenden L-GAV hin, der seit 1. Juli einem vertragslosen Zustand wich. Schon 1988 kam es zu einem kurzen vertragslosen Zustand von drei Monaten, als an der DV in St. Moritz der neue L-GAV nicht gutgeheissen wurde. Doch heute stehen die Vorzeichen eindeutig anders. Das wirtschaftliche und politische Umfeld prägen die Verhandlungen zwischen den Sozialpartnern, und dieses hat sich seit 1988 drastisch verändert. Strategische Zielsetzungen kamen neu zu den materiellen Zugeständnissen hinzu. Errungenschaften wie die Ausbildung für Mitarbeiter ohne Berufslöhne oder die Lehrlingsvereinbarung haben grosse Bedeutung für das Nachwuchsmarketing und die kantonalen Ämter. Die sinkende Wettbewerbsfähigkeit der Schweiz ist plötzlich auch ein politisches Thema geworden. Der SHV empfiehlt per Saldo das Einhalten

des von der Union Helvetia einseitig gekündigten 92er-Vertrags, wobei die 5. Ferienwoche und der 13. Monatslohn neu auch als Marketinginstrument vom Unternehmer anders eingesetzt werden könne, da deren Bedeutung ganz anders zu gewichten ist, seit es keine umfassenden Mindestlohnvorschriften mehr gebe. Trösch beklagte sich über die Medien, die aus Unwissen oder gezielt Unwahrheiten rund um den L-GAV publizieren. Vermehrte Öffentlichkeitsarbeit sei deshalb ein Gebot. Im Oktober sollen die Verhandlungen mit der UH für einen neuen L-GAV aufgenommen werden, der auch von Konzept neu sein soll, zum Beispiel rund um die Verantwortung zwischen Betrieben und Verbänden, oder was die Einfachheit klar anwendbarer Regeln betrifft.

Eine erste Massnahme ist schon ergreifen: Bei den Stelleninseraten der Hoteliers soll künftig immer zusätzlich deklariert werden, ob der betreffende Betrieb gegenüber Mitarbeitern die SHV-Standards resp. die ehemaligen L-GAV-Bedingungen anwendet. **APK**

PR-Defizite

Sieben-Punkte-Programm

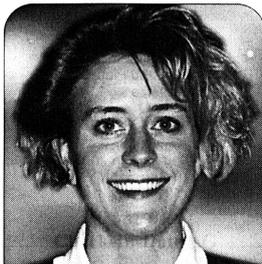
SHV-Direktor Heinz Probst plädierte in Ergänzung zum Jahresbericht für eine vermehrte Öffentlichkeitsarbeit seitens des Verbands. Die künftige Verbandspolitik werde auf die Markierung fachlicher Kompetenz und Präsenz rund um die Interessen der Hotellerie ausgerichtet sein. Auch wolle man das grosse Potential und das einmalige Know-How des SHV nach aussen nutzen und sich als die nationale Dachorganisation für die Hotellerie profilieren. Der SHV soll schliesslich zum modernen Hilfe-zur-Selbsthilfe-Unternehmen werden und Avant-Garde-Charakter entwickeln. Das zeige in erster Linie dort Konsequenzen, wo das die grössten Defizite der Branche geortet werden, nämlich im Bereich Information, Kommunikation und Öffentlichkeit/Glaubwürdigkeit. Kurskorrekturen in Sachen Kommunikation sind deshalb geplant, der SHV wird sich vermehrt nach aussen artikulieren. Probst bekannte sich in Locarno deshalb mit einem Sieben-Punkte-Programm zu mehr Public Relations. 1. Die Jahres-Medienkonferenz werde künftig noch mehr als Plattform für Hintergrundinformationen genutzt. 2. Über ein nationales Forum der Hotellerie und des Tourismus werde mehr Beachtung produziert. 3. Kommunikativ gewandte Hoteliers sollen eine Art Task Force bilden: Den Medien sollen Persönlichkeiten unserer Branche zur Verfügung gestellt werden. 4. Die «Bern»-Orientiertheit des Verbandes soll durch eine verstärkte Regionalisierung abgelöst werden. 5. Statt defensive Argumentarien sollen mehr Vorzeigebjekte, Referenzunternehmen und gute Beispiele gezeigt werden. 6. Gewisse Themen sollen vorweggenommen werden, Stichwort Hotelstatistik. Damit lassen sich Trendreports selber erstellen: Die Schläge wird dann so dargestellt, wie sie die Profis sehen, und nicht, wie sie andere gern interpretiert hätten. 7. Bessere Nutzung des Potentials der Hoch- und Fachschulen. **APK**

MwSt-Reduktion

Tessiner Wunsch

Im Sinne einer Marketing- und PR-Aktion machte sich der neue Präsident der Tessiner Sektion, Corrado Kneschawrek, dafür stark, dass die Mehrwertsteuer-Reduktion möglichst publikumswirksam an der Gast zurückgegeben werden soll. Der SHV soll seine Mitglieder auffordern, ab Oktober die Preise entsprechend zu senken. Der neue Satz soll auch in den Preiskalkulationen für die Wintersaison 96/97 sowie für Geschäftshotels mitberücksichtigt werden. Der SHV soll Kleber zur Verfügung stellen, auf denen sinngemäss zu lesen ist: «Ihr Hotelpreis wurde dem reduzierten MwSt-Satz angepasst». Diskussionen gab es rund um den Antrag, dass der SHV zusammen mit der ST eine gezielte Aktion unternimmt. **r**

REKLAME



Tanja Bumann, Ferienart Walliserhof, Saas-Fee, willisiert von:

FIDELIO
Front Office

vom Hotelspezialisten

✓CHECK-IN DATA AG
Informatic für Hotellerie und Gastronomie

Telefon 01 733 74 00

KATAG

L U Z E R N

HOTEL ASTORIA OLTEN

Die Eigentümer dieser Liegenschaft haben uns beauftragt, dieses Objekt

- zu verkaufen
- oder
- zu vermieten

Eine Vermietung mit späterem Kaufrecht wäre als Variante ebenfalls denkbar.

Lage im Zentrum von Olten, guter Komfort 31 Zimmer (57 Betten) mit Dusche/Bad Restaurant mit Bar, total 120 Plätze 4-Zimmer-Wohnung und Personalzimmer

Die Mietzins- wie die Kaufbedingungen sind für einen potentiellen Interessenten äusserst attraktiv.

Wir suchen den erfahrenen, initiativen Hotelier und Restaurateur, der den Mut hat, in die Zukunft zu investieren.

Sind Sie interessiert? Herr F. Hausheer gibt Ihnen gerne weitere Auskünfte.



Irrehand
Architektur
Betriebsberatung
Weiterbildung
Investor
Hotelereservationen
Public Relations
Vermietung/Verkauf

KATAG, Postfach 3442, 6002 Luzern
Tel. 041 311 02 44, Fax 041 310 72 04

0 8606/17273

Altershalber verkaufe ich in Ascona gutgebautes, gepflegtes

Hotel

40 Betten.

Angebote unter Chiffre 86046, hotel + tourismus revue, Postfach, 3001 Bern.

Kapitalanlage

Zu verkaufen

Seehotel

am Thunersee, 50 Betten mit Restaurant und Terrasse, 180 Plätze sowie Bootsplätze etc. 200 m Seeanstoss, Toplage, 2000 m² Land, gut frequentiert, guter Pächter, günstig. Telefon 01 261 85 80

P 86091/385892

Zu vermieten

Landgasthof

in mittelgrosser Agglomeration, ca. 15 Min. von Bern, sehr gute Lage nahe des Bahnhofs, älteres Jugendstilgebäude, evtl. für italienische Küche geeignet. Preiswerte Miete, Übergabe im Oktober oder nach Vereinbarung.

Offerten unter Chiffre 86047, hotel + tourismus revue, Postfach, 3001 Bern.

86047/385826

Weisse Arena Laax-Flims

Zu verkaufen

Hotel Casa Selva

In Laax-Uletsch (Nähe Bergbahnen)

einfacher Komfort
42 Hotelappartements/84 Betten
Restaurant mit 80 Plätzen
33 Garagenplätze

Preis CHF 3,9 Mio. alles inkl.

Dokumentation anfordern oder Besichtigungstermin abmachen bei Schweizerischer Bankverein Immobilien (H.P. Bürge)
7000 Chur
Telefon 081 258 14 80

P 86086/214329

Zu verpachten

im Mendrisotto-Tessin schönes

Restaurant mit Pizzeria

Zimmer und Schwimmbad.

Für Ehepaar mit Eigenkapital, gute Konditionen, guter Verdienst.

Schreiben an Chiffre E 135-740.247, Publicitas, 6830 Chiasso.

P 86087/44300

Stadt Luzern, zu vermieten

Schönes Quartierrestaurant

Café Konditorei mit Verkaufsladen. 80 Sitzplätze und Gartenwirtschaft. Inventar ca. Fr. 90 000.- für Restaurant und Konditorei muss übernommen werden. Gute Existenz für junges Berufslebenspaar. Langfristige Miete möglich. Auf Wunsch 3½-Zimmer-Wohnung im Haus.

Anfragen unter Chiffre 86062, hotel + tourismus revue, Postfach, 3001 Bern.

86062/385952

Zu verkaufen im Dreieck Bern, Basel, Zürich

grosse Hotelanlage mit phantastischem Potential

Parkähnliche Anlage 12 000 m² wovon 150 PW-Parkplätze 4 Car-Parkplätze überdurchschnittlich grosser Kinderspielfeldplatz.

100 Bett
250 Plätze innen
150 Plätze aussen
Div. Säle für Bankette und Seminarien
Auf herrlicher Aussichtsterrasse und Liegewiese
Fr. 1,65 Mio.
Fr. 0,2 Mio. Inventar
Fr. 0,2 Mio. (max. 2 Jahre)

Das Inventar ist grösstenteils neu (max. 2 Jahre)

Anfragen bitte unter Chiffre 86029, hotel + tourismus revue, Postfach, 3001 Bern.

86029/26930

Zu verkaufen

Aussergewöhnliche Restaurant Liegenschaft

Eine einmalige Gelegenheit für Privat oder ein Unternehmen, das eine Liegenschaft in bester Wohnlage im Seeland sucht, die aussergewöhnlichen Komfort bietet. Restaurant mit 50 Plätzen in schöner alter Gaststube, 70 Plätzen in unterteilbaren Sälen, grosse Gartenterrasse. Alle Räume leicht bedienbar. Parkplatz für 40 PW. Dazu gehören 4 Wohnungen (vermietet). Land im Bau-recht, Verkaufspreis Fr. 1 850 000.- inkl. Mobiliar.

Anfragen unter Chiffre 006-115196 an Publicitas, Postfach, 2501 Biel.

P 84690/44300

Pächter gesucht für

Kleines Ausflugs-Restaurant

Restaurant 36 Plätze, Säl 35 Plätze, Terrasse ca. 80-100 Plätze, genügend Parkplätze (ca. 35), an Durchgangsstrasse zwischen Stallikon und Hausen a. A. Notwendiges Eigenkapital ca. Fr. 70 000.- für Inventar, Mietkaution usw.

Ideal für Ehepaar, Freundespaar, zwei Kollegen/Kolleginnen etc. Sind Sie interessiert? So melden Sie sich unter Chiffre 86056, hotel + tourismus revue, Postfach, 3001 Bern.

Wir werden Sie gerne bei einem persönlichen Gespräch genauer informieren!

86056/385932

Zu vermieten, evtl zu verkaufen per sofort

Restaurant mit Pizzeria

Nähe Chur

90 Innen-/36 Aussenplätze
Auf Wunsch mit Wirtwohnung

Weitere Auskünfte über
Telefon 081 252 22 37

P 85999/385901

Zu vermieten oder zu verkaufen per sofort, im Kanton Thurgau im Ortszentrum, an Hauptstrasse

Pub mit grosser Bar

Verlängerungsbewilligungen, Wirtwohnungen und Einzelzimmer vorhanden. Chiffre 84483, hotel + tourismus revue, Postfach, 3001 Bern.

84483/385844

Tessin-Brissago

Zu vermieten per 1. 1. 1997, typisches

Tessiner Restaurant-Trattoria

Terrasse mit Blick auf See und Berge 40 Plätze, innen 30 Plätze, 2-Zimmer-Wohnung. Interessanter Preis.

Anfragen unter Chiffre 86058, hotel + tourismus revue, Postfach, 3001 Bern.

86058/385936

SELBSTÄNDIGKEIT und unsere EXISTENZ aufbauen ist unser Ziel.

Herzblut-Hotelierpaar

- suchen das Hotel mit ca. 50 bis 70 Betten. Kauf oder Pacht.

Angebote sind zu richten an Chiffre 86049, hotel + tourismus revue, Postfach, 3001 Bern.

86049/385927

Schweizer Hoteller sucht nach Vereinbarung in Miete oder Kauf

Hotel- oder Restaurationsbetrieb

Bevorzugte Regionen, Zentralschweiz, Zürich, Zug, Argowald. Fr. 500 000.- und weitere Sicherheiten sind vorhanden. Erste Kontaktnahme unter Chiffre 85880, hotel + tourismus revue, Postfach, 3001 Bern.

85880/299549

Zu verkaufen

Hotel***

im Berner Oberland mit ca. 80 Betten, Winter- und Sommersaison. Das Haus befindet sich in sehr gutem Zustand und verfügt über eine ausserordentliche, grosse Stammkundschaft. Für die käufliche Übernahme ist ein Eigenkapital von ca. Fr. 1 000 000.- nötig. Interessenten melden sich unter Chiffre 86066, hotel + tourismus revue, Postfach, 3001 Bern.

86066/165735

Euro-Finanzierungen in Hotel & Tourismus

EU domizilierte Finanzhandels-gesellschaft, finanziert i. g. Europa gut gehende zum Verkauf stehende HOTEL-IMMOBILIEN zu Vorzugszinsen mit Laufzeit von 10 Jahren aus privaten Kapitalanlagen, nicht Bank gebunden. Ferner:

VENTURE-KAPITAL

für geplante zu realisierende Projekte, ab 5 Mio.USD, in Europa und Entwicklungsländer ASIEN / AFRIKA ETC. Das Venturekapital kann als EK eingesetzt werden. Verhältnis: 20% EK z.B. Grundstück, 50% Bank, 30% Venture resp. Risikokapital. (Nur schriftliche Anfragen) MM ORGANISATION, Heinrichstr.108 8005 Zürich Fax +41-1-271 30 30



Im Auftrage Dritter verkaufen wir das

Hotel-Restaurant Astor-Touring in der Stadt Bern

Sind Sie aufgrund Ihrer fachlichen Ausbildung in der Hotellerie bereit, sich eine eigene Existenz aufzubauen? Wir können uns vorstellen, dass der Hotelbetrieb durch den oder die Eigentümer/in persönlich geführt wird. Der Kauf könnte aber auch für eine Hotelgruppe interessant sein.

Standort:

- Stadt Bern, zentral am Eigerplatz gelegen
- Die Haltestelle der öffentlichen Verkehrsmittel (Tram und Bus) zum Hauptbahnhof und zum Stadtzentrum befinden sich in nächster Nähe
- Zu Fuss ist das Zentrum in knapp 10 bis 15 Minuten erreichbar
- Zwischen 1982 und 1984 vollständig erneuert

Konzept:

Moderner Hotelbetrieb (das Hotel wurde zwischen 1982 und 1984 vollständig erneuert), ausgerichtet auf Geschäfts-, Gruppenreisende und Seminar-gäste

Hotelteil:

63 Hotelzimmer (alle mit Nasszellen) 3-Stern-Komfort mit ca. 120 Betten, alle Zimmer verfügen über Direktwahltelefon, Minibar, Fernseher 6 einfache Personalzimmer mit fliessend Kalt- und Warmwasser 3-Zimmer-Hotelierswohnung im Dachgeschoss

Restaurant:

- Passantenrestaurant 65 Plätze
- A la carte-Restaurant 50 Plätze
- Bernersaal (1. Untergeschoss) 90 bis 120 Plätze
- Konferenzräume (4) 12 bis 45 Plätze
- Boulevardrestaurant 60 Plätze

Nebenanlagen:

- Coiffeursalon (vermietet)
- ca. 20 eigene Parkplätze

Kaufinteressenten, welche über entsprechende Eigenmittel verfügen, wenden sich bitte schriftlich für weitere Informationen und detaillierte Verkaufsdokumentationen an die

Schweizerische Gesellschaft für Hotelkredit, Zürich
Telefon 01 201 08 44 oder Fax 01 202 19 92 (H. Knechtli)

86090/81558

Zu verkaufen/vermieten per sofort in

SAAS-FEE (autofrei)

gutgehendes RESTAURANT (Quartierlokal) 50 Sitzplätze mit Bar. Direkt am Parkplatz. Seriöse Anfragen unter Chiffre 86088, hotel + tourismus revue, Postfach, 3001 Bern.

86088/385968

Macht es Ihnen Spass, mit Käse innovativ und kreativ zu arbeiten? Oder lieben Sie Käse gar über alles? Wir vermieten per 15. Oktober 1996 in Wollerau ein

Käse-Spezialitäten-Restaurant

das Ende Sommer total neu eingerichtet wird. Das Lokal an zentraler Lage bietet 55 Sitzplätze, Gartensitzplatz und genügend Parkplätze.

Hätten Sie Freude, mit Ihren Ideen etwas tolles, einmaliges daraus zu machen, dann bewerben Sie sich bitte unter Chiffre 86104, hotel + tourismus revue, Postfach, 3001 Bern.

86104/385984

Urs Sormani eidg. dipl. Immobilien-Treuhänder

Sind Sie unsere neuen

Gastgeber

für unser Restaurant/Café ZENTRUM an absolut zentraler Lage in HORW/LUZERN.

Leider verlässt uns das Pächterpaar nach 10 erfolgreichen Jahren, so dass wir das Lokal auf den 1. März 1997 oder früher neu verpachten. 140 Plätze, Boulevard-Café, Parkplätze.

Weitere Auskünfte:

041-630 36 86
Seestrasse 91
6052 Hergiswil NW
Mitglied des Schweizerischen Verbandes der Immobilien-Treuhänder

83883/22429

Zu vermieten

per 1. 10. 1996 (nur an Wirt mit Patent)

Restaurant

(Quartierwirtschaft)

in Zürich, Kreis 3. Miete pro Monat Fr. 4600.- exkl. NK.

Auskunft erteilt: Wehrli Treuhand
Telefon 01 463 21 22 (Geschäftszeiten)

86144/385999

Solventes Ehepaar sucht nach Vereinbarung in Miete oder Kauf

Kleinhotel oder Pension

Bevorzugte Regionen: Bodensee, Prättigau, Lenzerheide oder Flims
A. Scheiner, Bahnhofstrasse 17, 8280 Kreuzlingen, Telefon 071 672 99 60

86145/385990

CH-Hotelmanagementgesellschaft

sucht in Miete oder Management

Hotels an guten Lagen

Spezialgebiet Troubleshooting

Angebote unter Chiffre 86148, hotel + tourismus revue, Postfach, 3001 Bern.

86148/385995

Zu vermieten ab Wintersaison 1996/1997 in Zermatt

Hotel Garni (31 Betten)

vorzügliche Lage, nahe Bahnhof und Bergbahnen.

Anfragen an: Chiffre MA 2134 an Mengis Annoncen, Postfach, 3900 Brig.

86172/44008

IMPRESSUM

hotel + tourismus revue

Die Fachzeitung für Hotellerie, Gastronomie, Tourismus und Freizeit.

Adresse Redaktion / Verlag:
Mönchjousstrasse 130, Postfach, 3001 Bern.
Telefon: 031 / 370 42 22.
Telefax: 031 / 370 42 24

Herausgeber / Editeur:
Schweizer Hotelier-Verein SHV, Bern.

Gesamtleitung / Direction:
Werner Friedrich.

Redaktion / Rédaction:

Chefredaktor / Rédacteur en chef:
Andreas Netze (AN),
Réd. en chef adj.: Miroslaw Halaba (MH).

Redaktion / Rédaction:

Tourismus: Stefan Renggli (STR),
Christine Künzler (CK),
Evelyn Mayr (MAY),
Hotellerie: Urs Manz (UM),
Dr. Alexander P. Künzle (APK),
Thomas Vaszary (VY),
F & B / Technik: Stephan Wehrle (SW),
Karin Koller (KK),
Gudrun Schlenczek Gasser (GSG),
Partie française: Miroslaw Halaba (MH),
Sandra Joye (SJ),
Laurent Missbauer (LM).

Sekretariat / Secrétariat:

Rita Tutsch, Regina Frech.

Layout / Mise en page:

Karin Gugger, Franziska Liechti,
Gilbert Perrot.

Korrektor / Correcteur:

Bernhard Zwiolen.

Korrespondenten / Correspondants:
Schweiz / Suisse: Iso Ambühl (IA), Basel;
Alexandre Bochatay (AB), Sion;
German Escher (GER), Brig; Jean-Charles
Kollros (JCK), Territet; Eliane Meyer (EM),
Zürich; Susanne Richard (SR), Bern; Franz
Spanny (FS), Chur; Ueli Staub (US),
Zürich; José Seydoux (JS), Fribourg;
Véronique Tanerg (VT), Genève; Pierre
Thomas (PT), Lausanne.
Ausland / Etranger: Frankfurt: Georg
Ubenau (GU); Innsbruck: Fred Fetterner
(FF); Lissabon: Susanne Rindlisbacher
(SR); Mailand: Dot. Ornella Giola (OG);
München: Maria Pütz-Willems (MAP);
Paris: Jean-Pierre Grobart (JPG)
und Katja Hassenkamp (HAS);
Wien: Dr. Herbert Purtscher (HP).

SHV / SSH / SSA:

Stefan Senn (SSE), Stefan Züger (SZ).

Offizielles Organ für / Organe officiel de:

Verband Schweizer Tourismus-
Direktoren und -Direktoren (VSTD);
Schweizer Vereinigung diplomierter
Tourismusexperten (TOUREX);
Vereinigung Diplomierter Hoteliers-
Restaurateure SHV (VDH); Hospitality
Sales & Marketing Association (HSM) A;
Swiss Chapter, Food and Beverage
Management Association (FBMA);
Swiss Congress & Incentive; Buspartner
Schweiz; Verband Schweizer Baderkurorte
(VSB); Verband Schweizer Kurhäuser
(VSK); Swiss International Hotels (SIH);
Schweizerische Vereinigung der
Firmen-Reisenden; Amicale
Internationale des Sous-Directeurs
et Chefs de Réception des
Grands Hôtels (AICR).

marktplatz

Texte und Sponsoring:
Rolf Mantel,
Telefon/Fax 052 / 343 84 54.

Verlag / Edition:

Verlagsleitung / Chef d'édition:
Peter Schibler.

Marketing:
Margaretha Schober.

Abonnemente / Abonnements:
Gérard Porta.

Inserate / Annonces:

Dominik Chammarin, Marc Moser,
Pascale Zaugg.

Geschäftsanzeigen / Publicité:
Agentur Markus Flühmann, 5628 Birri,
Telefon 056 / 664 40 40,
Telefax 056 / 664 26 40.

Belichtung / Reproduction:
Fischer Druck AG, Münsingen.

Druck / Impression:
Fischer Druck AG, Druckzentrum Bern.

Verkaufspreis / Prix de vente:
Einzelnummer Fr. 3.90*
Jahresabonnement Fr. 132.-*
* inkl. MwSt

Für unverlangt zugesandte Sendungen und
Manuskripte lehnen Redaktion und Verlag
jede Haftung ab.

La rédaction et l'éditeur déclinent toute
responsabilité pour les documents envoyés
sans concertation préalable.

Innovation

«Bauten der Hotellerie sind veraltet»

Nur noch in der Schweizer Landwirtschaft stehen mehr Gebäude als in der Hotellerie, deren Bausubstanz älter als 50-jährig ist. Das Seminar «Perspektiven für den innovativen Hoteller» zeigte Wege und Kooperationen auf, um aus dieser Misere herauszukommen. Nach wie vor werden vom Hoteller für um- oder Neubauprojekte aber viel Eigenarbeit und Eigenleistung verlangt.

URS MANZ

Die Bausubstanz der Schweizer Hotellerie sei grösstenteils veraltet, erklärte Kurt Iseli, Bau- und Betriebsingenieur gleich zu Beginn des Seminars «Neue Perspektiven für den innovativen Hoteller» im Thuner Kongress- und Seminarhotel Seepark des Schweizerischen Bankvereins. Werfe man nämlich einen Blick auf die in der Schweiz vor 1947 entstandene Baustruktur, stehe das Gastgewerbe anteilmässig an zweiter Stelle. Nur in der schweizerischen Landwirtschaft stünden noch ältere Gebäude. Auch in der Hotellerie überwiege unter schwierigen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen bezüglich der Bausubstanz das kurzfristige Denken. Langfristige Aspekte würden vernachlässigt. Um diesem Trend entgegenzuwirken, organisierte die Kooperation HST (siehe

Planung von Hotel-, Sport- und Tourismusanlagen

HST ist ein loser, zweckgebundener Zusammenschluss von unabhängigen Firmen, mit dem Ziel, Hotel-, Sport- und Tourismusanlagen integral zu planen. Zu HST gehören die Jaggi & Partner AG, Gstaad, spezialisiert in Architektur, Innenarchitektur und Design. Weiter die Egger Ingenieur AG, Gstaad, spezialisiert im Bauingenieurwesen, für Konstruktion und Erschliessungsinfrastrukturen. Das Ittger Planungsbüro Strahm AG ist in den Bereichen Haustechnik wie Heizungs-, Lüftungs-, Sanitär- und Elektroanlagen tätig. HST arbeitet im betriebswirtschaftlichen Bereich zusammen mit dem Schweizer Hotelier-Verein und mit der Revisuisse Price Waterhouse im Bereich für Revision, Buchführung und Unternehmensbewertung. UM

Interessieren für eine Beratung wenden sich an HST - Integrale Planung, alte Bernstrasse 174, 3613 Steffisburg, Telefon 033 38 13 18; Fax 033 38 13 68.

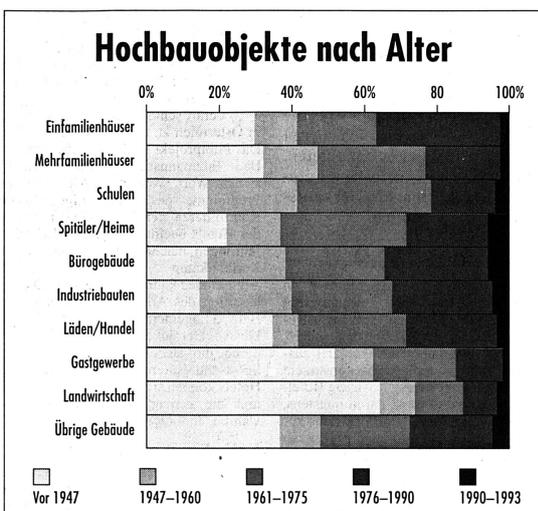
Swissôtel Le Plaza in Basel

Oper-Phantom bringt Mehrumsatz

Nach einer wechselvollen Geschichte zahlt das Swissôtel Le Plaza in Basel erstmals seinen Aktionären eine Dividende aus. Trotz höherem Preis gegenüber 1994 nahm die Zimmerbelegung im Geschäftsjahr 1995 um 4 Prozent auf rund 70 Prozent zu. Direktor Joe L. Gehrre profitiert stark vom neuen Basler Musical-Theater in unmittelbarer Nähe: Das Oper-Phantom bringt Mehrumsatz.

ISO AMBÜHL, BASEL

Vor einem Jahr war Joe L. Gehrre, Direktor des 5-Stern-Hotel Le Plaza am Basler Messeplatz, noch «guten Mutes», dass die Aktiengesellschaft fürs Geschäftsjahr 1995 erstmals eine Dividende ausschütten könne. In diesen Tagen ist diese Hoffnung Tatsache geworden: Bei einem Gesamtsatz von 23,6 Millionen Franken erzielte das Plaza im letzten Jahr einen Jahresgewinn von immerhin 791 416 Franken. Die Zimmerbelegung stieg 1995 trotz ungünstiger wirtschaftlicher Lage gegenüber dem Vorjahr um 4 Prozentpunkte auf 70 Prozent - die An-



Die Hälfte der Bausubstanz im Schweizer Gastgewerbe ist 50-jährig und älter. Nur in der Schweizer Landwirtschaft ist der Anteil altersschwacher Gebäude noch höher.

Quelle: HST

Kasten) ihr Seminar. Zehn Hoteliers aus dem Kanton Bern und aus dem Wallis benutzten die Gelegenheit und folgten den für Um- und Neubauprojekten relevanten Ausführungen von Spezialisten zu den Themen Bau, Innenarchitektur, Haustechnik und Finanzierung.

Eigenleistung der Unternehmer

Trotz aller Hilfestellungen von Spezialisten ist in allen Projektphasen und allen Planungsbereichen eines Um- oder Neubauprojektes vom jeweiligen Unternehmer viel Eigenleistung, -verantwortung und Mitdenken gefragt. So seien auch in der Innenarchitektur eines Hotels viel an Eigenarbeit und Entscheidungen des Hoteliers gefragt, unterstrich Innenarchitekt Stephan Jaggi, Inhaber der Jaggi & Partner AG in Gstaad. Trends zu Spezialisierung, kurzzeitigen Decors, Free-Flow, Marché-Angebote und Phantasiewelten seien zu berücksichtigen. Das Hotel müsse kinderfreundlich und behindertengerecht gestaltet werden, erklärte Jaggi.

50 Prozent Eigenfinanzierung

Im finanziellen Bereich eines Um- oder Neubauprojektes stünde eine zukunftsbezogene Tragbarkeitsberechnung im Vordergrund, erklärte Silvia Henchoz von der Revisuisse Price Waterhouse. Für Neubauten verlangten die Banken heute einen Eigenfinanzierungsgrad von 50 bis 60 Prozent. Für das Kreditgespräch bei der Bank oder bei der SGH sei

ein Businessplan des Betriebes von grossem Vorteil. Dies werde von den Hotels zu wenig berücksichtigt. Oft scheiterte die Finanzierung für Projekte leider an zu optimistischen Einschätzungen der Kreditsteller.

Gegenüber einem Alleingang oder der Zusammenarbeit mit Generalunternehmern bietet HST ihren Kunden konkrete finanzielle Vorteile und ein optimales Kosten-Nutzen-Verhältnis, verspricht HST-Geschäftsführer Rolf Balmer. Zum Beispiel durch die Beratung im Bereich Haustechnik, wo bei der Heizung, den sanitärischen Anlagen oder bei der Lüftung durch professionelle Planung allein bei der Lüftung Jahreseinsparungen von bis zu 50 000 Franken pro Betrieb zu realisieren seien, erklärte der Ingenieur Peter Strahm. Zum Energiesparen machte Strahm einen originellen Vorschlag. Zur Visualisierung der verbrauchten und eingesparten Energie schlug er vor im Erdree des Hotels einen Energiebarometer aufzustellen. Hier könnten sich Gäste und Mitarbeiter über den Energieverbrauch im Hotel jederzeit ins Bild setzen und dadurch gleichzeitig zum Sparen animiert werden.

Interesse ist gross

Das Interesse der anwesenden Hoteliers und Hotelierinnen an Unterstützung für ihre Projekte, die erst in der Konzeption stecken, war gross. Von Seiten der HST ist deshalb bereits geplant, im Herbst ein ähnliches Seminar durchzuführen.

Arbeitsgesetz

Das Referendum ist zustande gekommen

Im vergangenen Jahr brauchten die Parlamentarier viel geistigen Nachstupf von Seiten der Hotel- und Gastrobranche, um einzusehen, dass das neue Nacht- und Sonntagsarbeitsgesetz nicht nur Fließbandarbeiter und -arbeiterinnen betrifft, sondern auch die ganze Wochenend-Restauration praktisch lahmlegen würde. Dies wurde dann im Parlament berücksichtigt. Nun haben die Gewerkschaften, SP und EVP anfangs Woche dennoch knapp 150 000 beglaubigte Unterschriften im Bundeshaus abgegeben, die ein Referendum gegen dieses Gesetz verlangen. Sie glauben, dass sie damit an der Volksabstimmung vom 1. Dezember durchkommen werden. Ihr Abstimmungsmotto lautet «Menschen sind keine Maschinen», was eine weitere Feuerprobe für die Effizienz der Öffentlichkeitsarbeit von Hotellerie und Restauration sein wird. Die Gewerkschaften verstehen ihr Referendum als Akt des Widerstandes gegen die Deregulierung des Arbeitnehmerschutzes. Im Industriesektor mag das zutreffen, doch die verbraucherorientierte Restauration muss sich nach den modernen Öffnungszeiten richten. Der Abend und die Wochenenden sind umsatzträchtig. Die Hoteliers und Wirte müssten nur einmal kurz vor dem Abstimmungstermin ihre Restaurants am Samstagabend schliessen und das Bier für 10 Franken verkaufen, und dem Stimmvolk zu zeigen, wie es aussähe, wenn es das Referendum annähme. APK

HOT-TELL

5000 Unterschriften für das Zürcher Hotel Sonnenberg. Über die Zukunft des Hotels Sonnenberg werden voraussichtlich die Zürcher Stimmberechtigten entscheiden. Für das Referendum gegen den Baurechtsvertrag mit dem Welt-Fussballverband (Fifa) seien 4938 Unterschriften zusammengekommen, teilte der Verein «Sunneberg für Züri» mit. Die Unterschriften sind noch nicht beglaubigt, doch geht der Verein davon aus, dass das Referendum zustande gekommen ist. Nötig sind 4 000 gültige Unterschriften. Der Zürcher Gemeinderat hatte Ende Mai einem 80-jährigen Baurechtsvertrag mit der Fifa zugestimmt. Die Fifa muss der Stadt das Gebäude mit 6,5 Millionen Franken abgeben und jährlich einen Baurechtszins von 180 000 Franken bezahlen. sda

*

Hotel «Rothaus» wurde zum vierten Luzerner Mitglied von Best Western Suisse Hotels. In Luzern scheint sich die Hotelgruppe Best Western Suisse Hotels besonders standortstark zu fühlen. Seit kurzem ist das Luzerner 3-Stern-Hotel Rothaus bei Best Western Suisse Hotels aufgenommen worden. Best Western Suisse Hotels umfassen damit gegenwärtig 79 Hotels und sind damit die grösste Schweizer Hotelgruppe im 3- bis 4-Stern-Segment. Best Western verfügt nun weltweit über 3 500 Hotels. In Luzern verfügt Best Western Suisse Hotels nun über die Hotels Des Balances, Flora, Hermitage und Rothaus. Das Rothaus hat 85 Betten. Rothaus-Inhaber Christoph Schärli weiss um die globale Zusammenarbeit von Best Western mit den Reiseveranstaltern, was für den Standort Luzern sehr wichtig ist. Ausserdem erwartet Christoph Schärli von der Präsenz des Rothauses in allen Reservierungssystemen vermehrt Individualgäste. APK

REKLAME

Hotel Informatik mit Zukunft



Die bessere Lösung!

hogaTex - Tel. 01/743 47 50
fenner ag
HOTEL COMPUTER SYSTEME Fax 01/741 11 12

Kennzahlen 1995

Gesamtsatz 1995 (Mio. Fr.)	23,6
Jahresgewinn (Fr.)	791 416
Logementumsatz (Mio. Fr.)	10,9 (+8,6%)
Restaurantsumsatz (Mio. Fr.)	12,7 (+14,7%)
Zimmerbelegung (%)	70 (+4%)
Dividende in Franken:	
Vorzugsaktie	9.10
Stammaktie	2.10
	?

Werlé auf Bruggisser

Seither ging es aber aufwärts und heute erhalten Vorzugsaktionäre (Fr. 9.10 pro Aktie) und Stammaktionäre (Fr. 2.10 pro Aktie) immerhin erstmals eine Dividende, von der noch 35 Prozent Verrechnungssteuer abgezogen werden. Als Nachfolger von Bruggisser, als Präsident der Hotel Le Plaza AG wurde Wolfgang Werlé gewählt.

HOT-TELL

18 Südtiroler Hotels gründen Wellness-Hotelgruppe. Auf die kommende Sommersaison hin haben 18 Südtiroler Hotels der Standards familiär-gemütlich bis gehoben unter dem Namen «Belvita» die erste Wellness-Hotelgruppe des Südtirols gegründet. Die Belvita-Hotels wollen ihren Gästen eine besondere Form von Schönheits- und Vitalurlaub mit individuellen Beauty-, Fitness- und Wellness-Programmen eröffnen. Jedes Hotels bietet individuelle Angebote und Pakete für Damen, Herren und Familien. «Harmonie von Körper, Geist und Seele» heisst die Philosophie der Belvita-Hotels. Bereits haben sie einen eigenen Hotelführer herausgegeben. *UM*

*

Galaktisches Hotel in Las Vegas. Das Hilton Hotel in Las Vegas will bis 1997 auf 3700 Quadratmetern einen Vergnügungspark im Stil des Raumschiffes Enterprise einrichten. Neben Bewegungssimulatoren sowie Video- und Reality-Spielen wird es nach dem Vorbild der populären Star-Trek-Filme und Fernsehserien auch ein Cardassianisches Restaurant und eine Starfleet Lounge geben. Darüber hinaus können sich die Hotelgäste wie Galaxis-Bewohner kleiden und die jeweiligen Filmcharaktere während des gesamten Hotelaufenthaltes nachspielen. *faf*

*

Leere Hotelbetten in Deutschland. Zwei von drei Hotelbetten in Deutschland standen zwischen Oktober und März ständig leer. Schuld daran, so die jüngste Untersuchung des Deutschen Hotel- und Gaststättenverbandes, seien zu viele neue Hotels und ein verändertes Konsumverhalten. Die Gäste zeigten sich äusserst preisbewusst und kritisch. Sie hätten zwar die gleichen Ansprüche wie vorher, würden aber immer sparsamer. Ausserdem habe sich die durchschnittliche Aufenthaltsdauer verringert, und Stammgäste würden immer seltener. Auch für das laufende Jahr seien die Erwartungen vor allem bei kleinen Hotels, Gasthöfen und Pensionen überwiegend negativ. Nur 17 Prozent aller Hotels rechneten mit steigenden Gästezahlen. *faf*

*

Erstes Frauenhotel in Hamburg. Mit dem Hotel Hansesatin wurde jetzt das erste Frauenhotel der Hansestadt eröffnet. Die Preise reichen von 85 DM für ein Einzel- bis 135 DM für ein Doppelzimmer. Die Preise verstehen sich ohne Frühstück, das im hoteleigenen «Frauencafé» serviert wird. *faf*

*

Kondome aus der Minibar. Das Londoner «Mayfair Inter-Continental Hotel» glaube eine lukrative Nebenverursache erschlossen zu haben, wie der «Tages-Anzeiger» schreibt. Nämlich durch eine Ausdehnung seines Minibar-Angebotes. Neben Wegwerfkameras, Zigarettens und Spielkarten bietet das Hotel seit kurzem auch ein Notpaket an. Dieses enthält neben Aspirin-Tabletten, Alka-Seltzer, Pflastern und Tampons auch Kondome. Das Management freut sich schon jetzt auf 35 Prozent mehr Umsatz. *r*

*

Harrods baut ein Luxushotel. Das eleganteste Kaufhaus der Welt will jetzt auch das luxuriöseste Hotel der Welt bauen. *Mohamed al-Fayed*, der Besitzer des Harrods im Londoner Stadtteil Knightsbridge, hat angekündigt, das Lagerhaus seines Kaufhauses am Trevor Square in ein 120-Zimmer-Hotel mit «5 plus einem Stern» umzubauen. «Geld spielt keine Rolle, wir werden Millionen von Pfund ausgeben, um unseren Gästen zur Eröffnung im Jahr 1999 jeden erdenklichen Luxus zu bieten», so ein Harrods-Sprecher. Al-Fayed gehört bereits das Hotel Ritz in Paris, das heute von vielen Gästen als das beste Hotel der Welt betrachtet wird. *faf*

*

Hotels führen Baggerkurse durch. Unter dem Motto «Wie man richtig baggert» führen zwei Hotels in der Eifel ihren Gästen in diesem Jahr Baggerführerkurse an. Im Arrangement zum «Eifeler Bagger Diplom» sind zwei Übernachtungen und Vollpension inbegriffen. *faf*

All Inclusive als Hotelformel

Noch ziert man sich in den Alpen

In den Reisepaketten der Karibik bis nach Bali gelten All-Inclusive-Angebote als normal, obson die «Bausteine» oft auch separat erhältlich sind. Traditionelle Tourismusländer wie die Schweiz oder Österreich zieren sich jedoch, gleiches anzubieten. Dabei wäre «all inclusive» automatisch auch markt-, verkaufs- und kinderfreundlich.

ALEXANDER P. KÜNZLE

Wohl weil man sich unsicher fühlt, wenn man in die Ferne fliegt, oder wenig über diese Länder weiss - All-Inclusive-Angebote gelten umso öfter als Standard, je weiter weg man sein Ferienziel auswählt. Der moderne Reisekonsument kauft «travel packages» inklusive Hotelnebenservice und weiss damit meistens, was er hat und wieviel ihm der Urlaub kostet. Schweizer Leistungsträger zieren sich jedoch vor solchen Pauschalen, die wenn überhaupt, dann gezwungenermassen an Overseas-Massenvermittler abgegeben werden. Hierzulande werden Touristen ja ohnehin nicht aufs Kreuz gelegt, meint man zu wissen - doch die neuen Märkte denken anders. Und sie werden noch bestärkt durch den Umstand, dass ein Liter Mineralwasser im Restaurant

leicht bis acht Franken kosten kann... In Deutschland und Österreich ist jedenfalls für den laufenden Sommer eine All-Inclusive-Diskussion entbrannt. Die Steigenberger Hotelkette, die nicht zuletzt wegen ihren alpinen Standorten 1995 derart schlecht abschnitt, will bald in Österreich zum All Inclusive starten. Das Pilotprojekt ist das 4-Stern-Hotel in Bad Tatzmannsdorf. Kritiker melden sich zu Wort, wonach bei All-Inclusive-Programmen das gegenseitige soziale Kontrollieren der Gäste die Ambiance des Hotels beeinträchtigt. Ähnliche Erfahrungen macht man offenbar in der Karibik kaum.

All Inclusive kann vieles heissen: Die Integration des Angebots kann in einem Betrieb Logement und (Voll-)Pension inklusive Getränke bedeuten, bereichert durch die Benutzung von Bar, Pool, Sport- und weiteren Einrichtungen. Zwei Hotels können sich zusammenschliessen und die gegenseitige Benutzung gewähren, ähnlich wie ein Club.

Kalkulieren sollte man können

Schliesslich ist es denkbar, dass ganze Resorts respektive Ferienorte gewisse Angebote pauschal zur Verfügung stellen. Meistens geht es dabei um Museen, öffentlichen Verkehr und ähnliches. Den unterschiedlichen Gästewünschen kann mit einer bausteinarartigen Struktur der Offerte begegnet werden: Wer die Mu-

se oder die Skischule nicht will, braucht sie auch nicht zu mitzufinanzieren. Während der Gast wissen will, wieviel ihm sein Urlaub kostet, kann der Hotelier bei Mitmachen in All-Inclusive-Pauschalen auf die Kostenstruktur seiner Mitkonkurrenten schliessen. Schliesslich sollte sein Frühstücksbuffet nicht das doppelte dessen kosten, was sein Konkurrent dafür aufwendet. Auch hilft er mit, seinen Ort und sich selbst vermehrt über den Preis zu verkaufen - ein Anliegen, das Reisekonsumenten schon lange auch von den einheimischen Destinationen fordern.

Kinder: Budgetfremd

All Inclusive bekommt schliesslich einen ganz besonderen Appeal, wenn es Familienangeboten wird. Agiert der gewöhnliche erwachsene Tourist noch einigermaßen rational und schränkt sich ein, wenn Getränke zu viel kosten, kennen Kinder keine Schranken. Ihr ewiger Durst ist völlig budgetunabhängig, ihr Tatendrang und ihr Wille zum Konsum ebenso. Für Eltern, die ihre Kinder nicht fünfmal täglich am Dorfbrunnen mit Quellwasser tränken wollen, klettert allein die Softdrink-Rechnung jeweils am Tagessende ins Unermessliche. Die Alternative: Streit, Diskussionen und Lustverlust. Clubangebote zählen nicht zuletzt auch deshalb zu den Rennern budgetbewusster Familienferien.



Golf, Tennis, Velofahren, der Rasen... alles ist inbegriffen im All-Inclusive-Paket. Für den Urlauber wird der Urlauber somit budgettief und abwechslungsreicher. *Foto: Gartenhotel Tümmelhof, Seefeld*

Almdorf Seinerzeit, Kärnten

Ein Leben, wie «Seinerzeit» die Ahnen

In das Hotel- und Tourismusprojekt «Almdorf Seinerzeit» hat der Kärntner Karl Steiner rund 6 Millionen Franken investiert. Im Stil historischer Alpthütten wurde damit ein Resort von 21 Häusern geschaffen. In erholsamer Abgeschiedenheit wird moderner Hotelkomfort und zugleich eine Reise in die Vergangenheit geboten.

GEORG UBENAU

Rund 6 Millionen Franken hat der 52-jährige Kärntner Karl Steiner in sein «Almdorf Seinerzeit» investiert, ohne finanzielle Hilfe von Bund, Land oder Gemeinde, wie er betont. Im Gegenteil, die zuständige Ortsverwaltung von Patersgassen schweigt sich über das «Almdorf» auf 1400m Höhe aus. Und auch das nahe gelegene, sonst eher publicitybewusste Bad Kleinkirchheim hält sich mit Aussagen über das private Hotel-Dorf zurück.

Zwei Konzepte zur Auswahl

Das Geld hat Steiner durch Eigenmittel, Plazierung von Aktien in der Familie, sowie den Verkauf von Wohnrechten zusammengetragen. Sämtliche baulichen Massnahmen für Strassen, Wasser und Strom mussten vom initiativen Unternehmer über viele Kilometer selbst hergestellt und bezahlt werden. Herz des Hütten-Dorfes sind ein Alm-

gasthof, ein Versammlungshaus, ein Badehaus und eine Boutique. Um sie herum gruppieren sich 21 Hütten mit je zwei Etagen und mit jeweils rund 70 Quadratmetern Nutzfläche. In etwa 800 Metern Entfernung liegen die nächsten Nachbarn, zwei noch bewirtschaftete Bauernhöfe. Die Alpthütten sind aus starken Holzbalken und aus Stein gebaut. Die Fussböden sind aus breiten Fichten- oder Lärchenbohlen gezimmert, alle Isolierungen aus Schafwolle. Im Erdgeschoss sind Küche, Badezimmer mit Toilette und die ganz in Holz gehaltene Stube mit Kachelofen und Ofenbank. Zwei Schlafzimmer und ein zweites Badezimmer sind über eine gewendelte Holzterrasse zu erreichen. Jeweils eine Holzbadewanne ist aus Holz gebaut. Im Badehaus des Hüttendorfes werden

Sauna, Heubad, Stein- und Kräuterbäder offeriert. Die Restaurants der etwa 400 Höhenmeter tiefer gelegenen Gemeinden werden den Gästen ausdrücklich zum Besuch empfohlen, obwohl auch der eigene «Almgasthof» Spitzengastronomie anbietet. Zusammen mit seiner Ehefrau und der Familie seines Bruders hat Steiner das «Almdorf Seinerzeit» kurz vor Jahresbeginn 1996 in Betrieb genommen. Das Konzept, wird von Hoteliers und Verkehrsverbänden auch weiterhin aufmerksam beäugt. Ob es sich rechnen wird, weiss auch Karl Steiner noch nicht. Ausser der im Firmenbuch des Landgerichtes Klagenfurt eingetragenen - «Almdorf Seinerzeit Touristik Aktiengesellschaft» soll es dafür in Kürze auch eine familiärentliche Betriebsgesellschaft geben.

Alle Hütten in zwei Varianten

Alle Hütten werden in zwei Varianten angeboten: Für Selbstversorger oder mit Hüttenservice. Für Selbstversorger erfolgt die Berechnung auf der Basis Hütte für vier Personen, je nach Preisgruppe zwischen 950 und 1675 Franken pro Woche. Dazu werden Wäsche und Endreinigung berechnet. Bis zu drei Personen können gegen die Berechnung von Überbelegungszuflügen zusätzlich aufgenommen werden. Das Hauptangebot mit Hüttenservice berechnet sich jeweils pro Hütte und

zwei Personen, inklusive Frühstück. Die Preise dafür liegen zwischen 1640 und 2360 Franken. Sie beinhalten frische Wäsche nach Bedarf, Reinigung der Feuerstellen, Brennholz für Herd und Kachelofen sowie tägliche Reinigung. Das «Almdorf Seinerzeit» wird im Winter- und Sommerbetrieb geführt. Es ist ganzjährig mit dem Auto erreichbar und wirbt mit Almhüttenurlaub, ohne dass die Gäste auf den gewohnten Komfort eines guten Hotels verzichten hätten. *r*

IHA Deutschland

Auch Ketten willkommen

Die «International Hotel Association Deutschland» IHAD öffnet sich. Nun dürfen dem Hotelverband für Häuser der gehobenen Kategorie auch Hotelketten und Kooperationen beitreten. Die Delegierten beschlossen zudem die Senkung der Mitgliederbeiträge.

Deutschlands einzigem Hotelverband für Privathotels der gehobenen Kategorie dürfen nun auch ganze Ketten und Kooperationen beitreten. Dies beschloss die IHAD an ihrer Jahrestagung im Steigenberger Frankfurter Hof. Ebenfalls beschlossen wurde die Senkung der Mitgliedsbeiträge. Ermöglicht habe dies, so die Verbandsspitze, die stabile Finanzlage der IHAD. Zahlte ein Hotel der untersten Beitragskategorie bis 50 Zimmer bisher 1850 DM pro Jahr, reduziert sich der Betrag nun ab 1997 um 50 DM. Hotels der höchsten Beitragskategorie mit über 300 Zimmern zahlen statt 4850 nur noch 4600 DM. Die niedrigeren Beiträge sind allerdings auch ein Entgegenkommen gegenüber den erwarteten neuen Ketten- und Kooperations-Mitgliedern, da diese künftig lediglich geschlossen akzeptiert werden. Bisher gehörte ein Drittel der 500 IHAD-Mitglieder bereits einer Kette an, zwei Drittel waren Privat- und Einzelhotels, die allerdings grösstenteils Kooperationen angehören. Die neuen Gruppenbeiträge sollen degressiv gestaffelt werden: Gruppen mit fünf bis zehn Häusern zahlen 65 Prozent pro Hotel der untersten Beitragskategorie. Für Gruppen mit über 100 Häusern reduziert sich der Beitrag pro Haus auf 30 Prozent der höchsten Beitragskategorie.

Als erster konkreter Gruppen-Anwärter zeigt Best Western Deutschland Interesse (118 Mitgliedsbetriebe). «Wir erachten die Arbeit der IHAD als ganz besonders wichtig. Rund 30 Best Western-Hotels sind ja bereits dabei», erklärt ihr Geschäftsführer Markus Keller. Best Western sieht in der IHAD einen wichtigen Lobbyisten auf der politischen Bühne. Durch die Öffnung gegenüber Ketten und Kooperation erhofft sich die IHA natürlich einen weiteren Mitgliederzuwachs und ein stärkeres Zusammenwachsen der Interessen von Privat- und Kettenhotellerie. Ihre eigene Position konnte die IHAD vor kurzem stärken, als sie es im Verbund mit dem Deutschen Hotel- und Gaststättenverband schaffte, die gesetzlich verankerten Gebühren für TV-Geräte in Hotelzimmern um 50 Prozent zu senken. *MAP*

Vorarlberg

Hotelgruppe «Kultur & Natur»

«Zum Frühstück auf die Alp, am Abend in die Oper», lautet der Slogan von elf Hoteliers in Vorarlberg, die sich zur neuen Gruppe «Kultur & Natur» zusammenfanden. Natur bezieht sich eher auf den Bereich der Küche, das Kulturverständnis reicht dann von Hausmusik über Ausstellungen bis zum organisierten Opernabend. *Hans-Peter Metzler*, Chef des Schiff in Hittisau im Bregenzerwald, umreisst die angesprochene Klientel so: «Sie war schon überall, sie hat alles schon gesehen und will jetzt bei Aussergewöhnlichem an die Hand genommen werden.» Zum Beispiel zum urigen Frühstück auf der Alp. Angeboten werden auch mehrtägige Wanderungen, bei denen die Nächte in einem jeweils anderen Partnerhotel verbracht werden. Wesentlich ist, ob die bei der Kultur gesteckten Ziele erreicht werden. Ein Einkaufspool für Karten der Bregenzer Festspiele oder der Schuberttage ist noch das geringste Problem. Schon komplizierter und mit konkreten Kosten verbunden ist der angestrebte Shuttle-Service für die Hotelgäste zu den Kulturereignissen. Und gegen Kost, Logis und kleine Gage sollen Künstler motiviert werden, der Reihe nach durch die elf Hotels zu tingeln. Adressen-Austausch für Direct-Mailing, ein gemeinsamer Prospekt der neuen Gruppe «Kultur & Natur» und ein spezieller Veranstaltungsführer sind erste Aktivitäten im Jahresbudget von 57 000 Franken. Der Tourismusverband Vorarlberg wird die Gruppe marketingmässig anführen und 50 % der Produktionskosten für Werbematerialien tragen. *AM*

Table Top

Eine Branche scherbelt vor sich hin

Das Klima unter den Table Top-Zulieferern ist frostig: Keiner lässt sich in die Karten schauen, aber jeder will wissen, wie schlecht es dem Mitbewerber angeblich geht. Im Geschirrbereich ist von 15 bis 20 Prozent Umsatz einbussen die Rede. Die Situation im Markt Schweiz spitzt sich immer mehr zu: Direktverkaufsstrategien der Produzenten, aber auch das Engagement der Firma Berndorf im Fernen Osten sind Indizien dafür.

KARIN KOFLER

Seit wenigen Wochen hat Besteck-Produzent Berndorf je ein Verkaufsbüro in Singapur und Jakarta. «Asien wird in den nächsten 20 Jahren boomen», prophezeit Etienne Perrin, der sich als Exportleiter von Berndorf auch um diese jüngsten Niederlassungen zu kümmern hat. Einen einfachen Job hat er sich damit nicht gegangelt. Firmenchef Josef Truttmann will den Export, der bisher rund 25 Prozent des Umsatzes liefert, massiv pushen. Mittelfristig soll die Hälfte des Umsatzvolumens im Ausland erwirtschaftet werden. Die ehrgeizigen Ziele kommen nicht von ungefähr. «Der Markt Schweiz wird sicher nicht wachsen», hält Truttmann fest. Unschwer zu erraten, dass es mit den Geschäften im Heimmarkt – vor allem in der Hotellerie – entsprechend harzt und neue Absatzkanäle gefragt sind. Man sei jedoch, so der Direktor, noch mit einem blauen Auge davongekommen. Zufrieden ist man bei Berndorf hingegen mit dem Airline-Business, das im vergangenen Jahr zulegen konnte.

Hauptsitz umstrukturiert

Mit den Niederlassungen einerseits, aber auch mit einer tiefgreifenden Restrukturierung am Hauptsitz in Littau andererseits, geht die Besteck-Spezialistin nun neue Wege. Im Bemühen um ein einheitlicheres Erscheinungsbild wird Berndorf Schweiz künftig viel stärker ans Mutterhaus in Österreich gebunden sein. Änderungen sind aber auch im Organigramm vorgesehen. Ganz so reibungslos scheinen die Reformen im Hause Berndorf allerdings nicht über die Bühne gehen. Jüngstes Beispiel: In der neuesten Ausgabe des Fachmagazins «Salz&Technik» präsentierten sich alle namhaften Table Top-Spezialisten mit kurzen Statements zu den aktuellen Trends. Berndorf aber glänzte durch Abwesenheit, was angesichts der bisher starken Präsenz des Branchenriesen in



Der schöne Schein trägt: Durch die Krise in der Schweizer Gastronomie drohen auch die Geschäfte der Table Top-Zulieferer in die Brüche zu gehen. Fotos: A. Messerli/zwg

besagtem Magazin doch stützig macht. Am meisten verwundert über die Absenz war offenbar aber Firmenboss Truttmann selbst: «Ich bin im Begriff, abzuklären, was passiert ist». Noch wird der Bereich PR/Marketing von Exportleiter Perrin betreut, bei dem in der Vergangenheit viele Fäden zusammengelaufen sind. In naher Zukunft aber soll sein Nachfolger als Direktor Hotellerie Schweiz, Hein Zalokar, weitgehend dafür zuständig sein. Zalokar hat im vergangenen Jahr Alessandro Visconti ersetzt, dessen Engagement bei Berndorf von kurzer Dauer war. Ob die Umstrukturierungen noch weitere Personalrohden erfordern werden, wollte Josef Truttmann gegenüber der *hotel + tourismus revue* nicht sagen. «Wir diskutieren, wer allenfalls noch näher am Markt sein und seine Beziehungen zu den Key accounts nützen könnte», meint er. Ebenfalls erwäge man die feste Positionierung Perrins im Fernen Osten.

Direktverkauf als Ausweg

Die Unruhen im Hause Berndorf respektive die strategische Neuausrichtung sind symptomatisch für den Zustand der Branche. Der rückläufige Markt Schweiz verbreitet Nervosität unter den Zulieferern. Alfred Däppen, Verkaufsführer von Laufun United Table Ware in Lan-

genenthal, weigerte sich gar, der htr für den vorliegenden Artikel telefonisch ein Statement abzugeben. Dabei hat der Entscheid seiner Firma, die Geschäftsbeziehungen mit den Wiederverkäufern zu kündigen, das angeheizte Klima wesentlich mitgeprägt. Die Porzellanfabrik Langenthal ist nicht die einzige, die mit dem Direktverkauf die «Flucht nach vorne» angetreten hat. Auch die Emmener Besteck-Fabrikant Solva geht die Kundenschaft mit ihrer neugegründeten Hotel-berand AG direkt an. Ob ihre Taktik das Heil bringt, wird sich weisen müssen. Angie Kornfeld von Gastro 24 beispielsweise glaubt, dass Langenthal ohne den Zwischenhandel Mühe haben wird.

Bis 20 Prozent Umsatzeinbussen

Dass Handlungsbedarf besteht, ist aber unbestritten; das belegen auch die Angaben von Bernhard Wildesien vom Sekretariat des Schweizerischen Glas- und Porzellanhandel-Verband. Seiner Schätzung nach mussten Detailhandel und Gastronomie 1995 im Geschirrbereich 15 bis 20 Prozent Umsatzeinbussen in Kauf nehmen. Als kleiner Trost fügt er an, dass die Situation in Frankreich und Deutschland nicht besser aussieht; lediglich Italien könne sich halten. Wildesien ortet in der Branche aber auch ein Kommunikationsproblem: «Die Zulieferer streichen

ihre – teils eh schon mageren – Werbebudgets total zusammen», weiss er. Konzeptionen machen sie jedoch auch beim Preis: «Es ist zurzeit eine Rabattpolitik zu beobachten, die nach dem Motto «Wer bellt erhält» funktioniert», sagt etwa Mark Buchecker von der gleichnamigen AG in Luzern. Bei verderblichen Produkten mit Verfalldatum, so meint er, machen Aktionen durchaus Sinn. Table Top-Produkte müssten jedoch als Investitionsgüter betrachtet werden; ergo seien Preisabschläge von heute auf morgen nicht gerechtfertigt. «Professionelle Table-Topper erbringen ein Leistungspaket, welches aus Beratung, Service, Produkt, Sortiment, Preis und Sicherheit besteht», hält Buchecker fest. Gastro-24-Chefin Kornfeld wiederum wirft den Porzellanproduzenten mangelnde Innovation vor: «Es fehlt an zeitgemässen Formen und Dekoren». Die Table Top-Spezialistin prophezeit der Branche den grossen Umbruch. Die Markenhersteller sollten ihrer Meinung nach künftig keine traditionellen Serien mehr produzieren, sondern zeitgemässe Formen auf qualitativ hohem Niveau. Josef Truttmann wiederum erklärt die teure Lagerfläche im Fachhandel zum Problem. Innovationspotential sieht er nicht primär in Neuprodukten, sondern in auf den Betrieb abgestimmten Table Top-Konzepten.

MIXED-PICKLES

Vegi-Kost im Ökotest. Dass Vegi ist nicht gleich Vegi ist, zeigt ein Test der WWF-Zeitschrift «Konsum & Umwelt», die ein Dutzend Vegi-Burger unter die Öko-Lupe nimmt. Sehr empfehlenswert sind demnach nur drei Produkte, nämlich «Burger Primavera» von Galactina sowie «Fiocco Nature» und «Vegetal-Burger» von Baer. Insgesamt vier Kriterien legten die Testerinnen an: Die Anbauweise der Hauptbestandteile; die geographische Herkunft; der Verarbeitungsschritt sowie die Verpackung. Bemerkenswert ist, dass vier der fünf untersuchten Vegi-Burger der Migros in der Kategorie «weniger empfehlenswert» auftauchen. Beim Cornatur-Quorn-Schnitzel fällt besonders die industrielle Verarbeitung negativ ins Gewicht. Die ausführlichen Testergebnisse, die gleichzeitig einen guten Marktüberblick über das derzeitige Vegi-Burger-Angebot geben, sind gegen fünf Franken in Briefmarken erhältlich bei: Konsum & Umwelt, WWF Schweiz, Postfach, 8010 Zürich. PLD

Tetra-Pak ins Recycling? Was im Kanton Zug und in einigen Westschweizer Gemeinden schon seit einem Jahr praktiziert wird, soll jetzt in der ganzen Schweiz Schule machen: Leere Milch- und Fruchtsaftverpackungen sollen in Containern gesammelt und recycelt werden, so die Pläne der Industrie. Aus dem Sammelgut kann zum einen Brennstoff für Zementwerke, zum andern Fasermaterial für die Karton- und Hygienepapierproduktion gewonnen werden. Weil eine flächendeckende Sammelstruktur alles andere als billig ist, soll ab September oder spätestens ab kommenden Januar auf jeder verkauften Tetra-Brik ein «vorgezogener Recycling-Beitrag» von ein bis zwei Rappen erhoben werden. Bei einer Rücklaufquote von 50 Prozent würde das Recycling einer Tonne gebrauchter Tetra-Briks rund 1500 Franken kosten - drei- bis sechsmal mehr als heute die Entsorgung. «Eine billige PR-Schiene», kommentiert etwa Marcel Odermatt vom WWF Schweiz und verweist auf ökologisch bessere Varianten: für Milch der Offenausschank oder für Fruchtsaft die Mehrwegflasche. PLD

FBMA-Trendtour in Zürich. Im schweizerischen Schmelztiegel der gastronomischen Konzepte organisiert die Food and Beverage Management Association (FBMA) am 9. Juli eine Trend-Tour. Den Auftakt macht das In-Restaurant Sixty one mit einem Showmixen von Remo Thörg. Besuch werden unter anderem das Adagio, die Spaghetti Factory, das Movie, Kaufluten, Rosaly's, Pacifico oder der Turm. Treffpunkt ist am Dienstag, 9. Juli um 16.00 Uhr im Sixty One. SH

Messe Frankfurt

«Interwein» in Japan

Die Messe Frankfurt will im Fernen Osten einen Ableger von «InterWein». Vom 12. bis 14. November 1997 soll auf dem «zukunftssträchtigen Weinimportmarkt» Japan die erste «Interwine – International Wine and Liquor Fair» veranstaltet werden. Veranstalter ist die Messe Frankfurt, auf 2800 Quadratmetern Ausstellungsfläche werden 150 Aussteller für Wein, Champagner, Perlwein und Cidre, aber auch für Cognac, Brandy, Sherry, Whisky, Vermuth, Liköre und Fortified Wines erwartet. Ausserdem sollen sich Mineralwässer, Glaswaren und Weinlagersysteme präsentieren. In Japan liegt der Weinanteil unter den alkoholischen Getränken nach Angaben von «JETRO – Your Market in Japan» nur bei 1,3 Prozent. Bier liegt mit 72 Prozent ganz vorn, gefolgt von Sake mit 14,5 Prozent. Allerdings, so heisst es in der Marktanalyse, gehe «der Trend zu einer Veränderung der Trinkgewohnheiten». Sogar das japanische Gesundheitsministerium empfiehlt den Weinverzehr statt des Konsums hochprozentiger alkoholischer Getränke. Der Ableger der Messe Frankfurt könnte auch für die Schweizer Anbieter interessant werden. Nach Deutschland und den USA gilt Japan für die Schweizer Weinexporteure als einer der wichtigsten Zukunftsmärkte. Die neue japanische «Interwine» will frühzeitig genug Wissen über Wein und Weingetränke vermitteln. GU

Gastronomiemuseum Thun

Rettungsversuche

Weitere Runde in der Debatte um das Schicksal des geschlossenen Gastronomiemuseums in Thun. Mitte Juni befassete sich der sechsköpfige Ausschuss mit möglichen Auswegen aus der verfahren Situation rund um das unrentable (Defizit 1995: 70 000 Franken) Museum. Während die Mehrheit des Ausschusses nicht mehr an eine Wiederöffnung des Museums im Schloss Schadaud glaubt, machten sich Museumspräsident Willy Goetz und Ausschussmitglied Erwin Aschinger für eine Relancierung stark. Doch das dürfte angesichts fehlender Finanzen schwierig sein. Nach Aussagen von Bruno-Thomas Eltschinger vom Ausschuss müssten für eine Wiederöffnung in einer ersten Phase mindestens 250 000 Franken auf den Tisch gelegt werden. Angesichts dieser relativ aussichtslosen Situation, beschloss der Ausschuss, auf zwei Schienen parallel zu fahren. Einerseits werden sich Erwin Aschinger und Willy Goetz bei potentiellen Sponsoren und den Trägervereinen um weitere Mittel bemühen. Andererseits hat Eltschinger den Auftrag, nach einem Standort für die Einrichtung einer Bibliothek zu suchen. Dass dabei aus geographischen Gründen vermutlich die Deutschweiz favorisiert wird, liegt auf der Hand. Im September wird der Ausschuss tagen, um definitiv zu entscheiden, welche Vorschläge man dem Stiftungsrat des Museums zur Prüfung unterbreiten wird. KK

Zürich

Im Hauptbahnhof entsteht eine Bierhalle

Mit einer Bierhalle will Martin Candrian sein Restaurationsangebot im Zürcher Hauptbahnhof vervollständigen. Das Lokal wird im Nordtrakt des Geländes (vis-à-vis der Röstibar) plaziert sein, der sich zur Zeit im Bau befindet. Der definitive Name des Restaurants sei noch nicht gefunden worden, verriet Ewa Lubini, bei den Candrian-Betrieben für das Marketing mitverantwortlich. Der Arbeitsstil Bierhalle verrät aber, auf was das neue Konzept aufbaut. «Bier und die dazu passenden währschaftlichen Schweizer Gerichte im Stil Bratwurst/Rösti oder Wurstsalat werden das Angebot dominieren», so Lubini. Dabei werden man bewusst mit günstigen Preisen operieren.

Eröffnung im Frühling 97

Vom Ambiente her muss man sich das Restaurant ähnlich dem Zürcher «Zeughauskeller» vorstellen: Münchner Brauhaus-Atmosphäre soll zu gemüthlicher Geselligkeit einladen. Im Interieur werden sich denkmalpflegerische Vorschriften, die es zu berücksichtigen gilt, stillvoll niederschlagen. Insgesamt wird die Bierhalle, deren Eröffnung auf Frühling 97 geplant ist, 160 Sitzplätze zählen. 30 davon gehören der Bar, der Rest ist draussen, d.h. in der gedeckten Bahnhofshalle, angeordnet. Das Bier-Lokal soll in erster Linie von der hohen Pas-



Bierliebhaber kommen im Zürcher Hauptbahnhof schon bald auf ihre Kosten. Foto: ex-press

santen-Frequenz im Bahnhofsgelände profitieren; das Ziel ist jedoch, auch ein Stammpublikum zu gewinnen. KK

Wirtvereine Sargans und Werdenberg fusionieren. Als letzter lokaler Wirtverein im südlichen Teil des Kantons St. Gallen hat der Wirtverein Bad Ragaz-Taminatal vergangene Woche dem Zusammenschluss zu einem Regionalverband zugestimmt. Die Wirtvereine Werdenberg, Sargans und Walestadt hatten den Fusionsbeschluss bereits früher gefasst. Damit ist der Weg frei für die Schaffung eines Regionalverbandes, wie es der kantonale Wirtverband Gastro St. Gallen empfiehlt. Der nun zu gründende Regionalverband soll den Namen Gastro Heildalden oder Gastro Oberland tragen. Ihm werden gegen 300 Gastwirtschaftsbetriebe angehören. r.

Fleischverbrauch um 10 Prozent zurückgegangen. Trotz der Rinderseuche BSE ist der Fleischverbrauch in der Schweiz in den Monaten April und Mai um lediglich 10 Prozent zurückgegangen. Nach Angaben der Schweizerischen Genossenschaft für Schlachtvieh- und Fleischversorgung (GSF) kauften die Konsumenten seit dem Ausbruch der BSE-Krise annähernd gleichviel Rindfleisch wie im Vorjahr. Auf Reaktion auf den Medienwirbel um den Rinderwahnsinn und die damit entstandene Verunsicherung kaufte die GSF im April etwa 1475 Tonnen Fleisch oder den wöchentlichen Umsatz der Schweiz. Für die anschließende Verbilligungsaktion wurden bei der GSF Gesuche für rund 21 000 Tiere eingereicht. r./SH

Juli-Aktion

Hürlimann
 *Robott pro Flasche. Gültig vom 1. Juli bis 31. Juli 1996. Weitere Infos bei: Brauerei Hürlimann AG, Tel. 01/288 22 22, Fax 01/288 21 99.



Löwenbräu alkoholfrei, 33 cl

10 Rp.*
günstiger



Löwenbräu alkoholfrei, 58 cl

10 Rp.*
günstiger



Löwenbräu «Tradition 1897», 50 cl

10 Rp.*
günstiger



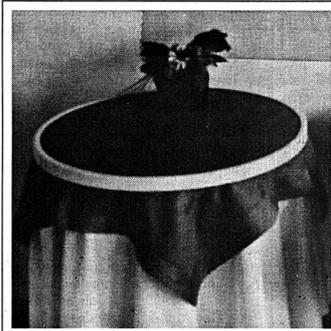
Hürlimann Panaché Dose, 50 cl

15 Rp.*
günstiger



Hürlimann Panaché 33 cl

8 Rp.*
günstiger



Tischringe:
für Werzaltische. Stahlblech thermoplastifiziert.

60 cm, rund	Fr. 47.-
80 cm, rund	Fr. 56.-
105 cm, rund	Fr. 75.-
60 x 60 cm	Fr. 65.-
70 x 70 cm	Fr. 69.-
80 x 80 cm	Fr. 77.-
110 x 70 cm	Fr. 83.-
120 x 80 cm	Fr. 89.-

H&J HEIM SA
Einrichtungen
Via del Sole 1, 6598 Tenero
Telefon 091 735 69 80
Fax 091 735 69 94
P 86000/315150



bewahrt Sie vor bitteren Enttäuschungen.

Zu verkaufen:

- Tiefkühlzelle -Narmoflex-: 180x210x240 cm; inkl. Kälteaggregat Fr. 1500.- ab Platz.
- Zwei Billardtische; 8-Fuss; 2-Franken-Automat; neuwertig; VP: Fr. 3800.-
Telefon: 033 23 37 14 86055/385935

Reisebüroette

in Trentino Aldo Adige (3 Büros, in Trento, Bozen und Rovereto) sucht tätigen oder passiven Teilhaber (bis zu 50%). Die Büros verfügen über IATA-Lizenzen und Agenturen aller gängigen Reiseveranstalter und befinden sich in bester 1a Lage. Ausserdem werden eigene Sprachreisen veranstaltet. Umsätze: 1993: 7,5 Mio.; 1994: 9,5 Mio.; 1995: 11 Mio. mit positivem Geschäftsergebnis. Kauf direkt vom Besitzer. Preis Verhandlungsbasis.
Zuschriften bitte unter Chiffre 86102, hotel + tourismus revue, Postfach, 3001 Bern. 86102/385930

Zvieriplättli, Speckbrettli, Einwegbrettli, Touristenbrettli u. Grillspiesse mit Aufdruck

Schneidbrettchen mit Branddruck ab Fr. 1.50

Grosse Auswahl mit vielen Formen, kurzfristig ab Lager lieferbar, günstige Klischeekosten.
Textgestaltung gratis. Katalog bei:

F. BRUNNER
Holzprodukte f. d. Werbung, Butterfalsir 17, 4106 Therwil
Tel. 061-721 65 00 Fax 061-721 61 90

Wir verbessern... ..Betriebshygiene... ..Lebensqualität... ..Ihr Image!

Schädlingsbekämpfung, Präventivschutz, Desinfektion, Holzschutz, Fassadenschutz gegen Tauben.
Für Sie, für Ihre Mitarbeiter, für Ihre Kunden - seit 25 Jahren in der Schweiz.
Schädlingsbekämpfungs-Service nach ISO 9002 zertifiziert. Unsere Servicekonzepte sind nach HACCP-Richtlinien aufgebaut und unterstützen GMP-Programme.

Wir erfüllen diese hohen Qualitätsansprüche partnerschaftlich, umweltgerecht nach neuestem Wissensstand der Technik. Rufen Sie uns an, gratis Beratungsdienst in der ganzen Schweiz.

Rentokil
Weiningen 01/750 25 50
Egerkingen 062/398 44 01
Carouge 022/827 90 00

MEER DEKOR

DER GRÖSSTE DEKORLADEN DER SCHWEIZ MIT ÜBER 1000 m² AUSSTELLUNG

Neuf Jetzt attraktive Sujets rund ums Meer und ums Strandleben sowie über 1000 weitere Artikel zu sensationellen Preisen.
z.B. Tiere, Pflanzen, Blumen und Korbwaren
Miete möglich

URMAX
DER LUXURIOUS VERKÖRPERLICHEN LADEN
Oberdorfstrasse 18
CH-5722 Gränichen/Suhr
Telefon 062/842 90 66
Telefax 062/842 91 35
ÖFFNUNGSZEITEN:
Mo 13.30 - 18.30 Uhr
Di - Fr 9.00 - 12.00 und 13.30 - 18.30 Uhr
Samstag 9.00 - 16.00 Uhr

Ausfahrt Aarau Ost, in Suhr ca. 5 Min. von Möbel Priester, Richtung Luzern

BON 89-4275
ensenden an
diga, Info-Service, 8854 Galgenen
Schicken Sie mir bitte gratis
den 84seitigen Gastro-Katalog

Name _____
Strasse _____
PLZ/Ort _____

Das Design ist aussergewöhnlich. Der Preis erfreulich.

Code 104 275.
Über Mengerabatte informiert Sie Ihr Fachhändler oder Grossist.

DISC ENGRS MÖBELZENTREN

Grossauswahl auf über 38'000 m² Ausstellungsfläche!
8854 Galgenen/SZ 4814 Hägendorf/Olten 9532 Rickenbach/Wil
Tel. 055/66 11 11 Tel. 062/46 26 41 Tel. 073/23 64 77
Ausfahrt Lachen/SZ Industrie Ost neben Waro
8032 Emmen/Luzern 1701 Frubourg/Nord 8600 Dübendorf/ZH
Tel. 041/55 10 60 Tel. 037/26 80 80 Tel. 01/822 22 26
Hasliring Granges-Paccot Industrie Kriesbach

kaufen statt mieten

comtello Münztelefon

schnelle Amortisation durch Einsparung der Mieten für das Gerät und die separate Amtsleitung

telcoma
Angehren + Wyss Co.
Wilerstrasse 73
9202 Gossau
Tel 071 388 69 11
Fax 071 388 69 19

Günstiger im Abonnement!

	¼ Jahr	½ Jahr	¾ Jahr
Inland	<input type="checkbox"/> Fr. 132.-*	<input type="checkbox"/> Fr. 78.-*	<input type="checkbox"/> Fr. 45.-*
Ausland (Landweg)	<input type="checkbox"/> Fr. 168.-	<input type="checkbox"/> Fr. 98.-	<input type="checkbox"/> Fr. 58.-
Europa (Luftpost)	<input type="checkbox"/> Fr. 228.-	<input type="checkbox"/> Fr. 131.-	<input type="checkbox"/> Fr. 75.-
Übersee (Luftpost)	<input type="checkbox"/> Fr. 299.-	<input type="checkbox"/> Fr. 181.-	<input type="checkbox"/> Fr. 99.-

Zutreffendes bitte ankreuzen * inkl. 2% MwSt

Name _____
Vorname _____
Beruf/Position _____
Strasse/Nr. _____
PLZ/Ort _____
Telefonnummer _____

Bitte ausschneiden und einsenden an:
hotel + tourismus revue, Abonnementsdienst
Postfach, CH-3001 Bern

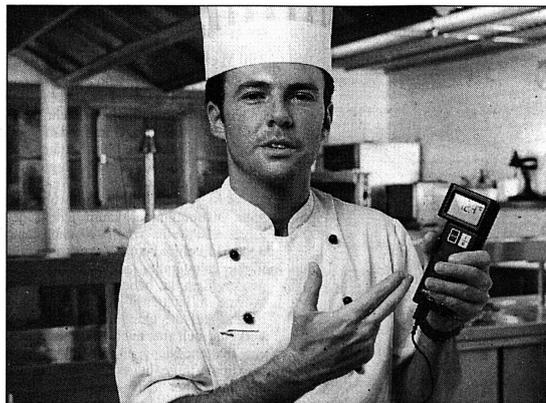
HACCP-Forum, Mannheim

Mit HACCP den Schädlingen auf der Spur

Das amerikanische Hygienekonzept «**Hazard Analysis and Critical Control Points**» setzt sich in Europa zunehmend durch. Seine Anwendung entwickelt die Hygiene in der Küche zu einem Prozess mit System. Deutlich zeigte das HACCP-Forum in Mannheim, dass die Dreh- und Angelpunkte bei den «kritischen Punkten» und insbesondere der Temperatur liegen.

GUDRUN SCHLENCEZK

Seitdem die EG-Richtlinie 93/43/EWG über Lebensmittelhygiene von den Lebensmittelherstellern und -verarbeitern ein HACCP-Konzept verlangt, ist diese Abkürzung in aller Munde. Ein Forum in den Räumern der Berufsgenossenschaften Nahrungsmittel und Gaststätten in Mannheim beleuchtete für interessierte Fachleute was «Hazard Analysis and Critical Control Points» speziell in der Gemeinschaftsverpflegung bedeutet. Mit der Revidierung des Schweizer Lebensmittelgesetzes im letzten Jahr zieht das aus Amerika stammende Konzept auch in Schweizer Küchen ein. Es handelt sich nicht um eine Verschärfung der Lebensmittelhygiene, sondern bindet diese vielmehr in ein Qualitätssicherungssystem. «Lebensmittelhygiene impliziert kein Null-Risiko, sondern bedeutet Minimierung auf ein akzeptables Risiko», grenzt Klaus Müller, von oben genannter Berufsgenossenschaft, die Spannweite der Lebensmittelhygiene ein. Er definiert letztere wie folgt: «Hygiene bei Lebensmitteln sind alle Vorkehrungen und Massnahmen, um ein unbedenkliches und genusstaugliches Lebensmittel zu



Thermometer für die Kontrolle der «Critical Control Points» gehören in Zukunft zur Ausstattung eines jeden Küchenchefs. Foto: Archiv

gewährleisten». Auch HACCP zielt nicht auf einen Zustand hin, sondern beschreibt einen Prozessablauf. In Deutschland wird HACCP mit «Gefährdungsanalyse und Lenkung kritischer Punkte» übersetzt.

Produkt bestimmt System

«HACCP kann man nicht kaufen», betont Frieder Grundhöfer, Lebensmittelchemiker der Chemischen Landesuntersuchungsanstalt in Freiburg i. Br. Er empfiehlt eine produktspezifische externe Beratung. Die wesentlichen Schritte bei der Herstellung von Lebensmitteln nach dem HACCP-Konzept sind Rohstofflieferung, Rostofflagerung, Verarbeitung, Verpackung, Produktlagerung. Die Ur-

produktion beim Landwirt und die sich daraus ergebende Rohstoffqualität findet erst bei grösseren Unternehmen Berücksichtigung. HACCP sieht vor, in jeder Stufe des Herstellungsverfahrens gesundheitliche Umstände in regelmässigen Abständen zu identifizieren, zu lenken und zu überwachen. Gesundheitsgefährdende Umstände sind jede biologische Kontamination durch Mikroorganismen und Parasiten oder Belastung mit chemischen und physikalischen Stoffen in unannehmbaren Mass.

Mehr als reine Kontrolle

«Die Schädlinge unter Kontrolle haben, heisst noch nicht hygienische Produktion», betont Klaus Müller. Schädlingsbekämpfungsmittel können das Gegen-

teil bewirken, wenn sie nach der Diffusion durch die Verpackung als Rückstand auf dem Produkt erscheinen. Die chemische Gefahr ist nach Grundhöfer allerdings vernachlässigbar. Dagegen nicht die wenig beachtete Verunreinigung mit Fremdkörpern durch Geräteabrieb. Einen weiteren wichtigen Einflussfaktor, die Personalhygiene, stellte Werner Grohmann, Modul Consult Engineering gsmh in Wien, dar. Personalvorsorge impliziert auch eine Stuhluntersuchung nach dem Auslandsaufenthalt oder saubere Arbeitskleidung. Verantwortlich ist der Delegierte oder der Betriebsleiter. «Ein Problem in der Gastronomie sind die möglichen Kreuzkontaminationen», warnt Klaus Müller. Vor allem, wenn es schnell gehen soll, wird oft mit einer Klinge Fleisch und Salat geteilt. Hier bieten farbig markierte Messer Abhilfe. Ins gleiche Fahrwasser schlägt Grundhöfers Erfahrung, dass in der Küche selten unreine und reine Ströme streng getrennt werden. Nahrungsmittel und der bakteriologisch bedenkliche Abfall kreuzen sich. Speziell beim Küchenneuequipment sollte eine strikte Trennung erfolgen.

Basis: die kritischen Punkte

Unter dem «Critical Control Point» (CCP) versteht man eine Stufe oder einen Schritt im Herstellungsprozess, an denen Risiken für die Lebensmittelsicherheit entstehen können. Es müssen aber auch Punkte im Herstellungsprozess sein, bei denen das Küchenpersonal mit gezielten Massnahmen eingreifen kann. Wie bei einer Gefahrenanalyse muss im Vorfeld analysiert werden, an welcher Stelle in der Verarbeitung welche Gesundheitsrisiken entstehen können. Das Erkennen der CCPs ist der Dreh- und Angelpunkt und spart im Hinblick auf Unfälle langfristig bares Geld. Die in Kürze erscheinenden Leitlinien

zum Schweizer Lebensmittelgesetz stellen ebenfalls neben der «guten Herstellungspraxis» die CCPs in den Vordergrund. Die Messmethoden der CCPs reichen von der preiswerten rein visuellen Methode bis zur Laboranalyse. Die regelmässige planmässige Kontrolle und deren Aufzeichnung an einem kritischen Punkt nennt man Monitoring.

Kommentar

Das Haar in der Suppe

Fällt das Haar in der Suppe unter die Kategorie «akzeptables Risiko» oder wird die Mücke auf dem Tischtuch dann doch zum Elefanten? Wem vergeht nicht der Genuss beim Finden eines fremden Haars in der eigenen Suppe! Hier verspricht die Lebensmittelhygiene Abhilfe und soll per Gesetz Unbedenklichkeit und Genusstauglichkeit garantieren. Bleiben wir beim Haar in der Suppe: dessen Eliminierung ist nur durch starke Eingriffe in die persönliche Lebensart des Küchenpersonals zu erreichen. Vielleicht sollte man die Haare dann doch lieber in der Suppe lassen. Nach dem Motto «Was man nicht weiss, macht einen nicht heiss», können auch erst durch durch Wissen bestimmter Umstände Krankheits-symptome entstehen. Doch eine Verharmlosung der Gefahren ist fehl am Platz. In einschlägiger Fachliteratur ist die gesundheitliche Gefahr, beispielsweise durch Pilzfall, bei schadhafte und schlecht gelagerten Kartoffeln, Nüssen etc. nachzulesen. Einig sind sich die Wissenschaftler, dass die durch Lagerpilze gebildeten Mycotoxine zu den stärksten Giften zählen. Sie übertreffen in Stabilität und Toxizität noch die chemischen Pflanzenschutzmittel. Da hilft weder Kochen noch chemische Behandlung. Und der tischfertigen Rösti oder der Nussecke ist ein hoher Keimgehalt einzelner Rohstoffpartien nicht anzusehen. Auch HACCP bietet für solche Fälle keine Garantie. Vielmehr sind im Betrieb Verantwortungsbewusstsein und Zuverlässigkeit im Personalbereich speziell bei der Warenannahme gefragt. Nicht der Gesetzestext sollte den Leitfaden in der Küchenhygiene bilden, sondern die Frage wie Qualität geboten werden kann. Damit nicht der Gast das Haar in der Suppe selbst findet.

Gudrun Schlencezck Gasser

Richtige Hitze wählen

Ein grundlegender kritischer Punkt der Hygiene ist die korrekte Temperatur. Die Dokumentationspflicht im Rahmen des HACCP beschränkt sich zu 90 Prozent auf die Kontrolle der Temperatur-Zeit-Beziehung. Eine einheitliche Vorschrift für alle Produkte ist nicht realisierbar. So wird erst bei 75 Grad die Salmonellengefahr gebannt. Werden jedoch 64 Grad überschritten, entsteht aus dem Rostbeef bereits ein ordinärer Rindsbraten. Am Beispiel der Friteuse zeigte Willi Schwebel, Ingenieur für Verpflegungs- und Grossküchentechnik in Sinn, dass zu hohe Temperaturen gesundheitsgefährdend

sein können: Hängen die Heizstäbe der Friteuse zu tief und werden am tiefsten Punkt 80 Grad überschritten, entstehen aus den Sinkstoffen Kanzerogene. Auf die Bedeutung der Temperaturmessung ging Detlef Higgelke der Testo GmbH in Lenzkirch ein. «Gemessen wird immer die Temperatur des Messfühlers und nicht die des Messgutes», betont Higgelke. Da der Temperaturfühler eine gewisse Zeit benötigt, um die Temperatur der gemessenen Stoffe anzunehmen, ist die Messung erst abgeschlossen, wenn sich die Anzeige nicht mehr wesentlich ändert. Das trifft bei 99 Prozent der Endwerte zu. GSG

Auswirkungen für die Praxis

Auch Schweizer Vertreter aus der Grossküchentechnik informierten sich über die neuesten Trends in der Hygiene. Und das speziell im Hinblick auf den Export, welcher anteilmässig am Umsatz stark zunimmt. Die Franke-Gruppe verzeichnete letztes Jahr beim Export in die EU einen Anteil von 59 Prozent des konsolidierten Nettoumsatzes. Der Inlandsabsatz sank dagegen von 16 auf 12 Prozent. Jörg Naef, Vertriebsleiter bei der Franke AG in Aarburg, suchte an der Tagung speziell Anregungen für die Kommunikation von Hygieneprodukten, in anderen europäischen Ländern. In der Schweiz

stufte Naef die Anpassung an das neue Konzept aufgrund des bestehenden Niveaus als problemlos ein. Doch «speziell kleine und mittlere Betriebe kommen bei den CCPs, verbunden mit der notwendigen Protokollierung und den damit zusammenhängenden Kosten, betriebswirtschaftlich an ihre Grenzen», empfindet Naef. «Neu ist die erforderliche systematische Arbeitsweise in der Küche mit HACCP», beurteilt René Föhn, Mitglied der Geschäftsleitung der ELRO-Werke in Bremgarten, deren Umsatz zu 77 Prozent vom Export bestimmt ist. GSG

Berggasthaus Hundwiler Höhi im Appenzellerland

Hauswände, die im Winter heizen können

Normale Hauswände verlieren im Winter Wärme. Bei transparent gedämmten Wänden ist dies umgekehrt: sie liefern Heizenergie frei Haus. Zu den ersten, die diese neue Art des Heizens in der Praxis ausprobiert, gehört eine engagierte Appenzeller Wirtin.

MARGRIT DE LAINSECO

Die zwei Häuser auf der Hundwiler Höhi in Appenzell-Ausserrhoden fallen auf, weil sie so verschieden sind. Das alte Haus hat traditionell kleine, das neue eta-

genhohe Südfenster. Grau schimmernde Platten füllen die Räume dazwischen: sie ernten Sonnenlicht, das sich als Heizenergie nutzen lässt. Für Höhi-Wirtin Marlies Schoch kommt einem tiefen Heizenergieverbrauch besondere Bedeutung zu, weil keine Strasse auf die Höhi führt. Der Brennstofftransport ist mühsam und zeitaufwendig. Normalerweise verliert eine Hauswand während der Heizsaison viel mehr Wärme, als durch sie dank Sonneneinstrahlung ins Haus gelangt. Die Knacknuss heisst: Wie lässt sich der negative Saldo in einen positiven verwandeln? Bereits 1977 hatte ein französischer Architekt namens Felix Trombe die Idee, eine Glasplatte vor eine dunkle

Hauswand zu stellen. Das Glas absorbiert Sonnenlicht, die Wand dahinter speichert die Wärme und gibt sie später an die Räume ab. Das gut isolierte Glas hält die Wärme abends im Haus.

Das Herz der neuen Technik

Die transparente Wärmedämmung (TWD) ist eine Weiterentwicklung der Trombe-Wand. Das einfache Glas als äusserer Abschluss wird ergänzt durch eine anschliessende, etwa 10 cm dicke Schicht aus Acrylglas mit Wabenstruktur. Sie ist das Herz der neuen Technik und sieht aus wie ein Haufen waagrecht aufgestapelter, zusammengepappter Trinkhalme. Dahinter folgen ein Luftzwischenraum, eine dunkle Absorberplatte und die Hausmauer. Der Absorber verwandelt das eingestrahelte Licht in Wärme, die Wand speichert diese und gibt sie – zeitlich verzögert – an die anschliessenden Räume ab. Wenn's draussen kalt wird, bleibt die Wärme im Haus gefangen – dieser Dämmeffekt kommt durch die geringe Wärmeleitfähigkeit der ruhenden Luft in den «Trinkröhrchen» zustande. Resultat: Die transparent gedämmte Wand bringt pro Heizsaison und Quadratmeter etwa 100 Kilowattstunden Wärme ins Haus. Die TWD-Elemente hat die Ernst Schweizer AG aus Hedingen/ZH gefertigt, die einzige einheimische Firma, die



Wirtin Marlies Schoch steht vor dem Neubau mit modernster Technik: Die Platten an der Südfassade ernten die Wärme. Foto: Nick Brändli

diese serienmässig herstellt. 700 Franken kostet der Quadratmeter transparent gedämmte Fassade – eine lohnende Investition? «Es kommt darauf an, wie man rechnet», sagt Peter Dransfeld. «Auf der Hundwiler Höhi sind für TWD und zusätzliche Dämmung Mehrkosten von 50'000 Franken entstanden. Das entspricht etwa dem Preis einer Zentralhei-

zung, auf die wir dank der neuen Technik verzichten können.» Gespart wird ausserdem Brennstoff, und zwar massiv: Im alten Berggasthaus sind für Heizen und Kochen pro Winter etwa 30 Ster Holz nötig. Für den Neubau werden zwei bis drei Ster ausreichen – der grösste Teil der Heizenergie kommt hier via Wand ins Haus.

Gut für sonnige und kühle Lagen

Knapp die Hälfte unseres gesamten Energieverbrauchs geht auf das Konto Raumheizung. Der Bund fördert die vielversprechende Technik im Rahmen von Energie 2000. Finanziell unterstützt werden neben der Forschung auch die ersten gebauten Beispiele: Das Haus auf der Hundwiler Höhi ist ein sogenanntes Pilotprojekt des Bundesamtes für Energiewirtschaft. Die Hundwiler Höhi liegt auf 1300 Metern über Meer und ist weitgehend nebelfrei –

ideale Bedingungen für die transparente Wärmedämmung: die Sonnenernte ist 20 Prozent ergiebiger als im Mittelland, und eine Beschattung der TWD-Fassade ist dank dem frischen Klima im Sommer nicht nötig. Bei Sanierungen wird die TWD-Konstruktion vor die bestehende Fassade gesetzt. Die transparenten Platten dienen dann gleichzeitig als architektonisches Gestaltungselement, als zusätzliche Wärmedämmung und teilweise als Heizungsersatz. MDL

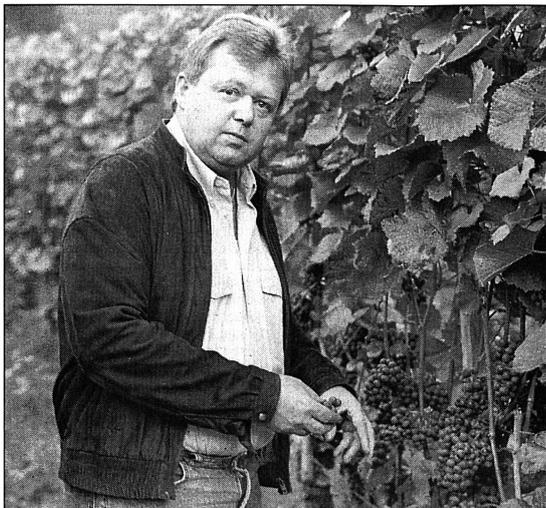
Graubünden

Gesunder Wein für die geschwächte Ferienecke

Die Weinberge Graubündens umfassen mit 375 Hektaren zwar nur 2 Prozent der gesamten schweizerischen Weinbaufläche, aber im Bündner Rheintal gedeihen über zwanzig Rebsorten. Aus ihnen werden mehr als dreissig verschiedene Weine gekeltert, darunter einige Spitzenweine. «Und die Zukunft der Bündner Weine hat erst begonnen», ist der Bündner Rebbaukommissär Hans Jüstrich überzeugt.

FRANZ SPANNY

Graubünden kann auf eine 2000jährige Weinkultur zurückblicken. Ob die Reben, die hier Fuss gefasst haben, von den Römern vor der Zeitenwende über die Alpen ins Land der Rätier gebracht haben, ist umstritten. Manches deutet darauf hin, dass der Weinbau im damaligen Rätien schon vor ihnen betrieben wurde. Nach dem Zerfall des Römischen Reiches erbte die Kirche neben der Macht auch die Weinberge. Bis ins 17. Jahrhundert wurden in Graubünden nur weisse Trauben gekeltert, vorwiegend Elbling und Completer. Die Blauburgunder-Traube hielt erst durch den Duc de Rohan, den Befehlshaber französischer Truppen in Graubünden, Einzug in der Bündner Herrschaft. Heute bedecken die



Der Weinbauer Thomas Donatsch hat einiges zur Qualitätssteigerung in Graubünden beigetragen. Foto: Franz Spany

Blauburgunder-Reben mit 281 Hektaren fast 90 Prozent der Rebfläche zwischen Fläsch und Bonaduz. Und jahrzehntelang waren die Herrschaftler Weine rot.

Das hat sich inzwischen geändert. Zwar dominiert der Blauburgunder noch immer die Region, aber daneben gibt es inzwischen auch sehr schöne Weissweine

und eine stattliche Anzahl von besonderen Spezialitäten.

200 Weine zur Degustation

An der schon zur Tradition gewordenen Bündner Weinprobe, die in diesem Jahr in Jenins stattfand, konnten nicht weniger als 200 Weine aus Graubünden degustiert werden, darunter Spezialitäten und auserlesene Tropfen älterer Jahrgänge. Vor allem aber natürlich 95er Weine, die als «sehr gut» taxiert werden, wobei der 95er Blauburgunder kaum jenem des Jahrhundertweins von 1990 nachstand. Seine Mittelgradation betrug ebenfalls 97 Oechsle-Grade. Zu diesem hervorragenden Resultat haben viel Sonne und Wärme im letztjährigen Oktober beigetragen. Auf die Qualität positiv ausgewirkt hat sich aber auch eine konsequent eingehaltene Mengenbeschränkung. Die Maximalerträge liegen in Graubünden deutlich unter den gesetzlich vorgeschriebenen Maximalmengen. Sie betragen im vergangenen Rebjahr lediglich 750 Gramm pro Quadratmeter beim Blauburgunder.

Zielgruppe Spitzengastronomie

Aus den Trauben der Bündner Rebberge zwischen Fläsch und Felsberg wurden rund 2 Millionen Liter Wein gekeltert. Rund die Hälfte davon von den 57 Selbstkelterern, die immer wieder durch ihre innovative Ader aufhorchen lassen und den guten Ruf der Bündner Weine nicht nur begründet haben, sondern ihn

auch hegen und pflegen. Sie kennen auch keine Absatzprobleme für ihre hervorragenden Produkte. Weine aus Graubünden, dem kleinsten Weinbaugbiet der Schweiz, haben sich einen der ersten Plätze in der gehobenen Gastronomie erobert. Die Anstrengungen der Bündner Winzer in den letzten Jahren und ihr Qualitätsprinzip tragen vermehrt Früchte. Die «Weinecke der Schweiz» nimmt eine Spitzenposition im vielfältigen Angebot der Schweizer Weinproduzenten ein.

Weinjahr 96: Vorsichtiger Urteil

Die neue Generation von Winzern in der Bündner Herrschaft leistet nicht nur gute Arbeit im Keller, sondern auch in den Rebbergen. «Es gibt eine ganze Anzahl von Spezialitäten in den Bündner Rebbergen», weiss der Bündner Rebbaukommissär, «darunter auch resistente Rebsorten wie De Chaunac, Léon Millot, Maréchal Foch, Regent und Seyval blanc, die ich als glückliche Reben bezeichne, weil sie von jeglichen Spritzmitteln verschont bleiben. Was die Aussichten auf das Weinjahr 1996 betrifft, ist man bei der Zentralstelle für Obst und Weinbau auf dem Plantahof in Landquart sehr vorsichtig. Ob es ein guter Jahrgang wird, hängt noch von zu vielen unwägbareren Faktoren ab. Gegenwärtig darf man guter Hoffnung sein. Während der Blütezeit herrschte ideales Wetter, «und das Wachstum ist um zehn Tage voraus», so Hans Jüstrich.

Markengastronomie

«Diner's» kommt in die Schweiz

An einem harten Arbeitstag fällt «Diner's Nostalgic Restaurant» den Magen schnell und sicher. Der Ursprung der Kette liegt in Amerika und verzeichnet dort grossen Erfolg. Im September 96 öffnet das erste Diner's in der Schweiz, in Uster.

GUDRUN SCHLENCZEK

Die über 7000 bestehenden Diner's Restaurants in den USA versprechen Umsatz. Daniel Singy aus Basel entschied sich, die Idee für die Schweiz zu übernehmen. Im August 1995 gründete er gemeinsam mit seiner Schwester Yvonne Singy und Salvatore Iacobelli die Aktiengesellschaft «Diner's - the American Nostalgic Restaurant». Name und Konzept liess das Trio gleich in Bern beim Amt für geistiges Eigentum schützen. Am 29. September dieses Jahres wird das erste Schweizer Diner's in Uster an der Seestrasse 7 eröffnet. Das Grundprinzip dieser Gruppe ist eine einfache, unkomplizierte und schnelle Küche. Die Zielgruppe der Diner's liegt ursprünglich in der arbeitenden Bevölkerung. Der eigentliche Pionier der Diner's in den USA, Walter Scott, realisierte, dass diejenigen, welche bis in den Abend hinein arbeiten, auf das Essen verzichten müssen, da die Küche bereits um acht Uhr schliesst. In den Anfängen trug er abends belegte Brötchen und sonstigen Imbiss mit dem Wagen aus. Bald konnten die Kunden in umgebauten Eisenbahnwaggons kleine Mahlzeiten verzehren. 1887 entstand der erste spezialisierte «Lunch-Waggon». Ein Diner's Restaurant bedeutet auch die Wahl eines ganz

bestimmten Themas für den individuellen Betrieb. Singy entschied sich für die fünfziger Jahre. Die Inneneinrichtung ist so in Vinyl, Chrom, Stahl und Holz gehalten. Die Möbel stellt eine Spezialfirma in Los Angeles her. Hits aus den fünfziger Jahren kann der Gast an originalen, gemäss den Ansprüchen der modernsten Technik restaurierten Jukeboxen selber bestimmen.

Club Sandwiches und Burger

Ebenso wird in der Küche im 50er-Jahre-Stil zubereitet: Neben den bekannten Burgern, Club Sandwiches oder fritierten Calamars kann der Gast auch Spezielles bestellen. Das «Ono Banana Bread» (gutes Bananenbrot) beispielsweise wird in einer Usterner Bäckerei nach altem Rezept hergestellt. Ansonsten werden die Gerichte von Singys Schwester Yvonne zubereitet. Das erste Diner's in Uster steht als amerikanisches Dienstleistungsunternehmen den Gästen das ganze Jahr durchgehend von morgens acht Uhr bis Mitternacht zur Verfügung. Angesprochen werden alle Bevölkerungsschichten und speziell die Altersgruppe der 20- bis 50jährigen.

Service wie in Amerika

Der interne Ablauf erfolgt nach amerikanischem Vorbild. Der Gast wird hostesiert und muss warten, bis ihm ein Platz zugewiesen wird. Die Serviceangestellten stellen sich mit dem Vornamen vor und erklären jedem neuen Gast kurz das Konzept des Diner's. Eine Trennung von Raucher und Nichtraucher ist selbstverständlich. «Die Portionen sind - typisch amerikanisch - gross und werden auf einfachen Platten angerichtet. Der Preis einer Mahlzeit liegt zwischen 8 und 22 Franken», erklärt Singy.

Wichtig ist dem Team die Transparenz für den zunehmend durch Lebensmittelskandale verunsicherten Konsumenten. Einmal gewährt die Küche dem Restaurantbesucher direkten Einblick vom Lokal aus. Zum anderen werden alle Zutaten der Mahlzeit auf der Speisekarte aufgeführt. «Mineral- und Kaffeegetränke werden exklusiv nach dem Refill-System ausgeschenkt», nennt Singy eine weitere von Amerika kopierte Besonderheit. Gegen einen kleinen Aufpreis füllt die Bedienung ständig die jeweiligen Getränke auf. Und da es beim mittäglichen Arbeitslunch schnell gehen muss, zahlt der Besucher an der Kasse beim Ausgang. Niemand braucht lange auf die Rechnung zu warten. Diner's erfüllt das Kundenbedürfnis vom gehaltvollen Essen mit Fast-food-Service. Die Kinderfreundlichkeit erinnert zudem an McDonald's. Jeder kleine Gast wird im Restaurant persönlich mit einem Geschenk begrüsst.

Uster bleibt kein Einzelfall

Das gerade Uster als Standort von der Aktiengesellschaft gewählt wurde, hat seine Gründe. Eine städtische Region sollte es sein, da im Unterschied zu ländlichen Gebieten hier Gastronomie und «life style» nach amerikanischem Vorbild kein Fremdwort. Im Gegensatz zu Zentrumslagen in Zürich oder Winterthur kommt der geringere Pachtzins in Uster den Newcomern entgegen. Das «Diner's» in Uster soll keinen Einzelfall darstellen. Man strebt den Lizenzverkauf an. Doch erst muss ein einjähriger Probelauf die Tragfähigkeit des Konzeptes beweisen. Bis zu 70 Betriebe kann sich Singy in der Schweiz vorstellen. Wichtig bleibt für ihn jedoch die individuelle Note der einzelnen Betriebe.

Tessiner



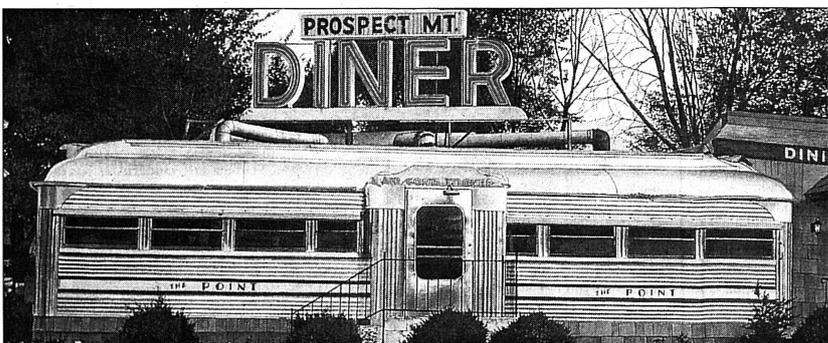
Die schöne heile Welt der Grotti existiert laut einer Umfrage im Tessin nur für Touristen. Foto: Stephan Wehrle

Einheimische meiden Grotti

Gemäss einer nicht repräsentativen Umfrage der kantonalen Fachschule für das Hotel- und Tourismusgewerbe in Bellinzona werden die Tessiner Grotti von den Einheimischen nicht goutiert. Einzig Deutschschweizer Touristen finden die als «typisch tessinerisch» geltenden Beizen gut.

rismusfachschule in Bellinzona befragten in Zusammenarbeit mit verschiedenen Verkehrsvereinen im Sopraceneri 219 Einheimische und 109 Touristinnen und Touristen aus der Deutschschweiz zum Thema Grotti. Zudem schickten sie Fragebogen an 14 Grotti im Locarnese und im Maggiatal. Während Deutschschweizer und Deutschschweizerinnen zu 95 Prozent «zufrieden» oder «ziemlich zufrieden» sind mit der Qualität der Grotti und zu 97 Prozent auch gerne wieder eines der kühlen Beizchen besuchen werden, rümpfen die Einheimischen die Nase. 60 Prozent sind mit dem Speisangebot «nicht zufrieden», 12 Prozent «überhaupt nicht zufrieden». Vom ursprünglichen Grotti ist gemäss zwei Drittel der Einheimischen «wenig» übriggeblieben, mehr als ein Viertel von ihnen findet sogar die Wertung «gar nicht» angebracht. So ist es kein Wunder, dass die Hälfte der angefragten Grotto-Wirte vorab Touristinnen und Touristen bedient, lediglich vier Grotti werden in etwa zu gleichen Teilen von Einheimischen und Fremden besucht. Erstaunlich ist im übrigen die Preistabelle: Für ein Essen ohne Getränke lässt man im Schnitt in einem Grotto zwischen 13 und 50 Franken liegen. Hauptsächlich speisen die deutschsprachigen Gäste in den vermeintlich typischen Beizen Risotto, Minestrone, Polenta mit Kaninchen oder Polenta mit Brasato (Braten). Die Kritik der Einheimischen wird verständlich, wenn man aus der Untersuchung erfährt, dass in der überwiegenden Anzahl der angefragten Grotti sogar das italienische National-Fast-Food Pizza serviert wird. Aber immerhin, so schlussfolgert die Studie, sind die Grotti ein wichtiger Faktor im touristischen Angebot des Tessin. BAN

Die Schülerinnen und Schüler der kantonalen Fachschule für das Hotel- und Tourismusgewerbe haben - ohne es zu wollen - in ein Wespennest gestochen. Eine der letzten «echten» Bastionen im von fremden Einflüssen überfluteten Tessin haben sie ins Wanken gebracht. Denn was man schon lange ahnte, sie brachten es aus dem Schatten der Kastanienbäume aus unerblütliche Tessiner Sonnenlicht: Das Grotto ist nicht das, als was es gilt. Zwar sei ihre Umfrage nicht repräsentativ, sagen sie. Doch immerhin gibt sie einigermaßen Aufschluss. Das Grotto war einst ein in den Fels gehauener Keller, der gleichbleibende Temperaturen und Luftfeuchtigkeit für Wein und Käse, Schinken und Salametti bot. Irgendwann stellten die Besitzer sonntags ein paar Stühle davor, um ein bisschen mit den Nachbarn zu schwätzen und dabei noch dieses und jenes zu trinken und zu essen. Und irgendwann kam auch einer der Grotti-Besitzer auf die Idee ein paar Stühle mehr hinzustellen und auch Fremde einzuladen - gegen Geld, versteht sich. So entstand das Grotto. Doch jetzt stellte sich heraus: Die «Grotti» gefallen inzwischen weit mehr den fremden Gästen als den Einheimischen. Die Schülerinnen und Schüler der Tou-



Nach dem Motto «einfach und schnell», speisen die ersten Gäste in den USA in umgebauten Waggons. Foto: zvg

D'UNE LANGUE À L'AUTRE

Événementiel

Le tourisme rime avec l'écologie avec Green Globe

La protection de l'environnement prend une place sans cesse plus importante dans les milieux touristiques. On en veut pour preuve le nombre croissant d'adhérents au programme de Green Globe, une société qui s'est spécialisée dans les problèmes environnementaux dans le tourisme. De 150, il y a à peine une année, ce ne sont aujourd'hui pas moins de 350 entreprises touristiques qui ont déjà adhéré au programme écologique de Green Globe. Le fait que, même dans les hôtels de toute première catégorie, les linges ne sont pas changés systématiquement tous les jours, mais seulement sur demande expresse du client, témoigne en effet d'une recrudescence de la sensibilité écologique. Page 2

Air Engiadina, chiffres noirs bientôt en vue

Air Engiadina, la compagnie aérienne régionale qui est basée à l'aéroport de Berne et qui se trouve ainsi idéalement placée dans le bassin de population des cantons de Fribourg et de Neuchâtel, s'approche des chiffres noirs. Le nombre de passagers est en effet passé de 40 000 en 1994 à 84 000 en 1995. Les estimations pour 1996 font quant à elle état de 124 000 passagers. Les taux d'occupation sont passés de 40% en 1994 à 45% en 1995. Selon Dietmar Leitgeb, patron d'Air Engiadina, un taux d'occupation de 47% en 1996 devrait permettre à sa compagnie de se trouver dans les chiffres noirs au terme déjà du présent exercice comptable. Page 4

Le Skipass Valais sera-t-il bientôt une réalité?

Réunis récemment en assemblée générale, les membres de l'Association valaisanne des entreprises de remontées mécaniques ont révélé que deux entreprises sur trois avaient dû composer en 1995 avec un chiffre d'affaires en recul par rapport à celui de l'exercice précédent. Les adeptes du ski sont en diminution et les deux derniers hivers ont une nouvelle fois démontré l'intérêt de pouvoir disposer de canons à neige. Les entreprises qui ont pu bénéficier de neige artificielle s'en sont en effet mieux sorties que les autres. Un système d'abonnement de ski, valable dans tout le canton et appelé Skipass Valais, est actuellement à l'étude à l'École d'informatique de Sion. Page 4

Les chaînes sont désormais les bienvenues chez IHAD

L'IHAD (International Hotel Association Deutschland) est une association qui regroupait jusqu'ici uniquement des hôtels privés d'un certain standing en Allemagne. Lors de leur dernière assemblée annuelle qui s'est tenue à l'Hôtel Frankfurter Hof Steigenberger, les membres de l'IHAD ont toutefois décidé d'ouvrir également leur association aux chaînes et aux différents groupements hôteliers. Cette décision a été prise à l'unanimité et Best Western a été le premier groupe hôtelier qui en a profité pour devenir membre à part entière de l'IHAD. Contrairement à l'IHAD, cela fait déjà de nombreuses années que la SSH a ouvert ses portes aux chaînes hôteliers. Page 9

HACCP: l'hygiène des cuisines made in USA

Le concept d'hygiène américain HACCP (Hazard Analysis and Critical Control Points) poursuit son expansion en Europe. On en a eu une nouvelle fois la preuve lors d'un récent forum organisé en Allemagne, à Mannheim, où HACCP a notamment démontré les différentes applications auxquelles il était en mesure de répondre dans le domaine de la restauration collective. Avec la révision de la loi sur les denrées alimentaires qui est entrée en vigueur l'année dernière en Suisse, le concept d'hygiène préconisé par HACCP devrait également avoir son mot à dire dans les cuisines helvétiques. Page 12

Athletissima: de l'or pour le tourisme

Mercredi 3 juillet: quelque 18 000 spectateurs attendus, non seulement de la Suisse, mais de l'Europe entière, voire des Etats-Unis. Athletissima 1996, 21e du nom et seul événement récurrent de portée internationale à Lausanne, s'inscrit indiscutablement comme l'un des fondements majeurs de la notoriété de la Capitale olympique. Entretien avec Jacky Delapierre, «patron» de la manifestation, et commentaires de personnalités du tourisme lausannois.

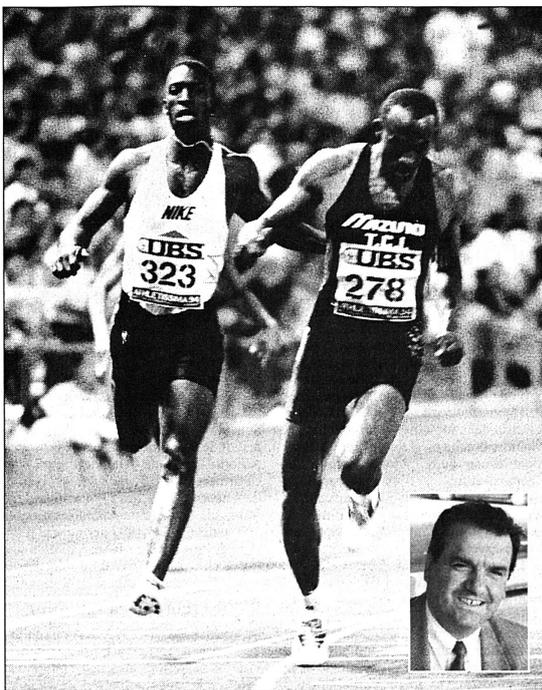
SANDRA JOYE

La première a eu lieu le 8 juillet 1977 devant 7000 spectateurs, avec une centaine d'athlètes et un budget de 150 000 francs. Aujourd'hui le meeting se classe à l'échelon mondial parmi les cinq plus importants du Grand Prix. Evénement d'un soir, il draine systématiquement un public de 16 à 18 000 personnes, voit la participation de 400 athlètes et dispose d'un budget de 2,2 millions dont la moitié est consacrée aux cachets. Le financement est assuré à 65% par les droits de télévision et la publicité, à 25% par les entrées, le solde se répartissant entre divers produits issus notamment du merchandising et une subvention de la Ville, qui met également le stade de la Pontaise à disposition.

Impact médiatique

La dimension touristique d'Athletissima se révèle sur plusieurs fronts. Initiateur de la manifestation et président du comité d'organisation (treize personnes dont une secrétaire à plein temps), Jacky Delapierre l'explique d'abord par la couverture médiatique: «La retransmission des images d'Athletissima sur le plan international est d'un réel impact, une chance. En 1992, lorsque Leroy Burrell a établi le record du monde du 100 m, le nom de Lausanne a été diffusé dans plus de 200 pays». Par les médias électroniques le soir même. Et la presse écrite le lendemain. Claude Petitpierre, directeur de l'Office du tourisme et des congrès de Lausanne (OTCL), abonde dans ce sens: «Jamais nous ne pourrions, en tant qu'OT, nous payer des campagnes promotionnelles qui projettent le nom de Lausanne de cette façon. En mesurer l'impact indirect est extrêmement difficile. Ici, c'est avant tout une question d'image: implanter un nom, acquérir une notoriété».

Des liens privilégiés avec le CIO
Siège du Comité international olympique (CIO), Lausanne s'est récemment



Athletissima: le seul événement récurrent de portée internationale à Lausanne, relève Jacky Delapierre (en médaillon). Photos: asl/SJ

vu attribuer le titre unique au monde de «Capitale olympique» (les organisatrices des Jeux deviennent «Villes olympiques»). Athletissima a aujourd'hui le CIO pour adresse. «Nous entretenons beaucoup de relations avec le CIO, qui est un partenaire privilégié», commente Jacky Delapierre. Un partenariat qui se traduit par exemple, dans le cadre de la manifestation, par l'apport d'un certain nombre de services comme la gestion des invités et les cérémonies protocolaires. Ou encore l'écran géant mis à la disposition du public. Du reste, en abritant un hôtel aussi prestigieux que le CIO, la cité lémanique se profile résolument comme la ville du sport en Suisse et Athletissima constitue l'un des piliers de cette image. Commentaire de Claude Petitpierre: «Il est parfois difficile de faire valoir les qualités d'une ville par rapport à une autre si ce n'est par certains USP. De ce point de vue-là, Athletissima est un cairn. Il ressort largement du programme lausannois et nous permet, tout à coup, d'accéder

aux médias internationaux». S'il ne peut pas chiffrer, sur les milliers de spectateurs drainés par l'événement, ceux

d'entre eux qui profitent de l'occasion pour découvrir un site en phase directe avec leur centre d'intérêt, Jean-François Pahud, conservateur du Musée olympique, est convaincu de l'implication économique d'Athletissima: «Pas seulement au niveau du Musée, mais au niveau de la ville, simplement par les gens qui viennent, qui dorment à Lausanne, par les participants au meeting. Il y a un apport important, qui se renouvelle chaque année».

Deux mille nuitées

Le mouvement généré en liaison directe avec l'événement, Jacky Delapierre l'évalue à quelques 2 000 nuitées. Mais il y a aussi les spectateurs et, parmi eux, un public qui suit ce type d'événement et qui se déplace pour y assister. «Lausanne est vouée aux deux tiers au tourisme d'affaires et connaît donc, à l'exception d'Ouchy, une baisse de fréquentation périodique en juillet et août. Athletissima, qui est l'événement sportif de l'été, contribue à atténuer ce recul estival», commente Jacques Pernet, président de la Société des hôteliers lausannois. Les nuitées induites directement ne font pas l'objet d'une statistique par les membres. Si l'apport est important, il est toutefois moins fructueux que celui généré par les foires professionnelles. Pour le président de la manifestation, l'Hôtel Mövenpick Radisson répond aux critères d'espace, de tranquillité et de volume de restauration nécessaires à l'hébergement des athlètes, à des conditions intéressantes.

«Nous nous sommes spécialisés pour accueillir des sportifs, en étant à même, par exemple, de suppléer aux régimes spéciaux requis. Les conditions accordées sont également une forme de soutien à l'organisation qui apporte beaucoup d'organisation», relève Jacques Bolle, son directeur.

Vente et commercialisation

Athletissima, constituée en association sportive, gère la publicité, le sponsoring et les droits de retransmission, lesquels sont cédés à l'Eurovision ou vendus directement pour les autres pays. La vente des billets, sauf 15% qui sont écoulés le jour même, s'opère par l'intermédiaire d'un sponsor et sur les journaux. Des entreprises, dont des sponsors, achètent des billets pour leurs clients et leurs collaborateurs. Nouveauté cette année, une carte-réponse pour les commandes 1997 a été insérée dans le programme. Si un car est organisé au départ de l'Allemagne, par contre aucun tour-opérateur helvétique ne s'est montré intéressé, quand bien même Marti et Kuoni ont été approchés.

Collaborant étroitement avec l'OTCL, qui se charge notamment d'opérations ponctuelles comme l'accueil de délégations et de personnalités, Jacky Delapierre, président d'Athletissima, manifeste le souhait que l'on utilise davantage l'événement, à l'exemple de ce qui se fait ailleurs. «A titre promotionnel, on pourrait établir des offres incluant une sortie en bateau ou une visite de caveau entre 16 h. et 17 h., et le meeting. Ainsi, les gens reviennent». Sur le plan de la commercialisation, si Claude Petitpierre, directeur de l'OTCL, explique que les bases forfaitaires du produit existent, il constate également que les créneaux de distribution appropriés sont rares. SJ

Tourisme vaudois

Marche sur le sentier de la cohésion

En cette période de mutation qui exige l'adaptation des fonctionnements comme de l'offre aux demandes d'une clientèle exigeante, l'Office du tourisme du canton de Vaud (OTV), qui a tenu son assemblée générale au Sentier, conçoit sa mission comme un interface entre Suisse Tourisme et les responsables du «devant de la scène», les offices locaux. Ceux-ci, formant le troisième niveau de la politique touristique, étaient au centre de ces assises.

JOSÉ SEYDOUX

Face à une concurrence effrénée, «dans un contexte helvétique où les charges sont parmi les plus fortes d'Europe, nos voisins ont fait de gros efforts au plan de l'accueil et de la promotion, aidés notamment par les subventions de l'Union européenne», a expliqué Jacques Martin, président de l'OTV, avant de rappeler la cohésion qui doit caractériser les rela-

tions entre les divers niveaux concernés par la dynamique du changement.

Les missions de l'OT local

«Les meilleures stratégies nationales en matière de publicité-image et de marketing ne remplacent pas les résultats obtenus par la qualité du travail effectué dans le terrain par les acteurs touristiques d'une région. Leur engagement, comme celui des villes et des stations, est une condition sine qua non du succès», affirme le président de l'OTV dans un exposé consacré aux missions prioritaires des offices du tourisme locaux: l'accueil et l'information, la sensibilisation des acteurs touristiques comme de l'ensemble de la population, les animations et manifestations, l'élaboration de nouveaux produits, la rationalisation de la promotion touristique locale.

Equipes régionales

Ce dernier point implique la création d'équipes régionales, formées de spécialistes des divers marchés étrangers, afin de regrouper les moyens humains et financiers au service d'une plus grande efficacité. «Ces regroupements permettront aux OT locaux d'atteindre une taille

suffisante pour se lancer dans leur propre commercialisation», espère Jacques Martin, en assortissant cette perspective d'une double nécessité: faire preuve d'innovation (et le nouvelle manne fédérale de 18 millions pourrait stimuler les esprits) et se former (ce que proposent diverses institutions à l'image de l'Unité de recherche et d'enseignement de la faculté des HEC de l'Université de Lausanne).

Art de vivre et création

On pourrait placer les tâches de l'OTV et des OT locaux sous le double signe de l'art de vivre et de la création, atmosphère et slogan qui permettent de définir la Vallée de Joux. Cependant, comme l'a rappelé Charles-André Ramseier, directeur de l'OTV, «la préparation, la promotion et la vente d'un séjour n'ont rien de comparable avec la fabrication d'une montre aussi populaire soit-elle». Face aux difficultés que l'on connaît et à celles qui se préparent («Une annonce de baisse des salaires, au seul des vacances estivales, n'est pas fait pour rassurer nos visiteurs traditionnels»), l'OTV - ainsi qu'il le fait savoir régulièrement lors de ces «mercredis du tourisme - ne ménage pas ses efforts.

Tout un tourisme événementiel pourrait d'ailleurs venir donner un coup de pouce salutaire à ses efforts en matière de communication et de promotion; il s'agit en particulier des «années thématiques»: 1996, Bicentenaire de la boîte à musique - 1997 et 1998, «Les temps forts d'une région très sports» (4 championnats du monde en 18 mois) - 1999, «Fête et Festivals», avec la Fête des Vignerons. Du sentier de la cohésion à l'autoroute du succès?

Aéroport de Genève

Au terme de cette assemblée, Jean-Pierre Jobin, directeur général de l'Aéroport de Genève, a entretenu à son auditoire sur les défis qui attendaient l'aéroport de tous les sommets qui, après le lâchage de Swissair, n'est pas pour autant dépourvu d'atouts. Avec ses 340 hectares de surface, ses 6 000 employés, ses 150 000 mouvements annuels et ses 6,3 millions de passagers, il déploie une activité record par rapport à sa zone d'influence de 2 millions d'habitants. Mieux encore, sa ponctualité est excellente, au contraire de Zurich-Kloten, lanterne rouge en Europe.

COUP DE FIL À...



Philippe Stalder

Directeur de Thermalp, le centre thermal d'Ovronnaz

Quel bilan tirez-vous des six premiers mois de cette année et quelles nouveautés allez-vous proposer à votre clientèle à l'avenir?

Le bilan que nous tirons de ces six premiers mois est très réjouissant. Nous avons en effet un taux d'occupation de 80,76% dans nos appartements et cet excellent résultat s'explique avant tout par la présence de notre centre thermal et par notre politique de prix. Sept nuits en studio ou en appartement, avec l'entrée libre aux bains, sept petits-déjeuners buffet, une soirée raclette et trois saunas ou trois bains turcs, sont ainsi proposées à partir déjà de 415 francs par personne. Nous arrivons à proposer des prix aussi intéressants car nous n'avons pas de service hôtelier quotidien. Les appartements sont uniquement nettoyés avant l'arrivée des clients et après leur départ. Cela diminue les charges de personnel et, du coup, nous pouvons proposer des offres forfaitaires très compétitives. Notre succès s'explique également par le fait que nous effectuons beaucoup de publicité dans toute la Suisse et que nous proposons également des forfaits hôteliers de remise en forme avec demi-pension et un programme de cure à partir déjà de 1050 francs par semaine. Actuellement, nous disposons de 600 lits dont 120 sont gérés par nos propres soins. Les autres ont été vendus en PPE (propriété par étage) ou appartiennent à la caisse de pension des employés hospitaliers (CEH) du canton de Genève. D'ici Noël, nous aurons achevé la construction d'un nouveau bâtiment, ce qui nous permettra de disposer de 80 lits supplémentaires. Parmi les autres nouveautés, nous nous attaquerons à partir de l'année prochaine au marché allemand par l'intermédiaire de plusieurs tours-opérateurs. L'agrandissement de la réception, la construction d'un bar d'hôtel, de même qu'une garderie d'enfants et un snack-bar à la piscine font partie des différents projets que nous comptons mener à terme pour 1997.

Propos recueillis par Laurent Missbauer

Villars

Cotisations en hausse

Villars n'échappe pas à la règle: via la répartition de la taxe de séjour, la baisse générale des nuitées hôtelières interfère très défavorablement sur les budgets des offices de tourisme. Et garantir les prestations de ceux-ci tient souvent de la gageure. Pour les membres de l'office du tourisme de la station, les données étaient dès lors claires, la semaine dernière, lors de leur assemblée générale. Il s'agissait d'accepter une augmentation sensible de leurs cotisations. Traduite en chiffres, la mesure en signifiait le doublement. Si les discussions n'ont pas manqué, elles ont principalement concerné les modalités d'introduction de cette nouvelle cotisation. Acceptée à l'unanimité, celle-ci passe donc de 200 à 500 francs pour les commerçants et de 100 à 200 francs pour les membres individuels. L'entrée en vigueur du nouveau tarif a été fixé au 1er juillet. Autre sujet débattu lors de l'assemblée, la politique de subventions menée par le directeur Eric Fassbind. Agréée par le comité directeur, sa politique de subventionnement néglige en effet le soutien à certaines manifestations privées au bénéfice d'actions propres à l'office du tourisme et à l'octroi de garantie de déficit.

JJE

MÉLI-MÉLO

Saxon: casino inauguré. Quelque cinq cent personnes ont participé à mi-juin à l'inauguration officielle du casino de Saxon (VS). Cet établissement était fermé depuis cent neuf ans. Ouvert en mai, il a nécessité un investissement d'un million et demi de francs, relève le quotidien Le Nouvelliste.

MH

Office du tourisme de Montreux

L'heure est à la reconstruction

«L'image de Montreux à travers le monde a souffert de l'affaire OCTM.» Président de l'Office des congrès et du tourisme de la station de la Riviera, Bernard Gehri est catégorique: les problèmes financiers de l'office ont mis en cause le crédit dont il jouissait il y a encore 20 mois à travers le monde. Et si l'alerte est passée, il convient de regagner le terrain perdu. Grâce à une nouvelle équipe menée par René-Maurice Morand, directeur de l'OCTM en place depuis la mi-juin.

JEAN-JACQUES ÉTHENOZ

On le sait depuis longtemps, la concurrence entre les villes de congrès est acharnée. Amsterdam, Séville ou, encore plus près de nous, Interlaken et Genève, pour ne citer que quelques noms, sont à l'affût de la moindre opportunité, de la moindre brèche où s'engouffrer au détriment d'une autre. Alors, lorsque sur l'écran d'ordinateur d'un organisateur de congrès et d'«incentives» américain, le seul nom de Montreux est affublé de quelques points d'interrogation appelant à la réserve, la situation est préoccupante. Il faut tenter de faire face.

L'essentiel sur la Riviera - entendez, les manifestations régulières: Symposium radio, Symposium TV, Rose d'Or, TTW - a été maintenu. Mieux même, durant les six mois d'incertitude qui ont précédé la décision du conseil communal de la ville de «sauver» - même partiellement - l'OCTM, des options ont pu être engagées, des contrats ont pu être signés. Souvent au prix de trésors de diplomatie, quand ce ne fut pas du seul crédit personnel de l'un ou l'autre membre du comité directeur.

Situation sous contrôle

«Une crédibilité qui est même passée par faire verser les arrhes d'un congrès sur un compte bloqué plutôt que sur celui de l'office qui avait pourtant un urgent besoin de liquidités», précise Bernard Gehri le président du Comité directeur qui, avec l'éditeur Jean-Paul Corbaz a mis au jour la situation à la fin de l'été dernier. Avant d'évoquer un autre écueil, tout aussi important, celui de «conserver nos» gens (quelques uns d'ailleurs n'ont pas attendu) et surtout de conserver leur motivation. Car il en a fallu au personnel de l'OCTM pour «courir le monde ou faire des offres au nom de Montreux.» Comme il en a fallu à ce même Bernard Gehri et au Comité directeur pour entreprendre le recrutement d'une



Respectivement président et directeur de l'OCTM, Bernard Gehri (à g.) et René-Maurice Morand vont essayer de redonner à Montreux son crédit d'antan.

Photos: htr

nouvelle équipe alors que la situation restait des plus incertaines. Aujourd'hui, «la situation est sous contrôle». Certes, quelques problèmes demeurent, mais les 2.6 millions de francs de subventions alloués au début avril pour 1996 et 1997 permettent d'envisager l'avenir dans la sérénité. Cet avenir, ce sera celui de l'ère René-

Des relations à redéfinir

Le principe d'un Office des congrès et du tourisme fort est acquis. Tout comme les moyens d'une grande partie de son ambitieuse politique. Reste aux dirigeants de l'OCTM à trouver le reste de ces moyens. Pour Bernard Gehri et René-Maurice Morand, la solution doit passer par une augmentation des contributions des commerçants montreuais et, notamment, des hôteliers. Les négociations en ont fait admettre le principe, «dans la plus parfaite compréhension», précise Bernard Gehri.

Reste un autre problème «qu'il faudra régler au plus vite». Il se résume à cette simple formule: qui fait quoi? Car si tous les hôteliers jouent parfaitement le jeu et versent leur participation contractuelle sur tous les «dits» garnis via des congrès ou des manifestations de l'office, ce jeu est quelquefois faussé. Par les hôtels montreuais qui, via les structures de chaînes suisses ou internationales, démarchent eux-mêmes des congrès, ou des manifestations du genre, se trouvant - c'est arrivé - directement en concurrence avec... l'OCTM. JJE

Maurice Morand, «le rigoureux gestionnaire dont nous avons besoin» souligne le président du Comité directeur. Diplômé en gestion hôtelière, il a notamment été directeur d'hôtels et de cliniques avant de diriger les destinées d'Eurest, puis de s'occuper de conseil d'entreprises pour l'introduction aux normes d'«ISO 9000» de management.

En votant ces deux subventions ainsi que par d'autres mesures, le Conseil communal a attesté de la nécessité pour Montreux d'une vitrine forte et performante pour son économie touristique. «Une structure qui se démarque clairement de la simple société de développement», estime René-Maurice Morand qui compte bien la développer. «Car il faut regagner ce qui a pu être perdu, et même aller encore plus loin», souligne-t-il. «Et dans la mesure du possible, nous accentuerons encore nos activités de commercialisation du produit Montreux.» Cela, sans pour autant négliger l'indispensable promotion touristique de l'image montreuaisienne. «Mais celle-ci ne pourra que bénéficier d'une forte présence sur le marché.»

Miser sur une certaine stabilité

Pour retrouver pleinement ce statut et cette image, l'OCTM - qui a déjà prouvé ses budgets pour 96 et 97 - devrait pouvoir compter sur une certaine stabilité. Celle de l'équipe en place tout d'abord, mais aussi, une stabilité et une garantie des prix. Cela malgré les problèmes budgétaires de la commune et notamment ceux de l'organe de gestion du Centre des Congrès et des Expositions, la célèbre Fondation de Gestion qui elle

aussi a souffert de la «déconfiture OCTM».

«Dans la pire période de flottement», reprend Bernard Gehri, «nous avons fait nos propositions aux responsables de la Fondation de gestion. Elles ont été admises, même tacitement. Ce sera maintenant aux politiques de tenir leurs engagements.» L'OCTM, c'est vrai a tenu les siens et a mené à terme son «assainissement»!

Des solutions pour le CCE

On le sait, le Montreux-Palace a abandonné en mai les conventions d'exclusivité qu'il détenait pour la restauration et le «catering» du Centre de congrès et d'exposition (CCE) de Montreux. Celles-ci dataient de la construction du CCE et particulièrement de la dernière étape obstruant le dégagement du palace sur la baie de Montreux.

Si aucune solution n'a encore été définie pour le moment, l'OCTM ne manque pas d'idées sur le sujet et ses dirigeants les ont d'ores et déjà proposées à la commune. Pour eux, l'office prendrait en charge les opérations de coordination et lancerait un appel d'offres sur la base d'un cahier des charges sectoriel précis. «Venez, regardez, proposez et postulez, nous jugerons», proposeraient-ils ainsi. Et l'OCTM se poserait en garant de la qualité des services fournis face aux usagers et à la ville. Ne manquant pas de prélever au passage quelques commissions ou quelques pourcentages sur les chiffres d'affaires.

JJE

Union valaisanne du tourisme

L'UVT est morte, vive Valais Tourisme!

C'est à Ovronnaz que s'est tenue jeudi dernier l'assemblée générale de l'Union valaisanne du tourisme (UVT). Une assemblée générale pour le moins particulière puisque l'UVT cèdera sa place le 24 septembre prochain à la nouvelle association faitière Valais Tourisme.

LAURENT MISSBAUER

La nouvelle loi sur le tourisme et la constitution de Valais Tourisme ont bien entendu constitué le plat de résistance de cette assemblée générale. «L'ancienne loi», a rappelé Me Lucien Bruchez, président de l'UVT, «traitait uniquement de la promotion, du marketing et des ressources financières. La nouvelle loi traitera au contraire de tous les problèmes relatifs au tourisme et rassemblera tous les «intéressés au tourisme» sous un même toit.» Ce même toit sera la nouvelle association faitière Valais Tourisme. Ses tâches, de même que celles de l'Etat et des sociétés de développement et des communes y seront clairement énumérées. Valais Tourisme participera notamment à l'élaboration de la politique cantonale du touris-

me et collaborera avec les autres secteurs économiques à la promotion de l'économie valaisanne. Elle continuera bien entendu à assurer la promotion du tourisme cantonal, ce qui était le seul but de l'ancienne loi.

L'économie touristique à l'école

L'Etat favorisera pour sa part l'équipement et la promotion touristique, facilitera l'accès aux professions touristiques et intégrera l'économie touristique dans les programmes d'enseignement. L'entrée en vigueur de la nouvelle loi, initialement prévue pour le 1er juillet, est prévue pour le 1er novembre. D'ici-là, la nouvelle association faitière aura déjà été constituée. En attendant la fondation de cette association et l'approbation de ses nouveaux statuts, l'Union valaisanne du tourisme restera en fonction.

La perspective de l'entrée en vigueur de la nouvelle loi et de la mise en place de Valais Tourisme n'a pas manqué de réjouir le directeur de l'UVT, Melchior Kalbermatten. Celui-ci n'a cependant pas manqué de déplorer une baisse de 8% des nuitées hôtelières valaisannes sur l'ensemble de l'année écoulée. Il a toutefois immédiatement précisé que cette baisse n'était imputable ni à une mauvaise qualité des prestations, ni à des structures insuffisantes «puisque, jusque-là,

notre tourisme allait bien et était en constante augmentation.» «Cette baisse», a-t-il ajouté, «s'explique avant tout par la situation économique difficile, la cherté du franc suisse et l'attrait des destinations lointaines et extré-

Trois membres d'honneur

A l'issue de l'assemblée générale de l'Union valaisanne du tourisme (UVT), Me Lucien Bruchez, membre du comité de l'UVT depuis 1973, élu au poste de vice-président en 1977 et président depuis 1985 à aujourd'hui, a été élevé au rang de président d'honneur. Raymond Deferr, chef du Département de l'Economie publique, Remo Perren, vice-président de l'UVT, et Pierre Moren, membre du comité de l'UVT depuis 1973 et président aussi bien de la Maison du Valais que de la Chambre valaisanne du commerce, ont été tous les trois nommés membres d'honneur de l'UVT, «eu égard aux éminents services rendus au tourisme valaisan». L'intronisation de ces nouveaux membres d'honneur est prévue le 24 septembre, lors de la constitution de la nouvelle association faitière cantonale Valais Tourisme.

LM

mement bon marché. Et les vols charters ne sont pas les seuls en cause puisque les vols de ligne ont eux aussi aligné leurs tarifs pour être concurrentiels.»

Pourvoyeurs de bien-être

Afin d'effectuer une analyse rationnelle de la situation, l'UVT a également procédé à une appréciation de la situation dans les régions de montagne qui nous entourent. «Comparaïson, n'est certes par raison», a expliqué Melchior Kalbermatten, «nous n'en avons pas moins ressorti un parallélisme presque rassurant. Ce n'est en effet pas seulement l'arc alpin valaisan qui a subi des baisses, mais également les Grisons et l'Oberland bernois, de même que l'Autriche et la France. Toutes ces régions ont subi le même phénomène.»

L'espoir d'une reprise semble toutefois se préciser. Le franc suisse a en effet baissé de janvier à juin 1996, les marchés d'avenir recèlent un potentiel impressionnant et la création de Valais Tourisme devrait donner un élan nouveau à la branche touristique du Vieux-Pays. «Profitez de cette période creuse pour regrouper nos forces et redevenir de véritables pourvoyeurs de bien-être et de détente dans un cadre humain en parfaite harmonie avec le paysage», a conclu Melchior Kalbermatten.

Lac Léman

Vapeur toute pour la CGN!

Les prochaines années seront placées sous le signe de la vapeur pour la CGN (Compagnie générale de navigation sur le lac Léman). «Nos navires sont des bijoux de la Belle Epoque et il conviendra de les mettre en valeur», déclarait Edgar Styger, président du conseil d'administration en préambule à la dernière assemblée générale des actionnaires de la compagnie.

Et c'est vrai que le directeur et bientôt président du conseil d'administration du chemin de fer Montreux-Oberland Bernois n'évoque pas le sujet à la légère. Il est en effet déjà à la base de la «vaporisation» de la ligne à crémaillère Glion-Rochers de Naye, au-dessus de Montreux (une fréquentation en hausse de 40%). De même sa compagnie soutient activement l'opération Nostalgie-Nature (un périple en train rétro entre Bulle et Gstaad, les vendredis et samedis de juillet et d'août).

Maîtrise technologique

D'où l'objectif de la CGN: remettre au plus vite quatre de ses unités («la vapeur»). Car s'il reste quatre «vapeurs» Belle-Epoque sur le Léman, quatre autres avaient été transformés en diesel ou diesel électrique il y a une trentaine d'années. Pour cause de manque, ou plutôt de perte, d'une maîtrise technologique retrouvée depuis par la SLM, Fabrique suisse de locomotives, filiale du groupe Sulzer à la faveur de réalisations ferroviaires. Au fil des prochaines immobilisations hivernales, ce sont donc le «Montreux», le premier, puis, l'«Italie», l'«Helvétie» et le «Vevey» qui retrouveront leur condition d'origine. Ils rejoindront le «Simplon», la «Suisse», la «Savoie» et le «Rhône».

30% d'augmentation

Pour le dernier exercice et malgré des conditions météo peu favorables, l'«action vapeur» de la compagnie a généré des recettes à hauteur de 300 000 francs pour ces quatre bâtiments, et le dernier cité a enregistré une augmentation de quelque 30% de passagers depuis sa mise en fonction, le premier juin dernier. L'offre «vapeur» de la CGN est encore complétée par des accords de partenariat avec d'autres produits du genre, la ligne Glion-Rochers de Naye, le Rive-Bleue Express sur le Chablais français et le «Swiss Vapeur Parc» du Bouveret. JJE

Télévision suisse romande

Emission touristique

La Télévision suisse romande (TSR) a lancé le 22 juin dernier une nouvelle émission touristique intitulée «A la découverte des lacs romands». Les deux premiers rendez-vous ont présenté le lac de Neuchâtel et la région genevoise du lac Léman. Parrainée par le Touring Club Suisse qui fête cette année son 100e anniversaire, cette nouvelle émission permet aux téléspectateurs de participer à un tirage au sort doté de 45 week-ends pour deux personnes dans une région touristique de Suisse romande. La page 307 du Teletext donne par ailleurs la possibilité de consulter, chaque semaine, les quelque 200 adresses découvertes par l'émission qui est diffusée tous les samedis à 18 h. 45 sur la TSR. Les prochaines émissions présenteront le lac de la Gruyère (6 juillet), le lac de Bière (13 juillet), le lac Léman dans la région de Montreux-Vevey-Villeneuve (20 juillet), le lac d'Emosson en Valais (27 juillet), le lac de Joux (3 août), l'étang de la Gruère dans le canton du Jura (10 août) et le lac Léman dans la région de Lausanne-Morges-Nyon (17 août). LM

MÉLI-MÉLO

Constitution de Lanatour. L'Association pour la promotion de l'agriculture, de la nature et du tourisme valaisans Lanatour a été récemment constituée à Loèche. L'assemblée constitutive s'est tenue en présence de Raymond Deferr, chef du Département de l'économie publique du canton du Valais. L'association fonctionnera avec un comité de cinq à neuf membres dont Martin Perrin qui représentera les hôteliers et les restaurateurs. LM

Travel Corporation

Un géant du réceptif s'installe à Genève

En faisant venir 300 000 visiteurs en Europe chaque année, la société Travel Corporation est un poids lourd du réceptif sur le Vieux Continent. Elle a installé une antenne à Genève. Celle-ci ne fait pas de vente, mais seulement de l'assistance et du travail administratif.

VÉRONIQUE TANERG

Grâce à son réseau international qui emploie 14 000 collaborateurs, Travel Corporation, dont la société holding est basée aux Bermudes, réunit des touristes venus des quatre coins de la planète (Amérique du Nord, Australie, Nouvelle-Zélande, Afrique du Sud ou encore de toute l'Asie du sud-est) et les fait voyager en bus dans toute l'Europe. Seul point commun que partage tous ces visiteurs venus de loin: la langue. Ils parlent tous anglais et ils bénéficient donc d'un encadrement anglophone (sauf les Asiatiques qui viennent souvent avec un guide parlant coréen, chinois ou japonais).

A Genève

Cette société vient d'ouvrir un bureau à Genève, sous le nom de Travcorp. Elle emploie une quinzaine de collaborateurs et envisage de renforcer ses rangs d'ici la fin de l'année. Travcorp n'effectue pas de ventes, mais assure une assistance à ses groupes et fournit un travail administratif. «Vu des Etats-Unis, l'Europe



Le Palais des Nations Unies, à Genève, figure parfois au programme des clients de Travcorp qui viennent en Suisse. Mais, la visite est brève. Photo: asl

semble très compliquée: on parle une langue différente dans chaque pays, on utilise une monnaie différente et parfois il faut plusieurs visas pour passer d'un pays à l'autre, affirme David Hosking, directeur de Travcorp, à Genève. C'est pourquoi beaucoup d'Américains ou d'Australiens hésitent à venir passer des vacances sur le Vieux Continent. Sans oublier que cela leur revient très cher

s'ils font leur voyage individuellement.» Il ajoute: «De nombreux touristes viennent repérer les lieux avec nous pour la première fois. Ils reviennent ensuite, soit seuls, soit en choisissant un circuit dans un seul pays. L'Italie connaît un grand succès.»

Courtes visites

De la Suisse, ces visiteurs étrangers venus de loin ne connaîtront que les clichés cartes postales: à Lucerne, le lion et la vieille ville, à Genève, le Mur des réformateurs, le jet d'eau et parfois le Palais des Nations Unies, à Zermatt, ils prendront le train pour aller voir le Cervin. L'Hôtel Kreuz à Lucerne, le Chavannes-de-Bogis près de Genève ou encore l'Atlantique à Stierre composent sa palette d'établissements de prix moyens. L'Épsson, l'Auteuil et le Royal Manotel à Genève ou encore le Flora, le Johanniter, le Post Hôtel et l'Albana Weggis à Lucerne sont situés en bonne place dans l'offre haut de gamme de Trafalgar's. La visite de ces touristes en Suisse est souvent très courte. En moyenne, ils y séjournent une nuit, rarement deux et parfois aucune. «La Suisse est une destination très demandée, assure le directeur de Travcorp. Malheureusement, les tarifs sont extrêmement élevés et pour que nos circuits

européens restent à des prix compétitifs, nous devons réduire au maximum la durée de nos séjours en Suisse.» Il arrive que les itinéraires soient identiques, reconnaît David Hosking. Les différences de tarifs sont dues à l'hébergement: dans un catalogue, les hôtels sont des quatre ou cinq étoiles, situés en plein centre ville, tandis que pour le second, il s'agit d'établissements trois étoiles, implantés en banlieue.

Ailleurs dans le monde

Travel Corporation transporte 200 000 passagers par an dans le reste du monde. Ils voyagent aussi en car, mais sur d'autres continents: en Amérique, en Afrique ou en Australie. Dans tous les cas, Travel Corporation fait toujours à ses clients la proposition de prolonger leur séjour de quelques jours dans le pays d'accueil. Ils peuvent soit se débrouiller seuls, soit profiter des excursions à la carte concoctée par cette société. De quoi satisfaire tous les goûts. Ce nouveau venu à Genève apportera un bol d'air frais. En effet, les agences réceptives souffrent du franc fort. Le grand spécialiste japonais, Niki Travel, a mis la clé sous le paillasson, l'an passé. Il ne reste plus que deux sociétés importantes: Djarpak Creative Tours et Japan Travel Bureau.

L'offre en trois marques

L'offre de Travcorp se décline entre trois marques: Trafalgar's, Insight et Contiki. Cette dernière est la seule qui soit connue en Suisse, puisqu'elle est revendue par Hotelplan. En revanche, les autres sont distribuées sur les marchés anglophones, asiatiques et allemand. La marque Trafalgar's est la plus ancienne, puisqu'elle dispose de 50 ans d'expérience. Ses deux catalogues proposent des gammes de prix très différentes, l'une très bon marché et l'autre haut de gamme.

Pour ne pas se laisser dépasser par son succès, Travel Corporation a créé sa propre concurrence, en 1977, sous le nom d'Insight. «Les tarifs sont légèrement

supérieurs à ceux de Trafalgar's, de l'ordre de 10%, mais la qualité du service et des hôtels le sont aussi», résume le directeur de l'antenne genevoise, David Hosking.

Travel Corporation a également conçu une marque pour les jeunes, Contiki. Elle a vu le jour en 1961. Il s'agit de circuits plus longs que pour Trafalgar's et Insight, mais aussi moins chers. Seul point commun entre les ces trois marques: la politique tarifaire.

Tous les passagers payent le même prix si l'on ramène le prix du billet en une seule monnaie (à quelques centimes près, en cas de fluctuation des devises). VT

Golf et tourisme

Une petite boule très convoitée

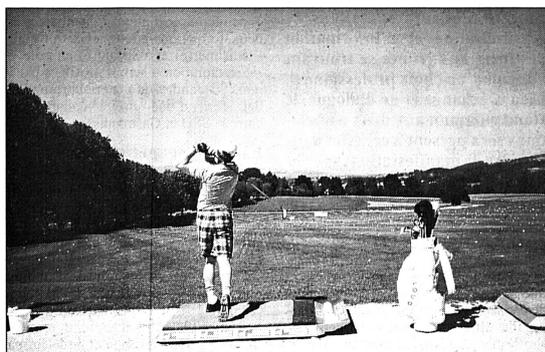
L'engouement pour le golf, phénomène européen qui suscite également beaucoup d'enthousiasme en Suisse où l'on dénombre quelque 50 000 joueurs, s'accompagne de nombreux problèmes, peut-être plus difficiles à résoudre dans notre pays qu'ailleurs où l'on ne s'encombre pas d'autant de garde-fous. Un séminaire qui s'est déroulé à Bulle vient de faire le point de la situation.

JOSÉ SEYDOUX

La Suisse compte actuellement 49 terrains de golf, soit 37 parcours de 18 trous

Golf de Payerne lancé

Le driving range du Golf de Payerne, sur le Domaine des Invaudés, permet de frapper les premières balles (photo). Les travaux avancent, de sorte que quelques trous devraient pouvoir être ouverts cette année encore. La GP Golf de Payerne SA a obtenu de la commune de Payerne une participation de 10% à son capital-actions, tandis que le canton de Vaud a octroyé deux prêts sans intérêts remboursables en quinze ans à partir de l'an 2000. Sur le plan de l'enseignement, une collaboration intercantonale a été mise en place avec l'Ecole de golf de Givisiez (Fribourg). JS



On dénombre 50 000 joueurs de golf en Suisse. Photo: Golf Club de Payerne

et 12 de 9 trous. C'est nettement insuffisant, mais les projets d'implantation ne manquent pas, tant pour répondre à la demande intérieure que pour satisfaire une demande touristique toujours plus évidente.

C'est pourquoi l'Association suisse pour l'aménagement du territoire (ASPAN) a réuni tout ce que notre pays compte de collectivités publiques intéressées par des projets, promoteurs, aménagistes, services cantonaux et organisations de protection de l'environnement, dans le but d'intégrer le plus harmonieusement possible tous ces projets dans l'espace.

Il s'agit de concilier les intérêts des sportifs, des investisseurs, des protec-

teurs de l'environnements, de l'agriculture et du tourisme.

Il ressort des discussions et confrontations d'experts que toute installation de golf passe aujourd'hui par un plan cantonal d'aménagement du territoire, une étude de faisabilité économique et financière, une étude d'impact écologique (par rapport à l'agriculture, à l'environnement et aux transports).

Toute cette procédure ne prend pas encore en compte les critères de marketing touristique qui font qu'en la matière un pays crée le besoin, tant sont nombreux les golfeurs désireux de visiter le monde avec un club dans les mains et la petite balle blanche dans la poche.

MÉLI-MÉLO

Dépliant des festivals des Trois-Lacs.

L'Association de la Région des Trois-Lacs, qui réunit, autour des deux compagnies de navigation, les offices du tourisme de Bière, Estavayer-le-Lac, Morat, Neuchâtel, Soleure et Yverdon-les-Bains, vient de publier un petit dépliant présentant, sous le titre «Festival des 3 lacs», les 40 plus importantes manifestations de l'été 1996. Chaque société ou office a sélectionné cinq événements dans son propre calendrier, les intéressés pouvant se renseigner auprès de chacun par téléphone. C'est une des nouvelles initiatives communes des responsables de la Région des Trois-Lacs et ces affiches estivales témoignent de la diversité de l'animation et de l'événementiel dans ces sites ayant «les pieds dans l'eau». JS

*

Un musée des arts graphiques à Fribourg.

Une importante décision a été prise à Fribourg où l'on va valiser enfin ce qui apparaît d'ores et déjà comme une future attraction touristique-culturelle qui en joutera une autre, l'Espace Jean Tinguely. Cet automne en effet, sera donné le premier coup de pioche du Musée suisse des arts graphiques et de la communication — Gutenberg dont l'ouverture est prévue pour 1998. Plus de 10 millions de francs ont été trouvés pour mener à bien ce projet placé sous l'égide de la Fondation Gutenberg et des milieux suisses des arts graphiques. Il s'agira d'un musée vivant et dynamique puisqu'il retracera toute l'évolution de ce secteur et constituera une rencontre entre le passé et le futur, de la plume d'oie à l'ordinateur, de la naissance de l'imprimerie à la communication moderne. JS

Assemblée des délégués SSH

Les prix fixes cèdent le pas aux prix indicatifs

Réunis la semaine dernière à Locarno pour leur assemblée des délégués, les membres de la Société suisse des hôteliers (SSH) ont pris d'importantes décisions qui leur permettront de mieux s'adapter aux besoins du marché. Ils ont modifié l'esprit du règlement des prix, abandonnant les prix fixes, et ont donné le feu vert à l'élaboration de nouvelles normes de classification qui prennent en compte la qualité du service.

MIROSLAW HALABA

Le président central, Alfred E. Urfer, l'avait déclaré dans une interview: l'assemblée de Locarno orientera la SSH vers de nouveaux rivages. La révision du règlement des prix est une concrétisation de cette intention. Les quelque deux cents délégués présents à Locarno n'ont pas été difficiles à convaincre de desserrer le corset, qui maintenant les prix depuis une quinzaine d'années. Sous la pression du marché, ce règlement a donc

Consommateurs satisfaits

Pour la Fédération romande des consommateurs, l'abandon des prix fixes est considéré comme une décision «positive», a indiqué Marie-Hélène Giroud, l'une de ses représentantes. «Nous étions toute manière plutôt contre les prix fixes, car nous estimons qu'il doit y avoir concurrence dans ce domaine comme ailleurs. L'hôtelier doit pouvoir disposer d'une marge de manœuvre qui lui permette d'adapter ses prix selon la saison, sa situation ou les difficultés du moment.» Marie-Hélène Giroud est toutefois d'avis que les prix doivent être affichés correctement et que le client doit être informé clairement sur les extras et les charges supplémentaires dont il devra s'acquitter. MH

MÉLI-MÉLO

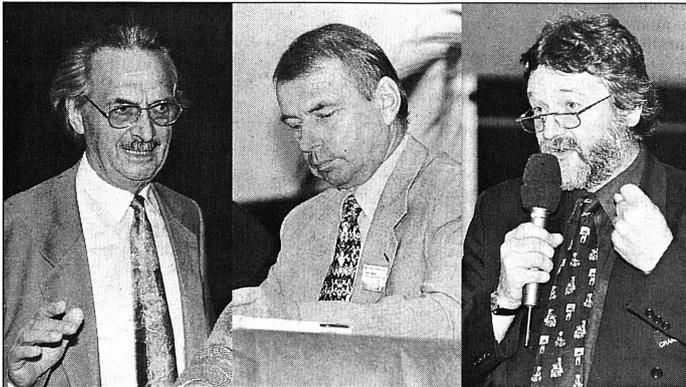
L'Hôtel Mövenpick de Genève a repris le restaurant Kikkoman. Inauguré il y a cinq ans à l'intérieur-même de l'Hôtel Mövenpick de Genève, le restaurant japonais Kikkoman a été récemment repris par le groupe Mövenpick. Il a en effet été racheté à la chaîne de restaurants japonais Kikkoman et changera de ce fait de nom au 1er juillet prochain. Le nouveau nom n'a pas encore été choisi. Ce restaurant japonais portera désormais à quatre le nombre de restaurants directement exploités par Mövenpick dans son hôtel genevois. Il complètera en effet l'offre proposée à la «Brasserie», au «Restaurant Mövenpick» et au «Restaurant Le Marché» qui est un self-service de luxe. LM

*

Le groupe Accor est confiant. Le groupe hôtelier français Accor envisage son avenir avec confiance. Lors de l'assemblée générale, les deux coprésidents du groupe, cités par l'hebdomadaire L'Hôtelier, ont déclaré: «L'année 1995 et les premiers mois de 1996 confirment nos attentes et le bien-fondé de notre stratégie. Nous sommes confiants pour les années à venir et maintenons notre objectif de doubler le bénéfice net par action d'ici l'an 2000.» L'amélioration des résultats financiers devrait résulter de la politique de désendettement menée par le groupe et du recentrage stratégique sur les deux métiers de base, à savoir l'hôtellerie et le service aux entreprises. En 1995, le chiffre d'affaires consolidé a atteint 31 milliards de francs français (+7,3%), soit environ 7,44 milliards de francs suisses. MH

*

Relais du Silence: 27e guide. La chaîne hôtelière européenne Relais du Silence a publié son guide 1996. Ce guide, 27e du genre, présente les 324 hôtels de la chaîne répartis dans 12 pays. On y trouve notamment les 36 établissements (trois ou quatre étoiles) situés en Suisse. En 1995, la chaîne a enregistré en Europe 3 millions de nuitées. MH



Présence romande à Locarno. De g. à d.: Otto Kuonen, ancien président de l'Association hôtelière du Valais; Jean Mudry, deuxième vice-président de la SSH; Claudio Casanova, président des hôteliers de Montana.

Photos: Roland Koella

né lieu, dès le début des années nonante, à un nombre toujours plus grand de violations. Chargée de le faire respecter, la commission de classification a adopté une attitude de relative compréhension face à ce problème. «Nous n'avons jamais fermé les yeux sur ces violations. Nous avons averti les contrevenants, mais nous n'avons pas sanctionné», explique l'ancien président de la commission Hans Geiger (Bad Ragaz). Un autre élément a par ailleurs forcé la décision de revoir le règlement: l'appel du pied de la commission des cartels.

Prix indicatifs

Le nouveau règlement, accepté sans opposition et qui entrera en vigueur le 1er janvier, parle désormais de prix indicatifs et non plus de prix fixes. Les marges de prix et les conditions de faveur sont «des recommandations non obligatoires». Conséquence: les membres ne seront plus tenus de présenter les documents jusqu'ici nécessaires à la vérification des prix. Des sanctions subsistent toutefois. Un membre peut toujours être exclu, mais il ne se verra plus infliger d'amende. La révision du règlement a permis au législateur d'introduire une autre nouveauté qui reflète son souci d'adapter les règles à l'évolution du marché, à savoir

l'introduction de la catégorie des «hôtels U», pour unique.

Déréglementation?

L'abandon de la notion de prix fixe légale ainsi une pratique qui s'est intensifiée au cours des quatre dernières années. Comme l'a expliqué à la presse, le directeur de la SSH, Heinz Probst, l'hôtelier doit maintenant trouver le point de rencontre entre le niveau de prestation qu'il peut offrir au client et le prix que ce dernier est prêt à payer. Cette libéralisation a toutefois aussi ses revers, même si le comité exécutif et la commission de classification demandent que l'on ne l'a prenne pas comme une incitation au dumping. «L'ancien règlement donnait une certaine sécurité aux petits établissements», indique Hans Geiger. Il indéniable en effet que les tours-opérateurs, par exemple, ne manqueraient pas d'exercer une pression sur les prix. Aussi, l'Association hôtelière du Valais notamment continuera-t-elle de jouer son rôle de garde-fou. «Comme par le passé, nous conseillerons les hôteliers, car, en matière de prix, il y a des seuils au-dessous desquels il ne faut pas descendre», souligne son directeur Eric Bisels.

L'élaboration de nouveaux critères de classification des hôtels devrait égale-

ment donner aux hôteliers suisses le moyen de cerner de plus près les vœux de sa clientèle. Transparence, modernité, souplesse, eurocompatibilité sont quelques-uns des mots-clés que le président de la commission de classification, Werner Affentranger (Interlaken), a utilisé pour présenter le projet. Les «normes 2000», a indiqué Alfred Urfer, prendront en considération la qualité des services et

les efforts entrepris pour l'améliorer, que ce soit au niveau de l'écologie, du service ou de la formation du personnel. C'est un «processus d'apprentissage» pour les entreprises, a-t-il dit. Cette nouvelle approche renforcera le rôle des cadres moyens et mettra en évidence la nécessité d'établir une communication de bas en haut, histoire de percevoir au mieux les besoins du client. L'approbation des nouvelles normes est prévue pour l'assemblée des délégués 1998.

Révision des statuts

Outre les objets statutaires, comme les comptes et le rapport de gestion, les délégués ont demandé à leurs organes exécutifs de recommander aux membres de répercuter sur les prix la réduction du taux de TVA de 6,5 à 3%. Ils ont également prorogé pour une nouvelle période de dix ans la cotisation spéciale d'un pour mille sur la somme des salaires AVS destinée au financement de la campagne de recrutement et de formation professionnelle du personnel indigène. Enfin, sur l'initiative de l'association cantonale schwyzoise, le comité exécutif mettra sur pied un groupe de travail qui sera chargé de revoir les statuts de la SSH.

La prochaine assemblée des délégués aura lieu les 23 et 24 juin 1997 à Goms (VS).

Retour à l'authenticité

Le retour à l'authenticité: tel est un des principaux mots-clés qui a été utilisé par les orateurs qui ont tenté, la semaine dernière à Locarno, de saisir les tendances susceptibles d'intéresser le tourisme. Pour l'analyste allemand Matthias Horx, invité du premier «Forum sur l'hôtellerie et le tourisme», le client cherche de plus en plus aujourd'hui la simplicité, l'essentiel, l'authentique, la sérénité. Ainsi, il est probable, selon lui, que le temps des vacances outre-mer, loin de tout, atteigne bientôt son zénith. Le client devrait manifester un intérêt accru pour les séjours dans des appartements de vacances plutôt que dans des hôtels de chaîne. L'Autriche en

donne la preuve, les vacances «à la maison» se profilent à l'horizon.

Alfred E. Urfer, le président central de la SSH, a lui aussi porté un regard sur l'avenir. Pour lui aussi, l'authenticité est de retour. «Les offres proposant indistinctement un peu tout et n'importe quoi et les opérations marketing superflues appartiennent au passé», a-t-il dit en substance. Que doivent faire dès lors l'hôtellerie et le tourisme suisse pour tirer partie de cette évolution? Pour Alfred Urfer, la chose est claire: il s'agit, comme le fait la SSH depuis l'année dernière, «de combler le déficit observé au niveau des valeurs humaines». MH

Promotion de la relève

Automne 1996: des opérations ciblées

Cette année à nouveau, les antennes romandes de la Promotion de la relève de la SSH et de Gastrosuisse entreprendront de concert plusieurs opérations de sensibilisation et d'information destinées aux jeunes se trouvant au seuil d'un choix professionnel. Lieu d'échange et de dialogue, le stand commun aux deux associations sera présent à cet effet dans le cadre de manifestations spécialisées à Payerne, Fribourg, Lausanne et Villeneuve.

SANDRA JOYE

Se rendre accessibles aux publics-cibles que sont les jeunes en période de choix de carrière, ainsi qu'à leur encadrement, par une diffusion directe et attractive de l'information quant aux métiers hôteliers

de base, tels sont les objectifs exprimés par Nicolas Dévaud, collaborateur au Bureau romand de la Promotion de la relève SSH. Ainsi, les professions de cuisinier(e), de sommelier(e), d'assistant(e) et de secrétaire d'hôtel, de même que les deux formations-pilotes «Gastrofutur» - cuisinier(e) et assistant(e) en hôtellerie/restauration - seront profilées par le biais du stand et du matériel promotionnel, fruit d'une étroite collaboration entre la SSH et Gastrosuisse.

Expositions spécialisées

Le développement de ces activités de communication se fera donc par la participation à des manifestations spécialisées, offrant des possibilités de rencontre avec les groupes de dialogue concernés: «Forum Formation Broye 1996», Payerne (26-28.09), Comptoir de Fribourg, secteur réservé du «Village des Métiers» (27.09-9.10), «Perspectives», Beaulieu, Lausanne (9-12.10) et «A toi d'agir», 8e salon de l'apprentissage et de la forma-



Les expositions spécialisées contribuent au choix d'un avenir professionnel. En médaillon: Nicolas Dévaud, collaborateur au Bureau romand de la Promotion de la relève SSH. Photo: SSH

Les tendances du marché

- Observant l'évolution de l'ensemble des apprentissages pour les 4 métiers de base, on note que ceux-ci totalisaient un nombre de 8884 en 1980, contre 5325 en 1990 et 5531 à fin 1994, résultat indiquant une progression depuis 1992, où le chiffre était alors au plus bas avec 4359 apprentissages.
- Au hit-parade des métiers, la cuisine et le service figurent en tête de liste, ne serait-ce déjà que par le volume de l'offre. L'assistant(e) d'hôtel vient ensuite, l'offre étant fonction du nombre restreint d'établissements à même d'offrir les structures

nécessaires à ce type d'activité. Le secrétariat hôtelier s'inscrit loin derrière, l'offre étant sensiblement plus réduite que la demande. A l'évidence de ce qui précède, la période actuelle veut que l'offre dicte la tendance.

- La répartition par sexe voit quant à elle une prédominance des garçons en cuisine, bien qu'actuellement la profession tende à se féminiser. Le service affiché, dans la stabilité, une répartition équitable, alors que l'assistance et le secrétariat hôteliers indiquent une nette prépondérance des filles. SJ

tion, Villeneuve (6-9.11). «Outre les rendez-vous traditionnels de la Broye, Fribourg et Villeneuve, «Perspectives», salon s'attachant à la fois à la formation et au perfectionnement professionnel, est une nouveauté prometteuse qui s'inscrit à notre agenda, avec quelque 25 000 visiteurs attendus, de tranches d'âge et horizons divers», se réjouit Nicolas Dévaud. Au cours de ces événements, le dialogue avec les jeunes, enseignants et formateurs professionnels sera de plus renforcé par la présence et les démonstrations pratiques d'apprentis.

L'affaire de tous

Pour Nicolas Dévaud, les résultats de telles opérations ne peuvent être quantifiés à court terme par une simple relation de cause à effet, mais leur nécessité réside dans leur vocation d'information et d'invitation à la réflexion. «Le succès

de ces rencontres dépend non seulement de la qualité de nos prestations, mais également du degré de préparation dispensé à nos jeunes interlocuteurs par leurs enseignants. Qui plus est, notre travail a sa raison d'être à condition que les milieux professionnels s'engagent», conclut-il.

Passeport-Vacances

Les grands rendez-vous de l'automne seront précédés, au cours de l'été, d'une campagne ciblée dans le cadre du Passeport-Vacances des cantons de Fribourg, de Genève, du Valais et de Vaud. A cette occasion, les après-midi thématiques, «Comment m'y prendre» et «L'hôtellerie, ses secrets», auront lieu dans plusieurs hôtels partenaires, offrant ainsi aux enfants et aux adolescents intéressés l'opportunité de vivre une expérience «de l'intérieur».

Der Schweizer Hotelier-Verein
und seine Bildungs-Institutionen –
die Partner für Ihre berufliche
Aus- und Weiterbildung
im Gastgewerbe

Weiterbildung SHV

– Bern 031 370 41 11
– Lausanne 021 320 03 33

Hotel-Handelsschulen SHV

– Bern 031 370 41 11
– Spiez (NOSS) 033 54 23 51
– Zürich (AKAD/Minerva) 01 361 17 27
– Lausanne 021 323 28 95
– Bellinzona 091 821 60 10

Schulhotels SHV

– Deutsche Schweiz 031 370 41 11
– Suisse Romande 027 320 03 32
– Tessin 091 826 20 38

**Schweizerische Fachkommission
für Berufsbildung im Gastgewerbe SFG**

– Schulzentrum Weggis 041 390 29 29

Ecole hôtelière SSH de Lausanne
021 785 11 11

Höhere Gastronomie Fachschule SHV Thun
033 21 55 77

**SHA Hotel Management School
«Les Roches» Bluche**
027 41 12 23

Hotel Management Trainee in the U.S.

if you are interested in a 18-month Management Trainee Program in a 4- or 5-Star-Hotel anywhere in the US, you should contact us: we provide you and your future employer the necessary work permits and if you don't have a job in the US yet, we'll gladly help you find it! Fax us your detailed Resume today!

SARTORI, Solutions for the lodging industry
7985 Santa Monica Blvd., #330, Los Angeles, CA 90046
Telephone 001/213/650-8546, Fax 001/213/650-6710

**IHTTI SCHOOL OF HOTEL
MANAGEMENT NEUCHÂTEL**

**BACHELOR OF ARTS DEGREE,
DIPLOMA AND POST-
GRADUATE DIPLOMA
IN HOTEL MANAGEMENT.
ALSO CERTIFICATE COURSES.**

Ask Maria Baks for information at:
IHTTI, Box, 4006 Basel, Switzerland.
Phone 41-61-312 30 94,
Fax 41-61-312 60 35

**HOTELSCHULE
LÖTSCHER**

Schönbühlring 6, 6005 Luzern
Telefon/Fax 041-360 07 09

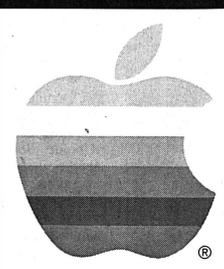
Dieses Jahr führen wir
folgende Intensivkurse durch:

Food and Beverage Kurs
14. Oktober - 1. November 1996

Réceptionskurs
4. November - 29. November 1996

Gerne senden wir Ihnen dazu
die nähere Unterlagen.

**WERBUNG
MACHT AUS OBST
COMPUTER.**



**BAR
FACH
SCHULE
THÖRIG**

Infoline

Fon 01-363 23 90 - Fax 01-850 60 07

**Wir suchen Leute,
die in der Hotellerie
ins Kader
aufrücken möchten.**

In der Hotellerie und im Gastgewerbe ganz allgemein sind gut ausgebildete Nachwuchskräfte gesuchte Leute – und werden auch entsprechend bezahlt. Interessante Kaderpositionen stehen Ihnen offen.

Wir helfen Ihnen, den Ausbildungsstand zu erreichen, der zur Besetzung von Schlüsselpositionen nötig ist. Dank modernstem, hochentwickeltem Fernunterricht können Sie sich jetzt **berufsbegleitend** das gesamte Wissen und Können aneignen, das an unserer **Diplom-Prüfung** (entsprechend den Normen einer Schweizer Hotelfachschule) verlangt wird.

Der **interessante Lehrstoff** wird Ihnen – unterteilt in einzelne Lektionen und wohl dosiert – monatlich in Form von schriftlichen Lehrheften per Post zugestellt. Diese Lehrhefte sind didaktisch gekonnt, leichtfasslich und abwechslungsreich von qualifizierten Fachautoren (u.a. Mövenpick-Schulungsdepartement) geschrieben. Sie arbeiten sie durch und senden dann Ihre **Aufgabenlösungen** zur Korrektur und individuellen Kommentierung durch unsere staatl. Fachlehrer ein. Diese beantworten auch Ihre allfälligen Fragen oder geben Ihnen zusätzlich gewünschte Erläuterungen (am Telefon oder schriftlich).

Die **Kursdauer ist variabel** – wir richten uns nach Ihren Wünschen. Normalerweise beträgt sie 3 Jahre; wer aber mehr Freizeit ins Studium investieren möchte, darf auch viel schneller abschliessen, z.B. nach 2, 1½ oder sogar schon nach 1 Jahr. Das Honorar ist bescheiden: nur **Fr. 249.-** monatlich. Kündigungsmöglichkeit auf jeweils Ende eines Kursjahres.

Verlangen Sie ein **Gratis-Probestudium** und prüfen Sie, ob der Lehrgang Ihren Erwartungen entspricht. Bei Nichtgefallen schicken Sie einfach die Lehrunterlagen innert 10 Tagen zurück, und der Fall ist für Sie erledigt. Behalten aber dürfen Sie so oder so die ausführliche farbige **Hotelfachschul-Broschüre** mit detaillierten Angaben über das Kursprogramm, die Schulorganisation und den Lehrkörper sowie das **Überraschungsgeschenk**, das wir Ihnen als Dank für Ihr Interesse ebenfalls senden.

Neue Hotelfachschule Zürich
(Unter Leitung und Mitwirkung von dipl. Hoteliers-Restaurateuren SHV und staatl. Gastgewerbefachlehrern)
Räffelstr. 11, 8045 Zürich, Tel. 01/461 03 60, Fax 01/463 53 15

**Gratis-Probiertgutschein
für Hotelfach-Kurs**

Ja, ich möchte das Hotelfachschul-Diplom erwerben. Schicken Sie mir deshalb per Post (kein Vertreterbesuch) das umfangreiche Kursprogramm und mein Überraschungsgeschenk (beides darf ich behalten) sowie das 1. Monatspensum als kostenloses und unverbindliches Probestudium.

Bei Nichtgefallen schicke ich die Kursunterlagen innert 10 Tagen an Sie zurück, und der Fall ist für mich erledigt. Andernfalls mache ich definitiv mit und bleibe Kursteilnehmer für 3 Jahre. Ich habe die Möglichkeit, den Kurs auch schneller zu absolvieren oder ihn zu kündigen (mit dreimonatiger Frist auf Ende eines Kursjahres). Das monatliche Kurshonorar beträgt nur **Fr. 249.-**; ich bezahle es monatlich mit Einzahlungsschein, den Sie mir schicken.

Name: _____ Vorname: _____

Strasse: _____

PLZ/Ort: _____

Tel.: _____ Geboren am: _____

Ort und Datum: _____

Unterschrift: _____ 423
(Bei Jugendlichen des gesetzl. Vertreters.) **Kein Vertreterbesuch!**

**Bar-Fachschule
Kaltenbach**
Inhaberin: Michèle Galmarini

**International ausgerichtete
Fachausbildung mit
Diplom-Abschluss der ersten
Barschule der Schweiz.**

Laufend Tages-, Nachmittags- und
Abendkurse für Weiterbildung,
Umschulung und Privat.
Kostenlose Stelleninformation.
Weinbergstrasse 37, 8006 Zürich
Tel. 01/261 00 66 (Mo-Fr 08.00-18.00 Uhr)

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

**Weiter-
bildung
SHV
Ein
Sicherheits-
faktor**

IMMEUBLES

En France
Direction Pontarlier-Besançon
A vendre très belle propriété
Hôtel 8 chambres + 6 dans maison principale.
Restaurant gastronomique****
50% clientèle suisse.
3 salles: 1 principale 50 couverts,
2 salles de caractère 1x40 couverts,
1x15 couverts sur 2 ha de terrain bordé d'une rivière 1ère catégorie.
Pour renseignements:
téléphone 0033 81 59 21 47

A vendre ou à louer
**Café-Restaurant du Jorat
à Mézières VD**
Café: 30 places
Salle à manger: 20, 25 et 35 places
Terrasse: 20 places
Appartement de 5 pièces et 2 chambres indépendantes avec douche et WC.
Prix attractif, dossier complet à disposition.
Renseignements:
021 905 02 91, Jean-Daniel Héritier

WERBUNG

**zeigt Ihnen,
womit man
das Eis zum
Schmelzen
bringt.**

Vôtre chance est en France à 3 h de Genève
Location/vente
(Châteaux-Hôtel + Logis)
Hôteliers Suisses sans succession offrent sur caution Bel Hôtel** en toute propriété.
Affaire familiale, facile, prospère, lucrative et potentielle.
Libre d'essai, suivi assuré.
Téléphone (privé) 003370 31 68 72 Gerber
(spricht auch Deutsch).

A louer ou à vendre
à Sion (VS)
hôtel garni ***
28 chambres, 3 chambres d'employé,
1 salle de petit déjeuner 35 places,
1 grande terrasse, buanderie équipée, cave,
4 garages-box, 1 place de parc privé,
terrain de 370 m², situation exceptionnelle,
à 100 m de la gare et des cars postaux.
Ecrire sous chiffre E 036-339424, à
Publicitas, case postale 747, 1951 Sion 1.

**Donnez
du sang.**

FORMATION

Ecole Hôtelière de Genève «ES»

TRADITION ET DYNAMISME
UNE RECETTE GAGNANTE DEPUIS 1914

**ECOLE SUPÉRIEURE
RECONNUE PAR LA CONFÉDÉRATION**

**Formation de cadres supérieurs généralistes
et de futurs chefs d'entreprise
en restauration et hôtellerie**

1^{er} SEMESTRE: Restauration – 6 branches théoriques et pratiques
2^e SEMESTRE: Exploitation d'Entreprise – 13 branches théoriques
3^e SEMESTRE: Stage pratique en entreprise
Diplôme 1^{er} cycle
4^e SEMESTRE: Gestion et Administration – 13 branches théoriques
5^e SEMESTRE: Stage pratique en entreprise
Diplôme «ES»

**Diplôme agréé au niveau cantonal et fédéral
par GASTRO-SUISSE et l'OFIAMT**

Début des sessions: fin avril et fin octobre

Avenue de la Paix 12 – CH-1202 Genève
Téléphone 022 919 24 24 – Fax 919 24 28

Hotel-Handelsschule SHV Bern

Dialog mit Verbandsexponenten

Hotellerie und Tourismus in der Zukunft: Das Thema einer Podiumsdiskussion der Hotel-Handelsschule (HHS) SHV Bern. Zwei Klassen zeichneten für die Organisation verantwortlich, Red und Antwort standen Alfred E. Urfer, Präsident des Schweizer Hotelier-Vereins (SHV) sowie der stellvertretende Direktor des SHV, Fürsprecher Christian Hodler und SHV-Vizepräsident Claus Widmer.

STEFAN SENN

In der Schweiz wird mit allen Mitteln und vereinten Kräften versucht, der Tal-fahrt des Tourismus Einhalt zu bieten. Demgegenüber expandiert die Tourismuswirtschaft weltweit. Woran liegt es, dass die Schweiz derzeit vom internationalen Aufwärtstrend kaum profitieren kann? SHV-Präsident Alfred E. Urfer analysierte die Situation anlässlich einer internen Podiumsdiskussion der Hotel-Handelsschule SHV Bern so: «Wir stehen einerseits einem grossen, noch unerschlossenen Potential von Ländern gegenüber, die sich mehr und mehr öffnen, andererseits boomt die Freizeitindustrie und die Mobilität steigt. Es geht darum, ein möglichst grosses Stück dieses Kuchens abschneiden zu können». Dies sei allerdings nur möglich, so Urfer weiter, wenn die Schweiz alle Anstrengungen unternähme, über die Grenzen des Lan-

des zu blicken und aktiv versuche, sich dem Weltmarkt Tourismus anzupassen, «qualitätsmässig und hardwaremässig».

Angebot modernisieren

Fürsprecher Christian Hodler ergänzte dieses Votum: «Es wird kaum möglich sein, den sich abzeichnenden Wandel im touristischen Angebot verhindern zu können. Wir müssen unser Angebot daher angemessen modernisieren und den neuen Umständen anpassen». Und Claus Widmer, Vizepräsident des SHV, setzte in seinem Kurzstatement auf die Jugend, die derzeit in der Ausbildung steht und in

einigen Jahren aktiv in der Branche tätig sein wird. Für ihn ist klar: «Uns allen ging es zu lange zu gut. Gerade die älteren Semester unter uns haben sich an diesen Zustand gewöhnt». Die heutige Generation erlebe den Wandel aber hautnah mit und sei eher in der Lage, etwas zu bewegen, zu verändern, meinte er.

Trend zu Ballungszentren

Aus der Schülerschaft waren Stimmen zu vernehmen, die eine Konzentration der touristischen Entwicklung in den bereits bekannten Tourismusregionen prognostizierten. Christian Hodler konnte

diese These nicht grundsätzlich in Abrede stellen: Es werde in Zukunft sicher zu touristischen Ballungszentren kommen und demgegenüber zu einer noch deutlicheren Ausdünnung in anderen Regionen.

Vergessene USP

Die Frage nach Lösungsvorschlägen für die angeschlagene Branche drängte sich auf. Dazu Alfred E. Urfer: «In der Schweiz wurden lange Zeit immer die gleichen Fehler begangen. Mit zum Teil grossen Um- oder Neubauten versuchte man, Gäste anzulocken. Die Bauvorhaben verschlangen Unsummen, und es fehlte schliesslich am Geld für eine weitere gezielte Vermarktung des Hauses», erklärte er. Schlimmer sei aber die Tatsache, dass quasi auf der Hand liegende «Unique Selling Propositions (USP) stets vergessen würden, beispielsweise das saubere Wasser oder die Natur- und Kulturdenkmäler. «Wir müssen wieder lernen, Bestehendes, für uns Selbstverständliches zu schätzen und gut zu verkaufen». Urfer weiter: «Viele von uns fühlen sich offenbar nicht mehr wohl im eigenen Land». Er setze – ähnlich wie Claus Widmer – auf die Jugend, die nun einiges in Bewegung bringen müsse. «Die Jugend hat den Mut, Vorschläge einzubringen. Aber man kann die Welt nicht bewegen, wenn man nicht im nächsten Umfeld damit beginnt».

Claus Widmer führte aus: «Wir müssen den Gästen auch das Gefühl geben, bei uns willkommen zu sein, ihnen Ambiente und Wohlbefinden vermitteln». Ein Basiswissen sei wohl wichtig, entschei-

dend sei seiner Meinung nach aber auch das echte Engagement jedes einzelnen. «Das ist die Chance der Jugend». «Ein menschliches Engagement muss spürbar sein, was aber nicht heissen soll, dass die schulische Ausbildung in den Hintergrund rückt», doppelte Christian Hodler nach. Und der SHV-Präsident brachte es schliesslich auf diesen Nenner: «Die Schule ist immer ein Leistungsausweis. Was man in der Schule lernt, ist die Leiter, mit deren Hilfe man Hürden überwindet – auch die, vor der die Branche heute steht».

Alte Zöpfe abschneiden

Abschliessend unterstrich Urfer, dass es heute vielfach nicht den (Hotel)Betriebern selber schlecht gehe, sondern der Mentalität. «Man vergisst, sich stetig ändernden Anforderungen des Marktes anzupassen. Alte Zöpfe müssen halt einfach hin und wieder abgeschnitten werden». Weiter gelte es, längerfristig zu denken, den Blick in die Zukunft zu riskieren und auch entsprechend zu handeln.

Das Preis-Leistungs-Verhältnis, die neue Alpentransversale (Neat), und die oft feststellbare kleinräumige Denkweise in unserem Land bildeten weitere Themenkreise, die im Rahmen der Podiumsdiskussion aufs Tapet gebracht wurden. Eine Diskussion, die nicht nur die aktuellen Probleme der Hotellerie und des Tourismus darlegte, sondern auch den wichtigen Dialog zwischen dem Berufsverband SHV und angehenden Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der Branche förderte.



SHV-Vertreter und Studenten der Hotel-Handelsschule SHV Bern erörtern Branchenprobleme. Von links: Christian Hodler, Steffi von Siebenthal, Alfred E. Urfer, Barbara Rubin, Christian Schmutz, Carole Schmid und Claus Widmer. Foto: SSE

Association cantonale vaudoise des hôteliers

Portrait des (hôteliers) Vaudois

Plutôt que d'en rester au portrait traditionnel des Vaudois, individualistes et quelque peu lents dans leurs décisions, Daniel Krähenbühl, président de l'Association cantonale vaudoise des hôteliers (ACVH), imagine, ses collègues engagés sur les plans touristique, social et politique, formateurs et en formation continue, coopératifs et chefs d'entreprise...

«Les hôteliers doivent impérativement devenir inventifs, analyser les besoins de la clientèle, rationaliser et s'unir», a-t-il déclaré, en suggérant aux petites et moyennes entreprises d'appliquer des solutions communes pour résoudre leurs problèmes d'administration, de personnel, etc. Cet optimisme dans une profession de foi à ébranler des montagnes est bien à la mesure des nombreux défis que se doivent de relever les membres de l'ACVH (au nombre de 800, dont 190 hôtels) réunis récemment en assemblée générale à la magnifique Maison des Congrès des Diablerets. Et les temps s'y prêtent puisque, contrairement à la plupart des autres régions suisses, le canton de Vaud a enregistré en 1995 une légère

augmentation (1,1%) de ses nuitées hôtelières (2,471 millions au total). Le président Krähenbühl plaide en faveur d'une amélioration de l'environnement de l'entreprise hôtelière, notamment au travers de ses conditions-cadres, de l'intérêt du milieu politique et des relations avec l'administration, dans le sens d'un climat plus propice à l'évolution harmonieuse du tourisme. «Nous attendons une meilleure compréhension et une meilleure écoute des problèmes liés au tourisme et à l'hôtellerie», précise-t-il, en demandant moins de lois et plus d'aide en matière de fiscalité, de déreglementation, d'investissement.

A ce sujet, les participants ont entendu un exposé de Hans Nanzler sur la politique fédérale en matière de Crédit hôtelier ou organisme quelque peu boudé par l'hôtellerie vaudoise, celle-ci, avec un volume moyen de 1,2 million de francs en 1994 et 1995, ne représentant que le 2,5% des crédits accordés dans toute la Suisse. De son côté, Anne Salina, de l'Office vaudois des transports et du tourisme, a exposé les caractéristiques de l'aide à l'hôtellerie vaudoise, mesure introduite en 1995 et destinée à compléter celle du crédit hôtelier suisse. Alors même que le budget de l'Etat de Vaud prévoit un crédit annuel de 500 000 francs destiné à la prise en charge d'intérêts de projets hôteliers et censé répondre aux conditions d'une trentaine de dossiers, un nombre limité d'hôteliers en a profité jusqu'ici.

Echos des assises

Mutations au comité de l'ACVH où de nouveaux visages apparaissent, ceux de Chantal Triper (Le Sentier) et Hans Wiedemann (Montreux). Quant à la commission, Jean-Pierre Fath (Montreux) reste président de la Caisse d'allocation familiale de l'ACVH. Les assises de l'ACVH aux Diablerets, qui se sont terminées par un repas au nouveau restaurant d'altitude «Les Mazots», où elles ont été marquées par des propos de bienvenue de Patrick Grobety, président de la section SSH des Diablerets, et de Jean-François Moillen, syndic d'Ormont-Dessus, ainsi que par des exposés de Jacqueline Maurer-Mayor, présidente du Grand Conseil, et Jean-Jacques Schwab, conseiller d'Etat et chef du Département IPC. La prochaine assemblée générale de l'ACVH aura lieu le 19 juin 1997 en Lavaux. JS

GV des Walliser Hoteliersvereins

Wenig Optimismus – viel Kritik

Die Aussichten für die Walliser Hotellerie sind zwiespältig. Zum einen erhielt die Walliser Tourismusbranche mit den neuen Tourismus- und dem revidierten Gastgewerbesetz zwar neue, zukunftsorientierte Gesetzesgrundlagen. Zum anderen zeigen aber auch im Wallis die Umsatzkurven steil nach unten. An der Generalversammlung in Ovornaz jedenfalls war von einer Aufbruchstimmung nichts zu spüren.

GERMAN ESCHER

Die Walliser Hoteliers haben soeben die schlechteste Wintersaison seit 17 Jahren hinter sich: Die Zahl der Logiernächte ging um 7,3 Prozent zurück. Kantonalpräsident Silvan Bumann schätzt die Umsatzeinbußen gar auf 15 Prozent. Die Perspektiven für den Sommertourismus seien noch wesentlich schlechter, gab Bumann in seinem Jahresbericht zu bedenken. «Und Patentrezepte gibt es keine.» Statt Hilfe hätten die Hoteliers aber nur Erschwernisse zu erwarten, betonte Bumann und holte zu einem kritischen Rundumschlag aus. Die Presse beispielsweise könne nicht genug bekommen, und der Qualitätseinbuße zu bezichtigen und mangelnde Gastfreundschaft vorzuwerfen. «Für eine Minderheit mag das zutreffen, aber für die ganze Branche ist es eine Verleumdung.» Auch der Direktor des Schweizer Hotelier-Vereins (SHV), Heinz Probst, sprach in seiner Grussbotschaft von einem Imageproblem und plädierte dafür, die Kommunikation, Informations- und Öffentlichkeitsarbeit zu intensivieren. Unterstützt wurde er dabei auch von Art Furrer: «Wir müssen uns wehren, wenn uns etwas nicht gefällt», erklärte der medienfahrende Hotelier auf der Riederalp. «Wir haben zuviel Hotelzimmer und die Zeitungen zu viele Seiten zu füllen.»

Kritik am Bundesrat

Scharf ins Gericht ging Silvan Bumann mit der Politik des Bundesrates. Den Entschcheid, Ende November sämtliche Mitarbeiter aus Ex-Jugoslawien mit Permis A für immer auszuweisen, kann der Walliser Kantonalpräsident überhaupt nicht verstehen. Es handle sich hier weder um Kriminelle, noch um Drogenhändler,

sondern um wertvolle Mitarbeiter, die seit mindestens sechs Jahren bei uns und nun gut ausgebildet seien und somit zur Qualität in den Hotelbetrieben beitragen. Als «Alibiübung» bezeichnete Bumann den Parlamentsbeschluss, dem Tourismus 18 Millionen Franken für Innovation und Zusammenarbeit zur Verfügung zu stellen: «Dies sind nicht mal Almosen, verglichen mit dem, was andere Wirtschaftszweige an Hilfe erhalten.» Der Industrie würden Milliarden für eine Exportgarantie bereitgestellt, aber die Interpellation des Walliser Nationalrates Otto G. Loretan (CVP), der eine Wechselkursgarantie für den Tourismus forderte, lehnte der Bundesrat ab.

Gegen Billigpreispolitik

Schweiz Tourismus unter der neuen Direktion von Marco Hartmann gestand Bumann zwar recht gute Ansätze zu. «Aufs schärfste» verurteilte der Walliser Hotelierpräsident aber den Versuch von Schweiz Tourismus, das Produkt Schweiz nun auch über den Preis zu verkaufen. Um grosse Rabattaktionen durchzuführen, benötige man keine «gut ausgebildeten und teuer bezahlten Tourismusmanager». Das Hochpreisland Schweiz mit seinen guten, aber teuren Produkten habe auf dem Billigmarkt sowieso keine Chance. Zudem seien in der Hotellerie schlicht keine Margen vorhanden, um solche Reduktionen zu gewähren. Auch SHV-Direktor Heinz Probstriet den Wallisern, nicht auf den Kurs der Billigpreise einzuschwenken, sondern auf Qualität zu setzen. Vermehrt auf Animation setzen und dafür alte Zöpfe im Betrieb abzuschneiden, empfahl Art Furrer in seinem Votum. Die Branche müsse sich aber auch Gedanken über die Qualitätskriterien machen. So gebe es in der offiziellen Bewertung zwar Punkte für die Minibar im Zimmer, nicht aber für den freundlichen Hotelier, der sich an der Front mit seinen Gästen abgibt und mit ihnen etwas unternimmt. «Es fehlt das feu sacré», kritisierte Furrer den fehlende Enthusiasmus und die Stimmung im Saal.

Resolution verabschiedet

Die Kündigung des Gesamtarbeitsvertrages im Gastgewerbe beschäftigte auch die Walliser Hoteliers. Nachdem die Walliser Wirte die Gelegenheit nutzten sich gegen die Gewährung der 5. Ferienwoche und die Auszahlung des 13. Monatslohn aussprachen, setzten die

Hoteliers nun ihrerseits ein klares Zeichen. In der an der GV verabschiedeten Resolution verurteilte der Hotelierverein die Kündigung des Landes-Gesamtarbeitsvertrages durch die Gewerkschaften. In diesem Sinne hätten auch die Gewerkschaften die volle Verantwortung für den vertraglosen Zustand zu übernehmen. Zudem rufte der Walliser Hotelierverein in seiner Resolution die Mitglieder auf, «den materiellen Kerngehalt des alten Gesamtarbeitsvertrages auch weiterhin zu respektieren.» In seinen ergänzenden Ausführungen hob Bumann nochmals die unterschiedlichen Produktionsbedingungen in den städtischen Jahresbetrieben und den Saisonunternehmungen im Berggebiet hervor. Die Hoteliers kämen mit der 5. Ferienwoche und dem 13. Monatslohn besser weg als mit der Gewährung von Zuschlägen für Sonntags- und Nachtarbeit. Über die detaillierten Statistiken und die Verbandstätigkeiten orientierte Direktor Eric Bisek. So hat sich der Walliser Hotelierverein auf kantonaler Ebene im letzten Jahr mit Erfolg für das neue Gastgewerbe- und das neue Tourismusgesetz eingesetzt, die beide auf eine zeitgemässere Ausbildung und Strukturen abzielen. Die Generalversammlung wählte zu dem Claudio Casanova, Montana, zum neuen Vizepräsidenten des Walliser Hoteliervereins. Die scheidenden Vorstandmitglieder René Barras, Crans, Josef Rössli, Visp und Daniel Leuenberger, Sitten, wurden mit einem kleinen Geschenk verabschiedet. Der Computer prägte den letzten Teil der Generalversammlung in Ovornaz. Stéphane Dayer präsentierte das Internet-Projekt des Walliser Verkehrsverbandes, das derzeit aufgebaut wird. Rolf Lüthi vom Schweizer Hotelier-Verein stellte den Hotelierer auf CD-ROM vor.

GRATULATION

Peter D. Streuli

Am Dienstag, den 9. Juli, feiert in Pully Peter D. Streuli seinen 60. Geburtstag. Peter D. Streuli, Hotelier ISFC und Passivmitglied des Schweizer Hotelier-Vereins, war Planungsleiter der Hotelfachschule SHV in Lausanne, resp. Le Châlet-a-Gob. Der Schweizer Hotelier-Verein wünscht dem Jubilär zu seinem Geburtstag alles Gute. shv

Delegiertenversammlung des Schweizer Hotelier-Vereins in Ascona/Locarno

Souvenir fotografico dal Ticino



«Sag du's mir, so sag ich's dir»: Judith Noser (VL SHV) und Berns Kantonalpräsident Peter Steiner.



Wusste die Forums-Teilnehmer restlos zu begeistern: Stargast Massimo Rocchi.



Wurden für ihren langjährigen SHV-Einsatz geehrt: Werner Friedrich, 15 Jahre (3. v. links), Karin Ritschard, 10 Jahre (4. v. links), Marlies Accola 10 Jahre, (6. v. links), Alexander P. Künzle, 10 Jahre (3. v. rechts) und Peter B. Grossholz, 10 Jahre (ganz rechts).
Fotos: Roland Koella



SHV-Präsident Alfred E. Urfer mit den neuen Ehrenmitgliedern (von links) Georges Baehler, Gottfried F. Künzi (Direktor Schweizer Tourismus Verband) und Ernst Frauchiger.



«Ich nehme die Wahl an»: Walter Trösch, neues Mitglied der Verbandsleitung SHV.



«Ich danke für den unermüdlischen Einsatz»: Alfred E. Urfer überreicht Ernst Frauchiger (rechts) das Abschiedsgeschenk zum Rücktritt aus der Verbandsleitung SHV.



Neue SHV-Veteranenmitglieder: Willy Huber, Walter Haas, Albi Egli, Heinrich J. Weinmann, Rudolf A. Bärtschi, Alfred Zimmermann (von links). Auf dem Bild fehlen: Adolf Amrein, Bernard Délez, Amédée Duc, Guido Giger, Lothar Hüppi, Severin Julen, Willy Julen, Emil Pfister, Ernst Pfleger, Irmgard Ringgenberg, Martin Schmid, Christoph Suter.



Treten aus SHV-Kommissionen aus: Hans Geiger (Hotellklassifikation) und Bruno Bachman (Hoteljob).



DV SHV: Zeit für lockere Gespräche: Christiane und Jakob Häberli und Peter F. Vogel (rechts).



Ein sichtlich zufriedener Präsident des Organisationskomitees der Delegiertenversammlung SHV im Tessin: Hotelier Peter Taylor (Bildmitte) gesellt sich in die fröhliche Runde.



Überbrachte Grüsse der Gastgeberregion: Charles V. Barras mit charmanter Begleitung.



Bruno Bachmann findet vor dem Forum Zeit für die Lektüre der neuesten hotel + tourismus revue.



Der Zuschaueraufmarsch am zweiten Tag im Teatro di Locarno verdeutlicht, dass das «Forum der Hotellerie und des Tourismus» zurecht als Grosserfolg bezeichnet werden konnte.



Guten Grund zum Lachen nach erfolgreicher Sitzung: SHV-Direktor Heinz Probst und Francis A. Clivaz beim fotografischen Stelldichein nach gelungener Delegiertenversammlung.

DV SHV

Dank an die Sponsoren

Die Sektionen Ascona-Losone-Ronco s/Ascona-Porto Ronco und Locarno e dintorni des Schweizer Hotelier-Vereins danken an dieser Stelle allen Sponsoren, welche mit ihren Produkten und Präsentationen die Farbigkeit und Lebendigkeit dieser DV unterstrichen haben.

Es sind dies folgende Personen und Firmen (in alphabetischer Reihenfolge):

- Alisa, Angelo Delea SA, Arti Grafiche Rezzonico, Banca Popolare Svizzera, Berndorf Luzern AG, Birreria Feldschlösschen Rheinfelden, Buchecker AG, Bucherer, Bühmann Fenner AG, Campigna Rossini, Casino di Locarno SA, Cattaneo Aldo, Cattaneo Michele, Chicco d'oro, Chiodi SA, COMIEF, Duni AG, Ente Turistico Locarno e Valli, Ferrovie Autolinee Regionali Ticinesi (F.A.R.T.), Funicolare Locarno Madonna del Sasso (F.I.M.S.), Foto Garbani SA, Hotela (Soziale Kassen SHV), hotel + tourismus revue, Howeg, In Vino Veritas, König Ascona SA, Leinenweberei Bern AG, Lipton-Sais Food Service, Matasci Fratelli SA, Mineralquellen Henniez SA, Municipio di Locarno, Municipio di Orselina, NZZ, Perisem SA, Plate Mate AG, Proviti, Schober Fiori, Tela Papierfabrik AG, Terreni alla Maggia, Therna Grossküchen AG, Zanini e Sulmoni SA. shv

CARROUSEL

Tourismus

Martin Göppert, ehemals Vizedirektor des Tourismusverbandes Gstaad-Saanenland, hat zusammen mit Partner **Dominik Bühler** aus Schönried diesen Frühling die Firma Consulta GmbH in Gstaad gegründet. Die neue Firma berät in den Bereichen Tourismusmanagement und -marketing, ist aber auch im Immobilien- und Verwaltungsbereich tätig. Göppert (32) arbeitet seit vielen Jahren im Tourismus und ist eidg. dipl. Tourismusexperte. *I/V*



Peter Nydegger (Bild), der bis vor vier Monaten Swissair-Finanzchef war, ist zum neuen Verwaltungsratspräsidenten der Berner Alpenbahngesellschaft Bern-Lötschberg-Simplon BLS gewählt worden. Er wird damit Nachfolger von **Fritz Hari**. Der im Februar pensionierte Swissair-Manager wirkte 36 Jahre bei der nationalen Fluggesellschaft und gehört dem BLS-Verwaltungsrat seit 1985 an. Der Wechsel wird per 1. Januar 1997 stattfinden. Nydegger war bereits Mitglied des Projektausschusses, der die neue Unternehmensstrategie der BLS ausgearbeitet hat und Transit- und Regionalverkehr als die beiden Kerngeschäfte der BLS definierte. *SR*

Hotellerie

Das American College in London hat an der 25-Jahr-Jubiläumfeier im Hotel Hilton dem Luzerner Hoteliers-Ehepaar **Niklaus** und **Josephine Weibel** den Ehrendoktor verliehen. Laut «Neue Luzerner Zeitung» (NLZ) wurden die Besitzer des früheren Hotel Continental in Luzern (heute «Continental-Park») für ihren Einsatz in den Anfängen des Colleges geehrt. Das American College sei in Luzern gegründet worden und habe nach einem erfolgreichen Start später nach London übersiedelt, schreibt die «NLZ». *r*

Gastronomie & Technik

Im Gasthaus zum Kreuz in Dallenwil hat es einen Wirtwechsel gegeben. Nach vierzehn Jahren haben sich die Mieter **René** und **Christine Weder** von ihren Gästen verabschiedet. Ihnen folgt auf November 1996 eine Mieterin. Frau **Marianne Roth-Küttel** aus Dallenwil, eine ausgewiesene Gastro-Fachfrau, wird das «Kreuz»-Publikum künftig verwöhnen. Dabei wird sie ihr Bruder **Heiri Küttel** partnerschaftlich unter-

stützen. Heiri Küttel ist für die Küche verantwortlich. Parallel zum Mieterwechsel wird das Restaurant Kreuz auch mit einem neuen Konzept versehen. Eine Renovation und eine neue Küche sind Bestandteil davon. *KK*



Zum Team des Hotels Arte Kongresszentrum in Olten stiess am 1. Juli 96 **Philipp Rohr** (33) als Restaurateur. Mit der Kellerlehre, welche er 1986 im Hotel «Eden au Lac» in Zürich absolvierte, bringt er eine profunde Ausbildung mit. Berufliche Erfahrungen sammelte er als Chef de Rang auf den Schiffen Royal Viking Line M/S RV Star und Cunard Line M/S Sagafjora. Anschliessend bewies er seine Fähigkeiten ebenfalls als Chef de Rang im Hotel Senator in Zürich. In der Position des Direktionsassistenten war Rohr gute drei Jahre im Hotel Bad Lostorf tätig. Rohr löste im Hotel Arte den langjährigen Mitarbeiter **Peter Vespa** ab, der aus privaten Gründen wieder in seine Heimatstadt Bern zog. *GSG*

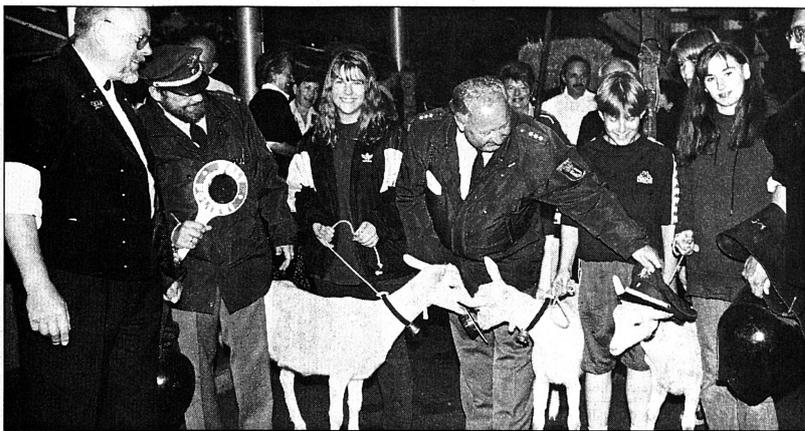
Hôtellerie et tourisme



Reto Grass (photo) a repris mercredi, à titre intérimaire, la direction de l'Hôtel des Bergues à Genève, direction qu'il avait quittée il y a un an pour celle de l'Hôtel Browns à Londres. Il remplace **Jean-Claude Z'Graggen** qui a démissionné en raison de l'avenir incertain du contrat de management qui lie l'Hôtel des Bergues à la compagnie Granada Forte. Celle-ci a en effet annoncé son intention de vendre sa division «Exclusive Hotels». En attendant une nouvelle nomination, M. Z'Graggen reste à disposition de Granada Forte. M. Grass demeure à la tête de l'Hôtel Browns. *MH*

Une page s'est tournée au buffet de la gare de Neuchâtel. **Lucien** et **Liesel Gétaz** ont quitté la gérance du buffet qu'ils assumaient depuis 1969. Ils ont été remplacés le 1er juillet par **Gilles Gétaz**, leur fils cadet. Sur les quatre enfants de la famille Gétaz, deux ont choisi la carrière hôtelière. L'un des deux, **Jean-Claude Gétaz**, est directeur de l'Hôtel Royal-Savoy à Lausanne. *MH*

Gstaad/Berlin



Drei Saanengeissen reisten nach Berlin

Das schleckt keine Geiss weg: So illustre Gäste hat Berlin selten gesehen. Begleitet von Heidi und Peter reisten kürzlich auf Initiative von Ernst-August Pistor, Aufsichtsratsvorsitzender des Berliner Zoos, drei Saanengeissen von Gstaad nach Berlin. Mit einem kleinen Umzug durch Gstaad wurden die Tiere von ihrer Heimat verabschiedet und

flogen hernach an Bord einer Crossair-Liniemaschine nach Berlin, wo sie erst einmal für zwei Wochen in Quarantäne mussten. Umso feierlicher gestaltete sich dann die offizielle Übergabe an den Berliner Zoo. Die drei «VIGs» (Very Important Geissen) wurden mit Pauken und Trompeten an ihrem neuen Wohnort willkommen

geheissen. Rund 250 Gäste fanden sich ein, um den Geissen die Ehre zu erweisen. Unter Kuhlockengeläut, Alphornklängen und Jodelgesängen und von der Polizei eskortiert hielten die drei Ziegen Einzug in den Berliner Zoo. Das war für das Stadtzentrum der deutschen Metropole ein wahrlich ungewöhnliches Bild. (Foto: Michael Hutschnecker) *HU*

«Best of the Alps»

Erfolgreiche Promotion im Fernen Osten

Diese Reise hat sich gelohnt: Im Fernen Osten sind die Angebote von «Best of the Alps» sehr gefragt.

In der Marketingstrategie der «Best of the Alps»-Orte ist die Bearbeitung des Fernost-Markts, speziell Japan, vorgesehen. Die Vertreter der in dieser Vereinigung zusammengeschlossenen Orte machten sich deshalb unlängst auf nach Tokio und Osaka, sowie nach Seoul und Bangkok. Dabei stellte sich heraus, so erzählten die «Best of the Alps»-Vertreter, dass in Japan nicht nur Winterangebote und Städtebesuche gefragt sind, sondern dass auch Sommerprogramme (mit Wandern) gute Chancen auf eine Aufnahme in die Veranstalter-Programme haben. Im Zuge dieser Fernost-Reise veranstaltete «Best of the Alps» auch Workshops und Präsentationen in Seoul und Bangkok. In Seoul war das Interesse der Reiseveranstalter und Pressevertreter so

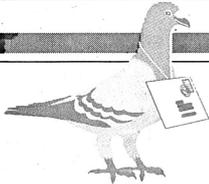


Die «Best of the Alps»-Vertreter waren im Fernen Osten erfolgreich. *Foto zvg*

gross, dass alle «Best of the Alps»-Mitglieder spontan die Absicht bekundeten, auf diesem Markt weiter aktiv zu sein. Das Interesse der thailändischen Ver-

anstalter konzentriert sich auf Rundreisen im Sommer und auf jene Orte, die gute Einkaufsangebote und spektakuläre Anziehungspunkte bieten. *pd/r*

BRIEFE AN DIE LESER



Richtig witzig, Verkehrsverein Locarno,

ist Deine neuste PR-Aktion. «Werden Sie Bankier in Locarno!» forderst Du die Leser der «Sonntags-Zeitung» auf. Statt aber das Geld gewinnbringend in Locarno anzulegen, sollen die Gäste à fonds perdu investieren und dem Verkehrsverein «Parkbänke» sponsoren. Toller Anreiz: Der Name des Sponsors wird ins Holz geschnitten. Erster Sponsor ist laut Anzeige unser aller Idol Harry «Saletti» Hasler aus Schwamendingen. Nur eines frage ich mich bei aller freundeidgenössischen Solidarität: Auf welcher Bank hast Du all die Kurtaxen angelegt, wenn die Gäste jetzt auch noch direkt für die Infrastruktur bezahlen sollen?

Ein Volltreffer, kämpferische Union Helvetia

war Deine Protestaktion während der Delegiertenversammlung des Schwei-

zer Hotelier-Vereins in Ascona/Locarno. Ja, sie tat den anwesenden Hoteliers richtig weh! Während man auf alle Kundgebungen im und vor dem Sitzungssaal vorbereitet war, schlug Deine heimtückische Aktion den gut gelaunten Delegierten erst am abendlichen Festessen voll auf den Magen. Und dies ist ganz wörtlich zu nehmen. Zwei Tage später wälzten sich zahlreiche SHV-Mitglieder und -Mitarbeiter mit Bauchkrämpfen in ihren Betten. Die biologische Kriegsführung mit dem gnadenlosen Einsatz von in den Dessert geschmuggelten Strepto- oder Irgendwas-Kokken tat seine teuflische Wirkung. Ein Bekenner schreiben ist jedoch bis heute noch nicht in Bern eingetroffen.

Haben Sie sich, lic. rer. pol. René Frech,

Verleger und Chefredaktor des Gastro-Eintopfs «Gourmet/Pot-au-feu/Gastro-Management», das Ganze gut überlegt, als Sie sich darüber empörten, dass die Wirtschaftszeitung «Cash» Möglichkeiten zeigte, wo und wie Gäste die Zimmerpreise herunterhandeln können? Wie denn der Ringier-Verlag reagieren würde, wenn Leser am Kiosk und Inserenten um Anzeigentarife zu handeln begännen, fragten Sie erregt.

Nun, lieber Herr Frech, wahrscheinlich weniger nachgiebig als Sie selbst, wenn Inserenten um «Gourmet»-Anzeigenpreise feilschen...

Bin ich da, lieber «R.Sö.» von der NZZ,

im falschen Film oder haben Sie vielleicht an der SHV-DV auch vom verdorbenen Dessert geschmeckt? Sie beklagten sich nämlich in der «Neuen Zürcher Zeitung» über die «Gastlichkeit», die der SHV «gegenüber den eigens angehenden Medienvertretern an den Tag gelegt» habe. Was auch immer vorgefallen war, lieber «Sö.»: Journalisten reisen «eigens» an Medienanlässe an, um über etwas zu berichten. Damit tun sie weder den Veranstaltern einen Gefallen, noch wollen die Veranstalter speziell den Journalisten gefallen. Medien sind Vermittler zwischen Ereignis bzw. Information und Öffentlichkeit und stehen so gesehen immer zwischen Stuhl und Bank. Diese Position ist zugegeben weder komfortabel noch «gastlich». Und so gesehen haben Sie eigentlich auch wieder recht...

Nichts für ungut. Ihr Anton Nörgeli

Grindelwald

Grosses Fest mit Stammgästen

Feriengäste, die dem Ferienort Grindelwald seit 20 oder mehr Jahren die Treue halten, werden traditionell zu Ehrengästen ernannt und mit Urkunde und Anstecknadel ausgezeichnet. Damit sind die Ehrengäste berechtigt, gratis an den vom Kurverein Grindelwald organisierten Veranstaltungen teilzunehmen und haben freien Eintritt zu den Kurortseinrichtungen. Anlässlich des Jubiläums «850 Jahre Grindelwald» lud der Berner Oberländer Ferienort alle seine Ehrengäste zu einem Treffen nach Grindelwald ein – nach 1991 bereits zu zweiten Mal. Mehr als 1400 Gäste aus aller Welt folgten der Einladung und verbrachten ein mit vielen Veranstaltungen umrahmtes Wochenende in Grindelwald. *SR*

Polen

Bier für Staatsgäste

Polnische Bierfreunde haben Polens Staatspräsident **Aleksander Kwasniewski** aufgefordert, seinen Gästen bei Staatsempfangen künftig keinen Champagner mehr servieren zu lassen. Statt Schaumwein soll die Schaumkrone zum Trinken verleiten: Bier, so argumentieren die Bierfreunde, verkörpere die polnische Kultur und Geschichte. *r*

REKLAME

„Wer qualitäts- und kostenbewusst handelt, kommt früher oder später auf das 'aare'-Textil-Leasing.“

Dr. Mathias

Herr F. Wüthrich, Direktor Mävenpick Hotel, Egerkingen

aare

VERLEIHT IHREM ANSEHEN MEHR AUSSEHEN.

AARE AG, TEXTIL-LEASING, WILDSCHMIDEN, CH-2500 BRUGG
TELEFON 054 441 39 30, FAX 054 441 39 31

lindt-Gruppe

KADER · CADRES

Stellvertreter/in des Küchenchefs in einem Top-Zentrum der Zürcher Gastronomie

Dynamik, eine echte Vision und zukunftsweisende Konzepte sind einige wichtige Stichworte zu unserem Auftraggeber, ein führendes Gastronomieunternehmen mit aussergewöhnlicher Infrastruktur am Stadtrand von Zürich. Ein professionelles Team kreiert «High-Standard-Gastronomie» für eine anspruchsvolle Kundschaft!

Ihre Position:

«Kreativer Sous-Chef»

mit hohem Bezug zur neuzeitlichen Esskultur

Highlights sind regelmässige interne Führungskurse und die periodische Zusammenarbeit mit Ernährungsberatern. Wichtig für Ihre persönliche Karriere ist die Chance, Teilnehmer einer Elite-Crew zu werden, die sich an Kochkunstausstellungen profiliert. Jeder Form der Weiterbildung (z. B. Gastronomie-koch), steht das Unternehmen positiv gegenüber und unterstützt Sie!

Idealprofil: Begeisterungsfähige Persönlichkeit, die mit den heutigen Ernährungstrends vertraut ist, offen für Neues, unkonventionell, kommunikativ, gewinnende Art und führungs erfahren. Optimales Alter: 28 - 38 Jahre.

Vorteile: Samstag und Sonntag frei (in der Regel)! Grosse Selbständigkeit und weitreichende Kompetenzen, modernste Kücheneinrichtung, gut eingespieltes Team, attraktives Salär, eigener Parkplatz, 5 Wochen Ferien, zusätzliche bezahlte Feiertage und der «13.» sind selbstverständlich!

Für Erstauskünfte stehen wir gerne zur Verfügung oder senden Sie uns ganz einfach Ihre vollständigen Unterlagen **mit Foto**. Wir freuen uns, Sie kennenzulernen. Volle Diskretion ist gewährleistet.

Ihr Berater: **Ansgar Schäfer**

Gastrodivision

HRC AG · Bahnhofplatz 3 · Postfach 7038 · 8023 Zürich
Tel. 01 212 75 00 · Fax 01 211 06 44 · Natel 089 402 53 00

Human Resources Consultants

HRC

BEREST AG

Beratung Restaurationsbetriebe
Treuhänder

Einem initiativen und zielbewussten
Unternehmer-Paar
bieten wir eine tolle Aufgabe als
Geschäftsführer/in
eines 3-Stern-Geschäftshotels
im Raum Zürich.

Moderne Arbeitsbedingungen und
leistungsgerechte Entlohnung sind
bei uns selbstverständlich. Sie hat
Erfahrung an der Réception und im
Hotel. Er führt unter anderem die
Küche. Sowohl Administration wie
Marketing sind für Sie beide
keine Fremdwörter.

Herr R. Strub freut sich auf Ihre
vollständige, schriftliche Bewerbung.
P. 86152/247049

Gartenstrasse 120 · 4002 Basel
Telefon 061 272 24 44
Fax 061 272 24 88



Hotel Waldhaus Dolder Zürich

Wir bieten viel und verlangen nicht wenig:
In einer modern eingerichteten Küche zu arbeiten - welche/r fachlich gut ausgebildete/r Koch/Köchin wünscht sich dies nicht? Als

Demi-chef pâtissier
Eintritt: 1. 9. 1996 oder nach Vereinbarung

Commis pâtissier
Eintritt: 1. 9. 1996 oder nach Vereinbarung

Demi-chef de grill
Eintritt: 15. 10. 1996 oder nach Vereinbarung

Chef de grill
Eintritt: 15. 10. 1996 oder nach Vereinbarung

können Sie in unserer Küchenbrigade Ihre Fähigkeiten selbständig einsetzen und Ihre Kenntnisse erweitern. Es können nur Schweizer Bürger und Ausländer mit B- oder C-Bewilligung berücksichtigt werden.

Fühlen Sie sich angesprochen? Dann erwarten wir gerne Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen an folgende Adresse:

Hotel Waldhaus Dolder
Frau A. Lüscher-Rumpf, Personalchef
Kurhausstrasse 20, 8030 Zürich

86107/41327

DER TEUFELHOF BASEL

Das Kultur- und Gasthaus

Leonhardsgraben 47, 4051 Basel, Telefon 061 261 10 10

Für unsere Hotel-Erweiterung suchen wir per
15. August 1996 oder nach Vereinbarung

Chef de service
für unser Feinschmecker-Restaurant

Chef de réception (D/E/F)
mit fundierter Berufserfahrung

Für diese Stellen braucht es Neugier, Teamfähigkeit und grosse Begeisterungsfähigkeit. Wenn Sie einen Grossteil dieser Eigenschaften in sich spüren, dann bitten wir Sie, Ihre schriftliche Bewerbung mit Foto an obige Adresse zu senden.

86164/254410



Ihr Kaderinserat in der

**Gesucht per sofort
die Nummer 2 mit Ambitionen**
für unser Britannia Pub in Zürich-Oerlikon

Haben Sie Freude am Gästekontakt in einem lebhaften Betrieb und sind Sie bereit, überall mit anzupacken? Suchen Sie keinen 8-17 Uhr Job? In enger Zusammenarbeit mit dem Geschäftsführer sorgen Sie dafür, dass der «Laden läuft» und sich die Gäste wohl fühlen. Sie sind bereit, Verantwortung zu übernehmen und die Geschäftsleitung zu vertreten und zu ergänzen?

Interessiert Sie diese Position mit Zukunft? Schicken Sie Ihre schriftliche Bewerbung mit kompletten Unterlagen an:

**Hores Partner AG,
G. Winkler, Neuguetstrasse 10, 8820 Wädenswil.**
O 86109/325287



**Unser Flaggschiff braucht einen neuen Captain
(Frau oder Mann)**

Das Personalrestaurant der PTT Schanzenpost in Bern ist an 5 1/2 Tagen pro Woche während 24 Stunden geöffnet und verpflegt täglich rund 1 450 Gäste. Ausserdem werden Mahlzeiten an Dritte ausgeliefert und regelmässig zahlreiche Sonderanlässe durchgeführt.

Als

Betriebsleiterin/Betriebsleiter

gilt es, die 40 Mitarbeitenden zielgerichtet und kompetent zu führen. Die Anforderungen an diese Aufgabe sind hoch - die Herausforderung allerdings auch!

Sie haben eine fundierte Ausbildung im Gastgewerbe, einen Hotelfachschulabschluss mit Fähigkeitsausweis und mehrere Jahre Berufs- und Führungserfahrung. Ausserdem sind Sie ein Mensch, der Wert legt auf einen guten Auftritt und über grosses Verhandlungsgeschick verfügt. Sie führen gerne, und eine verantwortungsvolle und anforderungsreiche Aufgabe wie diese fordert Sie heraus.

Als grösster Caterer der Schweiz verfügen wir über das entsprechende Know-how und bieten nebst professioneller Einführung gezielte Fortbildung, gute Sozialleistungen und vieles mehr.

Eintritt nach Vereinbarung.

Bitte richten Sie Ihre Bewerbungsunterlagen an:
SV-Service, Sandra Zurbuchen, Regionaldirektion,
Postfach 307, 3000 Bern 14.

Wir verschönern Ihren Tag
SV-Service
GASTRONOMIE
BETRIEBSPLANUNG UND -BERATUNG
BETRIEBLICHE SOZIALBERATUNG

86079/172608

HERMITAGE

SEEHOTEL RESTAURANT

Diese Chance sollten Sie wahrnehmen!

Das Hotel Hermitage, ein bestbekanntes Erstklasshotel mit Seeanschluss, zwei Restaurants und Bankettmöglichkeiten, bietet Ihnen die Möglichkeit, sich als

Sous-chef / Chef saucier

zu profilieren. Für diese herausfordernde Position stellen wir uns einen teamorientierten Fachmann mit besten Kenntnissen und Referenzen vor.

Kompetent vertreten Sie unseren Küchenchef und zeichnen dabei auch verantwortlich für Einkauf, Kalkulation und Personalführung.

Möchten Sie mehr über die überdurchschnittliche Stelle erfahren, würden wir Sie gerne kennenlernen und Sie umfassend informieren.

Wir freuen uns über Ihre schriftliche oder mündliche Bewerbung an Herrn Markus Riedweg, Küchenchef.

Hermitage, Seeburgstrasse 72, CH-6006 Luzern
Telefon 041 370 37 37, Telefax 041 370 69 55

86122/229815

Hotel Curfirsten Walenstadt

Wir sind ein familiär geführtes 3-★-Hotel mit 60 Betten, grosser Restauration mit über 200 Plätzen in Pizzeria/Trattoria, Speisesaal, Bankett/Seminarräumen und Gartenrestaurant (160 Plätzen). Wir bieten unserer langjährigen Kundschaft ein ausgewogenes Angebot an gepflegter Gastronomie in attraktiven Räumlichkeiten.

Für die Führung unseres Hotel/Restaurants suchen wir mit Eintritt nach Vereinbarung eine fachlich und charakterlich ausgewiesene Persönlichkeit als

Direktor/in oder Direktionsehepaar

Sie haben bereits Erfahrung in der Führung eines ähnlichen Betriebes gesammelt und suchen nach einer neuen Herausforderung. Es erwartet Sie ein selbstständiges Arbeitsgebiet, wo Ihre fachliche Kompetenz, Kreativität, Motivationsfähigkeit, Erfahrung und Kontakte gefragt sind. Als überzeugender «Gastgeber mit Herz» werden Sie von den Kunden und Mitarbeitern gleichermaßen geschätzt.

Wenn Sie diese an Selbständigkeit und Verantwortung geprägte Führungsaufgabe interessiert, erwarten wir gerne Ihre schriftliche Bewerbung an:

Georg Küng
Hotel Curfirsten
8880 Walenstadt

86075/37125

Inhalt	Seite
Stellenmarkt	1-2
Kader	2-10
Kader/Verkauf/Hotellerie	10
Tourismus	12
Intern. Stellenmarkt	12
Stellengesuche	12
Last Minute	12

Sommaire	Page
Marché de l'emploi	11
Marché international de l'emploi	12
Demandes d'emploi/Last Minute	12

Anzeigenschluss

Freitag, 17.00 Uhr

Personalberatung für
Hotellerie, Gastronomie und Tourismus

ADIA HOTEL

**Aktuelle
Stellenangebote
auf Seite 7**

ADIA HOTEL
Badener-Longstr. 11 · 8026 Zürich
Telefon 01/242 22 11

Menschen und Ideen



MÖVENPICK
RESTAURANTS INTERNATIONAL

Gastgeber mit Herz und Verstand haben eines gemeinsam: Freude, Innovation und Erfolg. Genau darum geht es bei uns. Als

Geschäftsführerin Geschäftsführer

eines Restaurants bei Mövenpick stehen Sie im Zentrum der Innovation und sind Teil davon. Gut ausgebildet in der Dienstleistung, gut drauf in der Führung und Kommunikation, Erfahrung im Rucksack, gastronomisches Flair und den Willen, Neues zu bewegen. Das sind Ihre Merkmale und unsere Wünsche an Sie. Wir sind das Gastronomieunternehmen, welches Trends setzt. Wir vertrauen auf Menschen und Ideen und möchten mit Ihnen gemeinsam weiterkommen.

Wenn Sie einen einmaligen Teil Ihres Berufsweges jetzt oder in naher Zukunft mit uns angehen wollen, sollten wir uns kennenlernen. Stefan Büschi freut sich, Ihnen zu begegnen.

Mövenpick Restaurants International
Human Resources
Zürichstrasse 106, 8134 Adliswil
Telefon 01 / 712 24 12
Mail: Bueschi@mpu.inet.ch

Informieren Sie sich:
<http://www.moevenpick.ch>



Sie haben uns gerade noch gefehlt...!

Als *stellvertretender Restaurationsleiter* verstehen Sie es, Ihre Gäste herzlich und mit Begeisterung zu betreuen.

Sie haben eine Servicelehre absolviert oder eine Hotelfachschule besucht und möchten jetzt Ihre Führungserfahrung erweitern. Mit Ihrer Persönlichkeit verstehen Sie es Ihre Servicemitarbeiter zu begeistern.

Die hochstehende Küche und ein motivierendes Umfeld garantieren Ihren Erfolg.

Sind Sie zwischen 25 und 30 Jahre alt und können mich auch beim Einkauf und bei Computerarbeiten unterstützen, dann sind Sie mein Mann. Schicken Sie jetzt gleich Ihre Unterlagen mit Lebenslauf und Foto zuhänden von mir. Manfred Widmer, Restaurationsleiter.

Ich freue mich, Sie schon bald kennenzulernen.
Seminar- und Erlebnishotel



RÖMERTURM
Rüber dem Walensee

8757 Filzbach, Telefon 055 614 62 62, Fax 055 614 62 63

Impressum

Verlag/Redaktion: Monbijoustrasse 130
Postfach, 3001 Bern
Telefon 031 370 42 22
Fax 031 370 42 23

Herausgeber: Schweizer Hotelier-Verein
SHV, Bern

Gesamtleitung: Werner Friedrich

Verlagsleitung: Peter Schibler

Anzeigenverkauf: Marc Moser
Dominik Chammartin
(Agenturen)

Millimeterpreis
Stellenangebote: Fr. 1.27 (inkl. MwSt.)
Stellengesuche: Fr. 1.27 (inkl. MwSt.)
Last minute: Fr. 2.55 (inkl. MwSt.)

Anzeigenschluss
Anzeigenschluss: Freitag, 17.00 Uhr
Wiederholungen: Montag, 10.00 Uhr
Last minute: Montag, 16.00 Uhr

Layout/Satz: Fischer Druck AG, Münsingen
Roland Gerber,
Manuela Moosbrugger

Druck: Druckzentrum Bern

ZÜRICH AIRPORT



25 YEARS

Für unser internationales Hotel am Zürcher Flughafen (286 Zimmer, drei Restaurants, eine Bar, 16 verschiedene Bankett-/Meeting-Räume) suchen wir per August oder nach Vereinbarung einen unternehmerisch denkenden

F&B-Manager

welcher die Geschicke des Gastronomiebereichs in neue Bahnen lenken möchte.

Die Kundschaft unseres *****-Hauses besteht aus Hotel- und auch lokalen Gästen, welche vom vielfältigen Restaurations- und Cateringangebot regen Gebrauch machen.

Der F&B-Manager ist Mitglied des oberen Kaderns und spielt daher eine bedeutende Rolle in unserem Unternehmen. Den erfolgreichen Kandidaten stellen wir uns folgendermassen vor:

- Sie haben einen Hotelfachschulabschluss
- Sie sind ein resultatorientierter, führungsstarker «Selbstarter» mit kreativen und administrativen Fähigkeiten, welche Sie – mit Ihrem Team von zirka 80 Mitarbeitern – im zeitlich vorgegebenen Rahmen, selbstständig in überzeugende Ergebnisse umsetzen können.
- Sie haben sich umfassende Erfahrung im F&B-Bereich angeeignet und sind nun bereit, den nächsten Karriereschritt zu tun.
- Sie können sich (in der Zukunft) einen Transfer in eines unserer weltweit operierenden **Hilton International** Hotels vorstellen.
- Sie beherrschen Deutsch und Englisch in Wort und Schrift und sind ausserdem ein versierter Anwender von MS-Office (Winword, Excel).

Wenn Sie sich angesprochen fühlen, stehen wir Ihnen für weitere Auskünfte gerne zur Verfügung, oder freuen uns auf Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen.

ZÜRICH AIRPORT HILTON
Hans Schmid, Personalchef
8058 Zürich-Flughafen
Telefon direkt: 01 810 31 63

86116/40428



WANTED

Mit **SAM'S PIZZA LAND** wage ich den Schritt in die Selbstständigkeit als Franchise-Nehmer. Deshalb suche ich als Nachfolger oder Nachfolgerin einen / eine

Geschäftsführer/in

für meinen **SAM'S PIZZA LAND**-Betrieb am Limmatquai 4 (beim Bellevue) in 8001 Zürich.

Sind Sie 25 bis 35 Jahre jung, Inhaber/in des Fähigkeitsausweises und haben bereits Erfahrung als Teamleader/in, Geschäftsführer-Assistent/in oder Geschäftsführer/in, dann freue ich mich über Ihre schriftliche Bewerbung.

SAM'S PIZZA LAND
Hr. Peter Theiler, Geschäftsführer
Limmatquai 4, 8001 Zürich

P. 86135/25219

Animations- und Verkaufsprofi

als Geschäftsführer für ein English Pub

Sie bringen neue Ideen und neue Kunden. Die Gäste kommen gerne wieder, da bei Ihnen immer etwas los ist. Sie können sich voll der Werbung und Gästebetreuung widmen, da Sie in der Administration von unserem Buchhalter voll unterstützt werden. Sie benötigen Ideen und Freude an der Erlebnisgastronomie. Ein kostenbewusstes Wirtschaften ist für Sie selbstverständlich.

Nutzen Sie Ihre Chance. Bei Bewährung können Sie sich in unserer Gruppe von rund einem Dutzend Betrieben eine gute Zukunft aufbauen.

Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen schicken Sie an Chiffre C 249-217940 an ofa Orell Füssli Werbe AG, Postfach 4638, 8022 Zürich.

0 86099/191175



auch als Geschenk!
Telefon 031 370 42 22

VERKAUF

Remimag

... bringt Sie weiter

Als gelernter Koch/gelernte Köchin träumen Sie von einer neuen Herausforderung. Und geregelten Arbeitszeiten.

Wir stellen Ihnen dazu ein Rezept vor: Sie haben eine Kochlehre absolviert, sind ein paar Jahre mit Erfolg am Herd gestanden, sind eventuell ein Weinfreak, haben sich kaufmännisch weitergebildet und möchten Ihre Kreativität weiterhin in den Dienst einer gepflegten Gastronomie stellen. Voilà. Mit diesen Zutaten, verfeinert durch EDV-Kenntnisse, steht Ihnen als

VerkaufsplanerIn, EinkäuferIn

für unsere Betriebe eine interessante Zukunft offen. Mit Ihrer Arbeit prägen Sie das kreative, gastronomische Erscheinungsbild der Remimag-Restaurants: Ihre Hauptaufgabe als VerkaufsplanerIn (2/3) umfasst die Rezeptur, das Kalkulationswesen, Statistik, Controlling und das Erarbeiten von Werbemitteln. Als EinkäuferIn (1/3) versorgen Sie unsere Betriebe mit erstklassigen Waren und tragen damit wesentlich zu einer konstant hohen Qualität bei.

Diese verantwortungsvolle Tätigkeit schmecken wir mit einer Reihe attraktiver Ingredienzien ab: der Aufgabe entsprechende Entlohnung, fortschrittliche Sozialleistungen, geregelte Arbeitszeit.

Silvia Huber freut sich, mit Ihnen das Rezept für Ihre Zukunft fein abzustimmen. Schicken Sie Ihre Unterlagen, oder rufen Sie für ein unverbindliches Gespräch einfach an.

Tel. 041 289 02 11, Fax 041 289 02 22

Remimag Gastronomie AG Buzibachring 3 6023 Rothenburg

73684/10204

HOTELLERIE



Bühlstrasse 5
3012 Bern
beim Inselehospital
Telefon 031 302 50 88, Frau Wälti

Gesucht per sofort oder nach Vereinbarung

**Küchenchef
Koch
Jungkoch**

5-Tage-Woche, 4 Wochen Ferien.

P. 86077/22286



Hotel Mischabel

Zur Erweiterung unseres Teams suchen wir für kommende Sommersaison 1996, ab 1. Juli oder nach Vereinbarung einen

Koch oder Jungkoch

Wir bieten:
– gutes Arbeitsklima
– geregelte Arbeitszeit.

Ihre Bewerbung mit den üblichen Unterlagen senden Sie bitte an Familie Ph. und E. Ogler-Zürbiggen

Hotel Mischabel, 3906 Saas Fee, oder rufen Sie uns an: Telefon 028 57 21 18.

86077/29823



Gesucht ab sofort oder nach Vereinbarung

Koch

Möchten Sie sich in einer kleinen Brigade entfalten, kreativ und selbstständig arbeiten und in der Freizeit eine phantastische Bergwelt geniessen? Ja? Dann sind Sie der richtige Mann, um unser Team zu ergänzen.

Auf Ihre Bewerbung freue ich mich.

Hotel Gornergrat-Dorf
Familie Schneider-Perren
Bahnhofplatz
3920 Zermatt
Telefon 028 67 10 27

86033/39080



am Thunersee
*****-Hotel
Restaurant, Bar
Gwattstrasse 1, 3604 Thun

Wir suchen

**Garde-manger
in der Pâtisserie oder
Pâtissier**

Mit Kenntnissen in der Patisserie oder in der Kalten Küche.

Es darf auch eine Dame sein.

Unsere Restaurants sind weitherum bekannt, wie auch unsere Bankett- und Party-Service-Abteilung.

Sie können bei uns mit einer abwechslungsreichen Tätigkeit und einer geregelten Arbeits- und Freizeit rechnen.

Offerten bitte an

W. und A. Bühler
Telefon 033 36 57 57

86129/34657



Unser

Sous-chef

wird nach 25 Jahren pensioniert, und unser

Chef rôtisserie

macht sich selbständig.

Wer ist bereit, deren Nachfolge anzutreten?

Wir suchen zwei versierte Küchenfachmänner, die über Führungsqualitäten verfügen und Belastbarkeit zeigen.

Wir bieten Ihnen eine abwechslungsreiche Tätigkeit in einem aufgestellten Küchenteam.

Eintritt: August 1996.

Wir freuen uns auf Ihre schriftliche Bewerbung:

Fam. P. Stettler
Hotel Metropole
Zeughausgasse 28, 3011 Bern
Telefon 031 311 50 21

86109/4448

HOTELLERIE

Gasthof Landhaus Burgdorf

Für unseren vielseitigen Betrieb suchen wir Initiativen

Küchenchef

Stellenantritt 1. September 1996 oder nach Vereinbarung. Sind Sie interessiert und möchten Sie mehr über unseren Betrieb und die Stelle wissen, so melden Sie sich bitte bei Herrn D. Brändli oder Frau S. Brauen. Telefon 034 22 29 92

Restaurant Safran & Zunft

Per August/September suche ich einen

Sous-chef /Saucier sowie einen Tournant

Es erwarten Sie eines der schönsten Lokale Basels mit starkem Bankettgeschäft, ein motiviertes Team und Stammgäste, die sich darauf freuen, Ihre Kochkünste zu genießen.

Ich erwarte von Ihnen gute Berufskennnisse, Freude an der Arbeit und den Willen, in der «Safran» eine positive Zukunft aufzubauen.

Wenn Sie sich angesprochen fühlen, senden Sie bitte Ihre Bewerbung an

H. P. Fontana, Gerbergasse 11, 4001 Basel

86166/54380

PALACE ★★★★★ LUZERN

Zur Ergänzung unseres Teams suchen wir für unsere Hauptküche einen

Chef garde-manger

Wir bieten ein angenehmes Arbeitsklima, Sozialleistungen im Sinne des LGAV sowie geregelte Arbeitszeit und auf Wunsch Kost und Logis in unserem Personalhaus.

Setzen Sie sich bitte für eine erste Kontaktnahme mit unserer Personalchefin, Frau E. Unruh, in Verbindung, oder senden Sie Ihre Bewerbungsunterlagen mit Foto.

Palace Hotel
Haldenstrasse 10, 6002 Luzern
Telefon 041 410 04 04

85858/723159



one of
The leading Hotels
of the World*

SILENCE
HOTELS SUISSE

shurgau
Thurgau · Bodensee · Schweiz

Direkt am Bodensee gelegen, mit Fischküche und wechselndem Speiseangebot, suchen wir zur Verstärkung einen gewandten, versierten

Koch

(Funktion Chef de partie
entremetier/tournant)

Gerne zeigt Ihnen Herr Schmutz, unser Küchenchef, den Arbeitsplatz und die Einzelheiten in der Küche.

Rufen Sie uns an, oder schicken Sie Ihre Bewerbungsunterlagen an:

Herrn A. Stäger
Park-Hotel Inseli
8590 Romanshorn
Telefon 071 463 53 53

86167/29050



10 Jahre HoReGa Select = 10 Jahre Vertrauen

Kaderpositionen im diskreten Kundenauftrag

Restaurantleiterin/Gastgeberin

Unser Auftraggeber ist eines der schönsten und über Jahrzehnte einer hohen Qualität verpflichteten Grosscafé-Restaurant im Raume Bern/Berner Oberland.

Ein Hauch von Nostalgie und eine gediegene Ambiance lassen Gäste aus aller Welt immer wiederkommen.

Diese Stelle als Leiterin der Restauration ist eine seltene Chance für eine führungserfahrene und unternehmerisch denkende Dame, der jedoch eine hervorragende Gästebetreuung das wichtigste Anliegen ist.

Die grossen saisonalen Schwankungen stellen in bezug auf Mitarbeiterführung und Personalplanung recht hohe Anforderungen an die Flexibilität der neuen Leiterin.

Wir erwarten auch eine eher gereifte Persönlichkeit (30-40 Jahre), die den Gesamtüberblick mit einem geschulten Auge für Details ebenso mitbringt, wie auch fähig ist, bei grossen und auch kleinen Anlässen den Überblick zu behalten. Gepflegtes Auftreten und gute Sprachkenntnisse setzen wir voraus.

F&B-Manager

Stadt Zürich

Eine erstklassige Kaderposition mit einem breiten Aufgabenspektrum erwartet Sie in einem international ausgerichteten Haus.

Wir erwarten nebst einer Lehre und Hotelfachschule F&B-Erfahrung in renommierten Häusern und eine hohe Leistungsbereitschaft.

In dieser Aufgabe sind Ihrer Abteilung 80-90 Mitarbeiter zugeteilt, und unser Auftraggeber legt grossen Wert auf Kreativität, Kostenmanagement sowie Führungseigenschaft. Sehr gute Englischkenntnisse sind Bedingung.

Generalgouvernante

Region Bern/Interlaken

für 2 absolut moderne Geschäfts- und Seminarhotels suchen wir für diese Positionen ausgewiesene Fachfrauen mit der Fähigkeit und dem nötigen Power, grössere Häuser mit einer entsprechend anspruchsvollen Kundschaft zu betreuen.

Nebst einer motivierenden Mitarbeiterführung sind Sie auch organisatorisch gefordert und sollten zudem im Umgang mit einer internationalen Kundschaft sowohl sprachlich als auch von Auftreten und Umgang bestehen. D/E und I oder S Bedingung.

Sales Manager/in

Unser Auftraggeber ist ein Haus allerersten Ranges in der Deutschschweiz.

Wir stellen uns für diese hervorragende Aufgabe eine Verkäuferpersönlichkeit vor mit Ausbildung in der Hotellerie oder Touristik sowie Verkaufserfahrung und entsprechenden Kontakten im In- und Ausland. Dynamik, Beharrlichkeit und diese ganz besondere charismatische Ausstrahlung gehören genauso zu Ihnen wie ein gepflegtes Auftreten, hervorragende Sprachkenntnisse in D/F/E und evtl. einer anderen Sprache.

Gerne geben wir Ihnen in einem ersten vertraulichen Gespräch mehr Informationen.

Selbstverständlich vermitteln wir jede Stelle und alle Positionen im Gastgewerbe.

Gerne erwarten wir Ihre Bewerbungsunterlagen und stehen Ihnen für ergänzende Auskünfte (soweit möglich) jederzeit zur Verfügung.

HoReGa Select Kaderberatung AG
Stänzlergasse 7, 4051 Basel
Telefon 061 281 95 91

HOReGA SELECT

Die führende Personalberatung
und Stellenvermittlung seit 1986

Fachpersonal · Kaderstellen · Direktionen
Mieter · Pächtersuche · Krisenmanagement

86091/208191

Die Tourismusbranche informiert sich in der



Kurhaus Oberwaid St. Gallen

Wir sind ein Kurhaus mit 110 Gästen am östlichen Stadtrand. Haben Sie als Hauswirtschaftsleiterin oder

Hotelfachassistentin (mit Führungserfahrung)

Interesse, zusammen mit der Hausw. Betriebsleiterin Ihre neue Stelle im Bereich Hausdienst aufzubauen (Reinigungsdienst-Leiterin)? Ist ein Reorganisationsprojekt eine Herausforderung für Sie? Haben Sie Freude an Einsatzplanung und Personalführung? Macht es Ihnen Spass, zum Wohl der Gäste auch praktisch anzupacken?

Wenn wir Ihr Interesse geweckt haben, rufen Sie uns an! Schwester Samuele Käppeli, unsere Hausw. Betriebsleiterin, gibt Ihnen gerne weitere Informationen und freut sich auf Ihre Bewerbung.

Kurhaus Oberwaid, Rorschacherstrasse 311, 9016 St. Gallen
Telefon 071 282 82 07 86083/207918

Hotel EUROPE

For Pleasure And Business.

Wir sind das rundum renovierte, führende ****-Hotel in Basel, in unmittelbarer Nähe der Messe, mit 170 Zimmern, zwei Restaurants sowie einem Tagungs- und Bankettzentrum.

Wir suchen: eine gästeorientierte Persönlichkeit als Stellvertretung des

Chef de réception (D/E/F)

Sie haben fundierte Réceptionserfahrung aus Mittel- oder Grossbetrieben der Stadthotellerie und suchen die Herausforderung, bei der Sie Ihre persönliche Ausstrahlung, gepaart mit Know-how und Flair für kooperative Personalführung in einer Dauerstellung einbringen können.

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung.

Hotel Europe
Frau R. Bunke, Personalleiterin
Clarastrasse 43, CH-4005 Basel
Telefon 061 691 80 80



85473/3140



WANTED

Für unsere SAM'S PIZZA LAND-Betriebe in Zürich suchen wir per sofort:

Geschäftsführer-Assistent/in (evtl. mit Fähigkeitsausweis)

die / der nicht das Alltägliche sucht. Teamgeist, Belastbarkeit und Führungserfahrungen sind die Voraussetzungen, die wir an unsere Kadernmitarbeiter stellen.

Wenn Sie diese Herausforderung anspricht, dann senden Sie bitte die üblichen Bewerbungsunterlagen an:

SAM'S PIZZA LAND-Betriebe
c/o Verwaltung
Chüngengass 1, 8805 Richterswil

P. 86154/432319

Wir Suchen:

Ein wichtiges Team-Mitglied fehlt in unserem Hause. Wir brauchen die Unterstützung einer begeisterungsfähigen und leistungsorientierten Fachperson (weiblich oder männlich).

SERVICE / AIDE DU PATRON

Der „Hecht“ ist beliebter Treffpunkt anspruchsvoller Feinschmecker, welche unkomplizierte und dabei doch kompetente Bewirtung schätzen. Wohlbehörden zu vermitteln bereitet uns Freude.

Der „Hecht“ ist ebenfalls Erwerbs- und Ausbildungsplatz eines Mitarbeiter-Teams von 12 jugendlichen und junggebliebenen Gastro-Profis.

Gerne würden wir SIE kennenlernen um Einzelheiten zu besprechen. Eintritt per Mitte August 96. (Betriebsferien: Mitte Juli - Mitte August 1996)

WIR WARTEN AUF SIE

R. + E. Schärker

Gasthof zum Hecht

Reinhard und Elisabeth Schärker-Reist · 8320 Fehraltorf · im Zürcher Oberland · Tel. 01 954 21 21 · Fax 01 954 23 81

hoteljob Auszug aus unserem Stellenangebot

Kanton Waadt

Eine sehr interessante Stelle können wir in einem 3*-Hotel am Genfersee anbieten. Per sofort oder nach Vereinbarung suchen wir für unseren Auftraggeber eine initiative und starke Persönlichkeit als

SALES-MITARBEITERIN

Anforderungen: Erfahrung und Flair im Verkauf, Bereitschaft, im deutschen Sprachgebiet viel zu reisen, Flexibilität, Besitz des Führerausweises, Sprachkenntnisse D/F(E), wenn möglich Diplom einer Hotel- oder Tourismustachschule und idealerweise 25-35 Jahre jung.
Aufgabenbereich: 2/3 Verkaufstätigkeit und 1/3 Beschäftigung an der Réception. Mit viel Freude und Phantasie sollten Sie ein neues Verkaufskonzept erarbeiten und umsetzen.

Kanton Aargau

Sind Sie der/die geborene Gastgeber/in? Möchten Sie Ihr fundiertes Fachwissen in einem renommierten Landgasthof unter Beweis stellen? Dann sind Sie vielleicht der/die bestens ausgebildete

CHEF DE SERVICE

für diesen schönen Betrieb. Sie unterstützen und leiten ein eingespieltes Serviceteam, bilden Lehrlinge aus und legen Wert darauf, dass jeder Gast das Haus zufrieden verlässt. Sie übernehmen Kontrollfunktionen und Verantwortung für den reibungslosen Ablauf im A-la-carte- und Bankettservice sowie die Erledigung der damit zusammenhängenden Administrationsarbeiten. Eintritt sobald als möglich. Alter zwischen 26 und 38 Jahren.

Kanton Schwyz

Ein Schiff kommt an! Da Sie belastbar, gast- und dienstleistungsorientiert sind, verlieren Sie angesichts einer vollen Terrasse nicht den Kopf. Für einen Hotel- und Restaurationsbetrieb am Zürichsee suchen wir Sie als

BETRIEBSASSISTENT/IN

Sie vertreten hauptsächlich den Chef de service und den Chef Frühdienst (Service und Administration). Idealerweise verfügen Sie über eine Serviceausbildung und besuchen zusätzlich eine Hotel-/Gastronomiefachschule. Sie sind verantwortungsbewusst, fröhlich, humorvoll und kontaktfreudig. Wenn Sie sich zutrauen, eigene Ideen in der Praxis erfolgreich umzusetzen, sind Sie die/der neue Gastgeber/in in einem jungen Team. Alter max. 34 Jahre. Eintritt nach Übereinkunft.

Fühlen Sie sich durch eines dieser Stellenangebote angesprochen?

Dann erwarten wir gerne Ihre Bewerbung an nebenstehende Adresse, z.H. Frau Irène Porta. Selbstverständlich haben wir noch viele weitere, interessante Stellenangebote. Rufen Sie uns doch an; wir beraten Sie diskret und unverbindlich.



Schweizer Hotelier-Verein

Hoteljob Personalberatung
Monbijoustrasse 130 Telefon 031 370 43 33
Postfach, CH-3001 Bern Telefax 031 370 43 34

Die Check-In Data AG mit Hauptsitz in Zürich-Schlieren hält eine starke Marktposition mit einer breiten Palette hochstehender Produkte und Dienstleistungen für die Hotellerie. Wir ergänzen unser junges, erfolgreiches Team mit einer

Persönlichkeit für Support und Schulung

Für die Einführung und Betreuung unserer FIDELIO-Linie.

Voraussetzungen:

- Abschluss einer Hotelfachschule
- sehr gute FIDELIO-Anwenderkenntnisse
- PC-Erfahrung (Microsoft-Produkte)
- sehr gute Kenntnisse der französischen Sprache
- gute Allgemeinbildung
- Kontaktfreudigkeit
- Freude am Lernen und Begabung fürs Lehren
- gepflegte Umgangsformen

Wir sichern Ihnen eine sorgfältige Einführung zu. Wenn Sie sich von dieser interessanten, abwechslungsreichen und selbständigen Tätigkeit, die mit viel Kundenkontakt verbunden ist, angesprochen fühlen, freuen wir uns, Sie kennenzulernen.

Für telefonische Auskünfte stehen Ihnen Herr W. Kreisser oder Frau E. Altorf gerne zur Verfügung (Tel. 01 733 74 00). Ihre Bewerbungsunterlagen senden Sie bitte an die Check-In Data AG, Wiesenstrasse 10A, 8952 Schlieren.

CHECK-IN DATA AG

Informatik für Hotellerie und Gastronomie

Check-In Data AG, CH-8952 Schlieren, Wiesenstrasse 10A, Tel. 01/733 74 00, Fax 01/733 74 02
Niederlassung: CH-1820 Montreux, Av. de Florimont 1, Tel. 021/963 51 51, Fax 021/963 22 83

Das Boulevard-Restaurant See-Café in Weggis sucht auf den 15. Juli bzw. 1. August 1996 in Jahresstellung

Koch/Hilfskoch sowie Buffettochter

Wenn Sie Freude haben, in einem lebhaften Betrieb zu arbeiten, erwarten wir gerne Ihren Anruf oder Ihre Bewerbung unter folgender Adresse:

Familie Waltert, Restaurant See-Café
Seestrasse 6, 6353 Weggis
Telefon 041 390 17 38 P 86097/94870



Für unser renommiertes Gasthaus suchen wir nach Übereinkunft

Servicefachangestellte/n und Koch/Köchin

Verfügen Sie über eine solide Grundausbildung und viel Freude am Beruf, dann erwarten wir Ihre schriftliche oder mündliche Kontaktaufnahme mit Herrn oder Frau Eichmann.

Telefon 062 849 11 26
Gasthaus zum Schloss Falkenstein
Hauptstrasse 54
5013 Niedergösgen
85067/80160

Restaurant Bodega Española, Chur

Gesucht wird per sofort oder nach Vereinbarung

Servicefachangestellte/n im Spezialitätenrestaurant.

Wir freuen uns auf Ihren Anruf!
Telefon 081 252 92 27
(Herrn P. Maya verlangen).
85595/385816

ROMANTIKHOTEL FLORHOF

Persönliche und engagierte Gastlichkeit geniessen unsere Gäste in unserem aussergewöhnlichen Boutique-Hotel im Herzen von Zürich. Wir suchen baldmöglichst Sie, den verantwortungsbewussten, stilsicheren und kommunikativen



Restaurantleiter/Vizedirektor

Sie leiten selbstständig das Restaurant, betreuen unseren gepflegten Wein Keller und sind während unserer Abwesenheit für den gesamten Betrieb verantwortlich. Wenn Sie über eine abgeschlossene Hotelfachschule, Führungserfahrung, sehr gute Sprachkenntnisse (D/F) verfügen und zwischen 28 und 35 Jahre jung sind, so würden wir uns über Ihren Anruf oder Ihre schriftliche Bewerbung mit Foto sehr freuen.

B. und B. Schiesser, Pächter
im Romantik Hotel Florhof
Florhofgasse 4, 8001 Zürich
Telefon 01 261 44 70
86031/40274

ALLEGRA

Bündnerstube
Mischelerstrasse 1
8001 Zürich
Telefon 01 / 211'45'90

Unser Küchenchef Thierry Soret sucht für unsere Allegra, die etwas andere Bündnerstube, begeisterungsfähige

Commis de cuisine und Chef de partie

per Mitte August/Anfang September, die sich nicht mit dem Alltäglichen zufriedengeben. Das Restaurant verfügt über 60 Sitzplätze und ist bekannt als die wohl schönste Arvenstube im Unterland. Das Angebot ist das Gegenstück zur heimeligen Atmosphäre, leicht und abwechslungsreich. Der Kreativität der 3-Mann-Brigade sind kaum Grenzen gesetzt. Sind Sie interessiert, in einem kleinen, selbständigen Team zu arbeiten und fünf Wochen Ferien am Stück zu geniessen?

Dann senden Sie Ihre Bewerbungsunterlagen, oder setzen Sie sich mit Herrn Thierry Soret oder Frau Flavia Lorant, unserer Personalchefin, in Verbindung.
PM 86101/40061

Martin Studer, Direktor

★★★

CARLTON ELITE HOTEL

Bahnhofstrasse 41, 8001 Zürich
Telefon 01 211 65 60, Fax 01 211 30 19

DOMINO GASTRO
Wir suchen für Betriebe in Basel und Region

Leiter/in Cafeteria
Für eine Cafeteria, in einem interessanten Umfeld gelegen, suchen wir den/die initiative/n Leiter/in mit guter Service-/Koch- und Führungspraxis.

Bankettassistent
für umsatzstarken Bankettbetrieb: Sie sind einsatz- und organisationsstark, haben mehrjährige Service- und Führungspraxis im Bankettbereich.

Betr.-Ass./ Chef/in de service
für Restaurant der gehobenen Kategorie: Sie haben Chef de service-Praxis und gute Administrations- und PC-Kenntnisse.

kreative Chef de partie Jungköche/-innen

Servicemitarbeiter/innen
für gepflegten Speiseservice.
Frau Otterbach gibt Ihnen gerne weitere Infos, diskret und kostenlos.

Telefon 061 313 40 10
St.-Alban-Anlage 64, 4052 Basel

SHMS HOTEL MANAGEMENT SCHOOL
THE SWISS HOTEL MANAGEMENT SCHOOL
1824 CAUX/MONTEUX (SWITZERLAND)
Phone (+41 21) 962 95 55, Fax (+41 21) 962 95 56

Would you like to be part of a winning team?
We are looking for experienced, dynamic Teamplayers:

Maitre d'hôtel
E/F or G

Night Duty Manager
F/E

Bookkeeper
F/E

Part Time Lecturers
All subjects, E/F or G

Part Time Japanese Lecturer
J/E

Please send your complete Application file to SHMS,
Swiss Hotel Management School
Daniel G. Fuchs, Principal
1824 Caux/Montreux, Telephone 021 962 95 55
85937/383471

Direkt am See

Berner Oberland / Thunersee
Das führende Haus am Thunersee mit 77 Zimmern und grosser Restauration, traumhaft schön am See gelegen, sucht ab sofort noch folgende qualifizierte Mitarbeiter:

Réception:
Réceptionistin (D/E/F)
Wir freuen uns auf Ihre schriftliche Bewerbung mit Lebenslauf, Zeugniskopien und Foto.

Solbad-Hotel Beatus Merligen
Personalabteilung
3658 Merligen-Interlaken
Telefon 033 52 81 81
86149/2650

BEATUS-MERLIGEN
3658 Merligen - Interlaken ☎ 033 - 51 21 21

Express-Stellenvermittlung des SHV

Die Express-Stellenvermittlung ist eine Dienstleistung des Schweizer Hotelier-Vereins. Interessierte Hoteliers und Restaurateure erhalten gegen eine Abonnementsgebühr beliebig viele Bewerbungstalonons von Stellensuchenden, die bei unserer Aktion «Gratis-Kleininserat für Berufsleute aus dem Gastgewerbe» mitmachen. Profitieren Sie als Abonnent von diesem unkomplizierten und kostengünstigen Vermittlungs-Service!

Stellensuchende

1	2	3	4	5	6	7	8
Küche/cuisine							
1752	Küchenchef	58	CH	sofort	D/E/E	LU/ZH	
1753	Koch	30	I	A	sofort	I/F/D	ZH/GR/SG
1754	Pâtissier	28	F	B	sofort	F/D/E	ZH
1755	Pâtissier	33	A	n. Ver.	D/E	4-5*Hotel, Zürich-Umgeb.	
1756	Koch/Souschef	53	CH	n. Ver.	D/E	50%Stelle	
1757	Chef pâtissier	24	A	Sept. 96	D/E		
1758	Koch/Souschef	27	CH	Sept. 96	D/E/F	TG/ZH/SG	
1759	Diätkoch/Souschef	28	CH	Sept. 96	F/D/E	FR/VD/BE	
1760	Alleinkoch	47	CH	sofort	D/I/F	TI/VS/GR	
1761	Küchenchef	46	CH	sofort	D/F/E	ZH	
1762	Küchenchef	40	CH	Sept. 96	D/E/F	AG/LU	
1763	Souschef/Küchschef	27	CH	Sept. 96	D/E/F	ZH	
1764	Commis de cuisine	25	CH	sofort	D/F/E	4-5*Hotel, Zürich-Umgeb.	
1765	Koch	34	A	Sept. 96	D/E/I		
1766	Chef de partie	31	F	A	sofort	F	Hotel, West-CH

Service/service

2095	Maitre d'hôtel	49	A	C	n. Ver.	D/E/F	Rest., ZH
2096	Kellner	26	SR	A	Aug. 96	D	Deutsch-CH
2097	Kellner	27	IND	B	sofort	E/D/F	GR
2098	Kellner	26	PAK	B	sofort	E/D	ZH/GR
2099	Sefa	22	S	A	sofort	D/E	LU/NW
2100	Kellner/Barman	34	E	C	sofort	D/F/I	LU/ZH
2101	Sefa	19	CH	sofort	D/I/F	3-4*Hotel, Zentral-CH	
2102	Kellner	37	YU	B	Sept. 96	D/I/E	TI
2103	Sefa	24	CH	Sept. 96	D/F/E	TI/Studentin	
2104	Chef de service	52	I	C	sofort	I/D/F	
2105	Kellner	26	TR	C	Aug. 96	F/D/I	BE
2106	Serviceprakt.	21	D	A	sofort	D/E	BE-Oberl./BL
2107	Sefa	32	D	A	Aug. 96	D/E/I	BS/ZH/BE
2108	Chef de service	26	CH	sofort	D/E/F	Hotel, ZH/AG	

2109	Kellner	19	SLO	A	Sept. 96	D	
2110	Barmaid	30	A	B	Sept. 96	D/E	Dancing/Pub, BE+Umgeb.
2111	Sefa	42	CH	sofort	D		Rest., AG/BL

4744	Sales	29	D	B	sofort	D/E/F	LU+Umgeb.
4745	Hausw.prakt./w.	16	CH	Aug. 96	E/D/F		BE
4746	Hofa	25	CH	Aug. 96	D/F		AG
4747	Hofa	22	P	B	Sept. 96	D/F/E	SH/ZH

Administration/administration

3141	Réceptionsprakt.	30	IND	B	sofort	D/E	ZH
3142	Chef de récept./w.	30	I	C	sofort	F/I/D	3-4*Hotel, Zürich+Umgeb.
3143	Anfangsrecept./w.	50	CH	sofort	E/D/F	ZH/BE/GE	
3144	Betr. Ass.	30	P	C	n. Ver.	D/E	BE
3145	Betr. Ass./w.	27	D	A	sofort	D/E/F	3-5*Hotel
3146	Réceptionistin	33	F	A	sofort	D/E/E	Hotel
3147	Récept./Betr. Ass.	28	CH	sofort	D/E/F	SG/GR	
3148	Réceptionsprakt./w.	19	CH	Sept. 96	I/D/F		Hotel, TI
3149	Réceptionistin	20	CH	Aug. 96	I/D/F		BS+Umgeb.
3150	Réceptionistin	19	CH	Aug. 96	I/D/F		Hotel, Deutsch-CH
3151	Réceptionistin	27	CH	Sept. 96	D/I/E		Hotel, BE-Oberl./TI
3152	Anfangsrecept./w.	25	CH	Sept. 96	D/F/E		BE
3153	Chef de réception	27	CH	sofort	D/E/F	Hotel, SH/SH	
3154	F&B.Ass.	27	CH	sofort	I/D/E		4-5*Hotel, ZH
3155	Réceptionsprakt./w.	27	D	B	sofort	D/E/F	4-5*Hotel
3156	Kaufm. All./w.	25	CH	sofort	D/F/I		Hotel, ZH/SG
3157	Réceptionistin	22	CH	Aug. 96	D/F/E		3-4*Hotel, BE
3158	Réceptionistin	20	CH	n. Ver.	D/F/E		
3159	Betr. Ass.	30	P	C	n. Ver.	D/E	BE

Hauswirtschaft/ménage

4734	Allrounder	19	CH	sofort	D/F/E	TI/bis OK	96
4736	Zimmerfrau	24	P	A	sofort	E/D/F	LU/ZH/BE
4737	Allrounder	18	CH	sofort	D/F/E		Bis Ende Juli 96
4738	Hilfskraft/w.	37	I	A	sofort	I/F/D	ZH
4739	Hilfsgouvernante	18	CH	Sept. 96	D/E/F		3-4*Hotel, ZH
4740	Masseur	47	CH	Sept. 96	D/E		
4741	Gouvernante	19	CH	Sept. 96	D/F/E		2-4*Hotel, GR
4742	Allrounder/w.	30	F	B	Sept. 96	F/E/D	BE/FR
4743	Hilfskraft	43	YU	C	sofort	D/I	

- 1 Referenznummer - Numéro des candidats
- 2 Beruf (gewünschte Position) - Profession (position souhaitée)
- 3 Alter - Age
- 4 Nationalität - Nationalité
- 5 Arbeitsbewilligung - Permis de travail pour les étrangers
- 6 Eintrittsdatum - Date d'entrée
- 7 Sprachkenntnisse - Connaissances linguistiques
- 8 Art des Betriebes/Arbeitsort (Wunsch) - Type d'établissement/région préférée (souhait)

Werden Sie Abonnent der Express-Stellenvermittlung

Gegen eine Abonnementsgebühr von Fr. 285.- pro Halbjahr **exklusive Mehrwertsteuer** oder Fr. 500.- pro Jahr **exklusive Mehrwertsteuer** können Sie eine unbeschränkte Anzahl von Bewerbungstalonons anfordern. Erfolgskontore oder andere Spesen entfallen. Die eingehenden Talons werden ausschließlich an Abonnenten weitergeleitet. Einzelanfragen können nicht berücksichtigt werden.

Den auf der Rechnung ausgewiesenen Mehrwertsteuerbetrag können Sie in Ihrer nächsten Mehrwertsteuer-Abrechnung als Vorsteuer abziehen.

Abonnez-vous au Service de placement accéléré

Pour le prix d'abonnement de Fr. 285.- par semestre (le TVA sera ajoutée) ou Fr. 500.- par année (la TVA sera ajoutée), vous avez la possibilité de choisir parmi un nombre illimité de talons de demandes d'emploi, sans autres frais tels qu'honoraires ou indemnités. Les annonces que nous recevons ne sont transmises qu'aux abonnés; il ne peut être tenu compte de demandes isolées.

Vous pourrez déduire la TVA sur votre décompte TVA au titre de l'impôt préalable récupérable.

Telefon 031 370 42 79
(8 bis 12 Uhr sowie 13.30 bis 16 Uhr)
Telefax 031 370 43 34

Gratis-Kleininserate für Berufsleute aus dem Gastgewerbe

Wenn Sie den Bewerbungstalon ausfüllen, erscheint Ihr Inserat gratis in der *hotel + tourismus revue* unter der Rubrik «Stellensuchende». Gleichzeitig leiten wir Ihren Talon an interessierte Hoteliers und Restaurateure weiter. So erhalten Sie mehrere Stellenangebote von verschiedenen Betrieben. Bitte informieren Sie uns raschmöglichst, wenn Sie die gewünschte Stelle gefunden haben. Herzlichen Dank und viel Glück!

Bewerbungstalon: (Bitte gut leserlich ausfüllen)

Ich suche Stelle als: _____ Eintrittsdatum: _____

Name: _____ Vorname: _____

Strasse: _____ PLZ/Ort: _____

Geboren: _____ Nationalität: _____

Telefon privat: _____ Telefon Geschäft: _____

Muttersprache: _____ Art der Bewilligung: _____

Art des Betriebes: _____ Region: _____

Bemerkungen: _____

Sprachkenntnisse:
Deutsch: _____ Französisch: _____ Italienisch: _____ Englisch: _____
(1 = gut, 2 = mittel, 3 = wenig)

Meine letzten drei Arbeitgeber waren:

Betrieb: _____ Ort: _____ Funktion: _____ Dauer (von/bis): _____

1. _____

2. _____

3. _____

Hiermit bestätige ich, dass die obengenannten Angaben der Wahrheit entsprechen. Datum: _____ Unterschrift: _____

Senden Sie (bitte nicht per Fax) den gut leserlich ausgefüllten Bewerbungstalon an:
Schweizer Hotelier-Verein, Express-Stellenvermittlung, Postfach, 3001 Bern (Wir benötigen keine Zeugniskopien!)

86138/84735

Hotel Hippel Krone

3210 Kerzers

Wer hätte Freude, neben seiner Arbeit jeden Tag gratis mit Sportpferden auszureiten?

Nach suchen für unser Hotel und Spezialitäten-Restaurant nach Übereinkunft

Serviceangestellte für Service und Bar
Service-Lehrling
Hofa-Angestellte
Gouvernante

Wir freuen uns auf Ihren Anruf oder Ihre Kurzzofferte. Ausländer nur mit Bewilligung bitte.

U. + R. Notz, Hotel Hippel Krone, 3210 Kerzers,
Telefon 031 755 51 22.

P 86125/17205



An einem der schönsten Orte im Kanton Aargau wird eine Stelle frei für einsatzwillige/n

Jungkoch/-köchin oder erfahrenen
Hilfskoch
(CH, Sp., Port.)

Nähere Angaben erteilen wir Ihnen gerne bei einem persönlichen Gespräch.

V. und H. Brunner
Restaurant Mülli, 5243 Mülligen
Telefon 056 225 11 54
Fax 056 225 20 58

85980/25887

Gesucht per sofort selbständige/r
Jungkoch oder -köchin
Montag und Dienstag Ruhetag.
Auf Ihren Anruf oder Ihre Bewerbung freuen sich: A. + J. Rüedi, Restaurant Klösterli lberg, 8405 Winterthur
Telefon 052 232 28 33 P 86095/236241

Trattoria Burger
Alberich-Zwysig-Strasse 86
5430 Wettingen
Gesucht nach Übereinkunft in unsere Trattoria in Wettingen

Koch

Anforderungsprofil:
- Flair für italienische Küche
- Führen einer kleinen Brigade
- Freude am Gestalten des Angebotes und neuer Ideen.

Rufen Sie uns doch einfach an!
Telefon 056 426 22 64, ab 11 Uhr
Frau Werth verlangen

P 86070/318647

Hotel-Restaurant Adler
Rosengasse 10
8001 Zürich
Telefon 01 252 64 30

Réceptionsmitarbeiterin 80-100 %

Für unsere Réception suchen wir per zirka Mitte Juli oder nach Vereinbarung ein neues Teammitglied, das

- KV-Diplom oder einen Abschluss im Hotelfach hat
- Réceptions-erfahrung mitbringt
- Deutsch als Muttersprache spricht
- sehr gute Englischkenntnisse sowie
- gute Französischkenntnisse besitzt und
- EDV-Erfahrung hat (Fidelio und MS Word).

Die wichtigsten Eigenschaften, die Sie mitbringen sollten, sind jedoch Freundlichkeit, Hilfsbereitschaft, Offenheit und Zuverlässigkeit.

Wir bieten Ihnen eine sehr selbständige und abwechslungsreiche Tätigkeit mit viel Kontakt zu Menschen aus aller Welt.

Unsere Frau Beeler freut sich auf Ihre schriftliche Bewerbung oder Ihren Telefonanruf.

86080/39799

BLASER

Gastronomie • Hotellerie • Freizeit

Wir sprechen Menschen an, deren Herz für die Gastronomie schlägt.

F&B-Manager: Sie übernehmen die Verantwortung für den gesamten Restaurations- und Bankettbereich dieses bestbekannten Hotels. Neben der entsprechenden Ausbildung sind Berufs- und Führungserfahrung sowie Eigeninitiative und die Fähigkeit zur Selbstmotivation gefordert. **Basel/Zürich**

Chef/in de réception: Zusammen mit einem kleinen Mitarbeitersteam betreuen und organisieren Sie den ganzen Frontbereich und begrüssen die internationalen Gäste. Verfügen Sie über mehrjährige Erfahrung an der Réception sowie ein gepflegtes, sicheres Auftreten und ausgezeichnete Fremdsprachkenntnisse, dann sollten wir uns kennenlernen. **Basel**

Geschäftsführer/in: Die umsatzstarken Betriebe (Zentralschweiz) verfügen über ein modernes, erfolgversprechendes Konzept und sind einem starken, soliden Unternehmen angeschlossen. In der individuellen Führung besteht viel Freiraum für Ideen, Eigeninitiative und Kreativität. Verfügen Sie über diese Eigenschaften und möchten Sie Ihre beruflichen und menschlichen Fähigkeiten unter Beweis stellen, lohnt sich ein Gespräch bestimmt! **Basel**

Küchenchef: Renommierte, traditionelle Betriebe suchen Sie als kreativen, fähigen Fachmann, der die Gäste mit Phantasie und Können verwöhnen möchte. Sie werden von einem guten Team unterstützt. Für einen begabten Souschef kann dies die Chance zum Einstieg als Küchenchef sein! **Basel/Zürich**

Chef/in de service: Eine abwechslungsreiche Tätigkeit aus Front und Administration bietet dieser Restaurationsbetrieb. Ein dynamischer Chef übergibt einen gut ausgebildeten, versierten Fachmann/Fachfrau während seiner Abwesenheit die Verantwortung. Eine echte Herausforderung! **Basel**

Executive Chef, Ägypten: Verfügen Sie über Durchsetzungsvermögen, Integrationsfähigkeit und Zielstrebigkeit? Haben Sie Freude, eine anspruchsvolle internationale Kundschaft kulinarisch zu verwöhnen? Als Kadermitglied dieses international bekannten Hotels haben Sie die Möglichkeit, Ihr Können unter Beweis zu stellen. Als motivierter unabhängiger Berufsmann sollten Sie sich diese Chance nicht entgehen lassen! **Basel/Zürich**

Chef de partie: Ob Aushilfen, Saisonstellen oder Jahresstellen, sicher ist auch Ihr Wunschbetrieb unter unseren Angeboten! **Basel/Zürich**

Servicefachangestellte: In Hotels und Restaurants in der ganzen Schweiz können sich versierte Berufsläufer ihre Stelle aussuchen. **Basel/Zürich**

Dies ist nur eine Auswahl von verschiedenen Angeboten. Rufen Sie uns an, wir beraten Sie gerne.

Temporär • Dauer • Kader
Basel 4051 • Steinenstadt 53 • Fon 061 281 40 44
Zürich 8048 • Edelweissstrasse 27 • Fon 01 401 41 11
Executive Kader • Fon 01 401 43 11

Sternen Restaurant Hotel Bar

Für unseren schönen und lebhaften Betrieb suchen wir per sofort oder nach Übereinkunft eine **aufgestellte, freundliche und qualifizierte**

Service-Mitarbeiterin

Wir bieten zeitgemässe Anstellungsbedingungen, gutes Salär und ein angenehmes Arbeitsklima.

Interessiert? Dann melden Sie sich bei

Robert Schuler, Hauptstrasse 58, 5032 Rohr
Telefon Restaurant 062 834 08 00, Hotel 834 08 88

85071/385820

Stiftung Diakoniewerk Neumünster

Auf Mitte September oder nach Vereinbarung wird in unserem Betrieb die Stelle der

Hotelfachassistentin

frei, weil sich unsere langjährige Mitarbeiterin beruflich weiterbilden wird.

Sie arbeiten als Tourneante sowohl in unseren drei Cafeterias mit, besorgen den Geschirreinkauf, helfen bei der Inventuraufnahme und haben die Möglichkeit, im Büro Einblick in die Administration zu bekommen und Ihre Computerkenntnisse zu vertiefen oder auszubauen.

Sie haben eben Ihre Lehre als Hotelfachassistentin abgeschlossen, wollen jetzt erste Berufserfahrungen sammeln und arbeiten gern in einem kleinen und jungen Team. Wir bieten Ihnen einen modern geführten Betrieb, eine zeitgemässe Entlohnung und einen nicht alltäglichen Arbeitsplatz, wo Sie selbstständig arbeiten und eigene Ideen verwirklichen können.

Auf Wunsch stellen wir ein möbliertes Zimmer zur Verfügung. Ein Parkplatz ist vorhanden.

Gern gibt Ihnen Frau U. Caduff über die **Telefonnummer 01 397 31 11** Auskunft, oder schicken Sie Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen an:

Diakoniewerk Neumünster, Gastronomie
Trichtenhauserstrasse 24
8125 Zollikerberg

86131/212970

Wir sind ein kleines Team!

Für die Reinigung des Hotelzuges **CITY NIGHT LINE** suchen wir per 1. August oder nach Vereinbarung eine/n

Teamchef/in

vorzugsweise mit Hotelerfahrung (Etage)

Sie arbeiten tagsüber und sind zuständig für die gesamte Bereitstellung der Hotelzimmer auf Rädern. Ein junges, tatkräftiges Team unterstützt Sie bei dieser verantwortungsvollen Aufgabe.

Sind Sie interessiert?

Dann senden Sie uns Ihre schriftliche Bewerbung mit Lebenslauf, Foto und Zeugniskopien (Ausländer nur mit C-Bewilligung). Wir freuen uns, Sie persönlich kennenzulernen.

SSG Speisewagen AG

SSG

Frau C. Wassmer,
Limmatstrasse 23, 8005 Zürich,
Telefon 01 444 5 144

P 86106/27243

Gesucht per sofort oder nach Übereinkunft versierter

Alleinkoch

(evtl. Hilfskoch)

Samstag und Sonntag frei.

Anfragen an:

Restaurant Waage
5620 Bremgarten
Telefon 056 633 11 60, ab 17 Uhr.
Herrn Loretan verlangen.

O 86127/35340

Für unser italienisches Spezialitätenrestaurant in der Altstadt von Solothurn suchen wir auf Anfang August

Service Mitarbeiter

(CH oder mit Bewilligung C)

nach Möglichkeit ital. Herkunft oder mit guten Italienischkenntnissen.

Interessenten melden sich bei

Schmid/Marino
Chatzenrain 34, 6064 Kerns
Telefon 041 660 01 76

86112/385972



Wir suchen Sie kreativ, vielseitig, selbstständig
Drei Voraussetzungen, auf die wir grossen Wert legen.

Ob in unserem Restaurant, Stübli, Saal oder unserer Gartenterrasse, bei uns können Sie Ihre Stärken einsetzen als

Service Mitarbeiter/in

nicht zum Tellertragen, sondern als aufmerksame/r Gastgeber/in.

Haben Sie Interesse an uns?

Wir würden uns auf Ihre Bewerbung freuen.

Monika und Viktor Jans
Gasthaus zur Linde
CH-6312 Steinhausen
Telefon 041 741 16 57
Ruhetage: Dienstag und Mittwoch

86073/97675



Schloss Schadau Thun
Ganzjährig geöffnet

sucht...

als Ergänzung in unser junges, leistungsstarkes Service Team

SERVICEFACHANGESTELLTE

oder einen

RESTAURATIONSKELLNER

per 15. Juli 1996, evtl. nach Vereinbarung. Diese Jahresstelle oder Saisonstelle bietet Ihnen optimale und attraktive Bedingungen an.

Ihre Bewerbung erreicht uns an:

W. H. Zimmermann
Schlossrestaurant Schadau, 3000 Thun
oder Telefon 033 22 25 00.

85070/60693

Wir suchen zur Ergänzung unseres Teams freundliche und motivierte

Serviertochter

(oder Anfängerin wird angeleitet)

und

Servicefestaushilfen

und

Jungkoch

(auf 1. 9. 1996 oder nach Vereinbarung)

Auf Wunsch Zimmer oder Wohnung im Hause.

Wir freuen uns auf Ihren Anruf.
Restaurant und Hotel Kristall
Familie Lütolf-Leu
6423 Seewen Schwyz
Telefon 041 838 19 70 oder
Telefon 041 811 34 74

86032/30880



D'Beiz mit Reiz

sucht

Koch/Köchin

der/die gerne ab September in unserem jungen Team, mit einer frischen, kreativen Küche mithilft, unsere Gäste zu verwöhnen.

Gerne berichten wir Ihnen mehr darüber und freuen uns auf Ihre Bewerbung.

Daniel Truniger und Inge Graiss
Süsswinklgasse 1, 7000 Chur
Telefon 081 252 28 56

Sonntag/Montag Ruhetage

86113/385975

SÜSSWINKEL

Preiswärdige Brasserie-Küche mit Charme



DOMINO GASTRO

Wir suchen im Kundenauftrag!

Betriebsassistent

für wunderschönes, neu renoviertes Restaurant.

Chef de service

in grösseres Ausflugsrestaurant mit Banketten.

Küchenchef

in gepflegten Hotelbetrieb, mit Führungserfahrung.

Sous-chef

5-Sterne-Hotel mit grosser Brigade.

Réception

mittleres 3-Sterne-Hotel, neu, modern, renoviert.

Gouvernante

Zwei bis drei Jahre Berufserfahrung, 4-Sterne-Hotel.

Weitere interessante Angebote im Temporär- und Dauerstellenbereich warten auf Sie. Herr Roland Eng gibt Ihnen weitere Auskünfte.

Telefon 01 432 73 73

Domino Gastro,
Segnesstrasse 1, 8048 Zürich

BLATTERS BELLAVISTA HOTEL

★★★★ AROSA ★★★★★

Möchten Sie Teamgeist erleben? Wenn ja, kommen Sie zu uns! Für unseren ★★★★★-Familienbetrieb (130 Betten) suchen wir für kommende Wintersaison folgende Verstärkung:

Etage, Lingerie:

Portier, Zimmermädchen, Lingeriefrauen

Saal/Restaurant, Office: Saalkellner/in, Officehilfe

Front Office:

Réceptionist/in (Fidelio, Word 6.0) Logentourant/Chauffeur (Kat. B)

Bitte senden Sie uns Ihre Unterlagen mit Foto oder rufen Sie uns ganz einfach an. Wir freuen uns!

Familie Blatter
Blatters Bellavista Hotel
CH-7050 Arosa

86076/1155

Tel.: +81 377 24 21 Fax: +81 377 14 06

HOTEL AIRPORT

Zürich - Glattbrugg

Als kleineres Flughafen-★★★★-Hotel mit bekanntem japanischem und europäischem Restaurant suchen wir sie oder ihn, die/der Gastgeber/in mit Herz als

Direktions-Assistent/in

Sie verfügen über die notwendigen Fachkenntnisse und bringen Führungserfahrung und Organisationsstalent mit. Sie führen das Backoffice und übernehmen die Leitung der Réception (Fidelio) sowie die Personaladministration. Sie haben auch Freude an regelmässigen Verkaufseinsätzen.

Es erwartet Sie eine interessante und vielseitige Aufgabe, ein top eingerichteter Arbeitsplatz in einem neu renovierten Betrieb.

Wir freuen uns auf Ihre schriftliche Bewerbung.

Hotel Airport
Marcel Wohlgemuth, Direktor
Oberhauserstrasse 30
8152 Zürich-Glattbrugg



86121/13328

HOTEL MONT CERVIN



ZERMATT

In einem der berühmtesten Ferienorte der Alpen liegt das bekannte Hotel **Mont Cervin**★★★★★ und die neue **Residence**, die mit dem Hotel verbunden ist. Als Mitglied der «Leading Hotels of the World» zählt es zu den führenden und ist mit 98 Zimmern und 31 Suiten das grösste Haus am Platz. Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir auf Mitte/Ende Sommer oder nach Übereinkunft:

2. Chef/in de réception

der/die später die Nachfolge unserer langjährigen Chefin de réception übernehmen möchte.

Die Bewerber - Schweizer oder Jahresaufenthalter - weisen Erfahrung an der Réception von 5-★-Saisonhotels aus, sind mit allen Aufgaben vertraut, sind schriftlich wie mündlich sicher in D/E/F, kontaktfreudig, gewandt im Umgang mit internationalen Gästen und haben ein Flair für EDV (wenn möglich HogateX). Sie sind befähigt, ein Team von fünf bis sieben Mitarbeiter zu führen.

Wir bieten eine langfristige, selbstständige Kaderposition in Jahresstelle in einem jüngeren Team sowie traditionsreichem Haus mit hohem Stammgästeprozent, eine anspruchsvolle, vielseitige Aufgabe, die vollen Einsatz verlangt.

Ist Ihr Interesse geweckt, senden Sie bitte Ihre vollständigen Unterlagen mit Foto an:

Seiler Hotel Mont Cervin
z. H. Herr Wolfgang Pinkwart
Direktor
3920 Zermatt



84270/39250



SCHOOL OF HOTEL MANAGEMENT

Front Office Lecturer

Profile:

- Graduate of a hotel school or equivalent
- 3 years experience of a management or supervisory position at the front office
- High proficiency in English language
- fluency in French and if possible in German.

Requirements:

- Fully understands the manual guest accounting system and auditing
- Should be familiar with different front office equipment
- Familiar with computers (WINDOWS) and computerized Hotel Information System (preferably FIDELIO).

Candidates should send their application letter with curriculum vitae and photograph to:

IHTTI, Av. de la Gare 15-17, CH-2000 Neuchâtel

06114/355976

Trend Hotel

Elchwart
Zürich

Strahlen - Lachen - Freude ausdrücken
Umsorgen - Ihr Herz einbringen...

...sind die unabdingbaren Eigenschaften unserer hilfsbereiten, eigenständigen wie auch qualitätsorientierten Gastgeber/innen:

• Servicemitarbeiter/innen

Chef de rang im A-la-carte-Restaurant oder Frühdienst (Sa/So frei)

• Barservicemitarbeiterin/ Barmaid

auch Teilzeiteinsatz möglich
Mikado-Dancing

• Réceptionistin

(2 Jahre Berufserfahrung/Fideliokenntnisse)

• Pâtissier

Eintritt nach Vereinbarung. Keine Saisonstellen.
Sendet uns Eure Unterlagen oder ruft uns an!

Trend Hotel, CH-8105 Regensdorf-Zürich
Roger Gloor, Tel. 01 870 00 40

06120/2558

Salem Spital

des Diakonissenhauses Bern



Berns Privatspital mit Perspektive und Tradition

Als modernes, nach betriebswirtschaftlichen Kriterien geführtes Privatspital mit rund 200 Akutkrankenbetten legen wir grossen Wert auf eine ausgewogene, nach neuesten Erkenntnissen zusammengestellte Ernährung.

Ein Flair für administrative Arbeiten

Zur Unterstützung unseres Teams in der Ernährungsberatung suchen wir auf den 1. Oktober 1996 eine/n

Diätkoch/-köchin Teilzeit 80%

Sie betreuen das Kartenbüro, leiten Menus für verschiedene Diätkostformen ab und schreiben die Speisepläne auf dem PC. Sie setzen ärztliche Verordnungen in die Praxis um, nehmen an Menübesprechungen teil und überwachen die Speiseverteilung. Sie leisten Wochenenddienst im Turnus.

Eine fundierte Berufsausbildung, gute PC-Kenntnisse und einige Jahre Berufserfahrung, evtl. in einem Spital (Kartenbüro), sind die Voraussetzungen für diese verantwortungsvolle Stelle. Wenn Sie zudem Italienisch oder Spanisch sprechen und bereits ein Kartensystem kennen, besitzen Sie das ideale Anforderungsprofil.

Unser junges, engagiertes Team in der Ernährungsberatung freut sich auf die Zusammenarbeit mit einer zuverlässigen, verantwortungsbewussten und teamfähigen Persönlichkeit.

Wir bieten Ihnen einen zeitgemässen, attraktiven Arbeitsplatz mit geregelten Arbeitszeiten an schönster Lage im Zentrum von Bern.

Interessiert? Schicken Sie bitte Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen an Fr. Lilian Wittwer, Personalwesen.

Schänzlistrasse 39, 3000 Bern 25
Telefon 031 337 60 00

06183/279009

GRAND HOTEL BEAU RIVAGE INTERLAKEN

Das Beau Rivage, ein *****-Hotel, gehört mit seinen 99 Zimmern, verschiedenen Restauranttypen sowie Bankett- und Kongressräumlichkeiten zu den führenden Hotels in dem bekannten Ferienort Interlaken. Stil und Qualität sind seit Jahrzehnten die Haupttazente dieses Luxushotels.

Wir brauchen für die laufende Sommersaison bis Anfang November im folgenden Departement noch Verstärkung:

Für den Service:

Chef de rang Commis de rang

Wenn auch Sie zusammen mit unserem Team gerne internationale Gäste verwöhnen und einen Sommer in der speziellen Atmosphäre des Berner Oberlandes erleben möchten, schicken Sie bitte Ihre kompletten Bewerbungsunterlagen an folgende Adresse:

Grand Hotel Beau Rivage
Frau R. Bögler, Personalbüro
3800 Interlaken

Member of swiss golf Hotels PrimaHotels
Telefon 036 21 6272, Fax 036 23 28 47

06142/71110

Menschen und Ideen

PALAVRION MÖVENPICK

Herzlich willkommen!

Gaumenfreuden in unkomplizierter, unkonventioneller Atmosphäre geniessen, dazu "palavern" - das ist unser Palavrion, ein Restaurant der Generation von Morgen. Als

Koch

treffen Sie bei uns ein Umfeld an, das Sie herausfordert und weiterbringen wird. Sie sind Profi aus Leidenschaft, haben ein Flair für kreatives und innovatives Arbeiten und wissen all die Vorteile unseres neuzeitlichen Küchenkonzeptes zu schätzen.

Das Palavrion, das Team und die ganz spezielle Ambiance zeigen wir Ihnen gerne, sobald wir uns begegnen. Kurt Rabensteiner oder Alfred Kläger freut sich auf Ihren Anruf oder Ihre schriftliche Bewerbung.

Palavrion Mövenpick
Beethovenstrasse 32, 8002 Zürich
Telefon 01 / 286 54 54

MÖVENPICK

PM 86110081

Resort GRANDHOTELS Bad Ragaz

Zur Unterstützung unserer Küchenbrigade des
*****-GRANDHOTEL HOF RAGAZ
suchen wir

Commis restaurateur

(per sofort)

Commis de cuisine

(per 1. September 1996)

Commis pâtissier

(per 1. November 1996)

Wir bieten Ihnen die Gelegenheit, in einem angenehmen Team die gehobene Küche zu pflegen und Ihre Berufskennntnisse zu erweitern.

Frau Monika Singenberger und Frau Hortensia Reidt freuen sich auf Ihre schriftliche Bewerbung mit Foto und beantworten erste Fragen gerne telefonisch: 081 303 30 30
(Direktwahl 081 303 30 09/08).

06120/2558

RESORT
GRANDHOTELS
BAD RAGAZ
CH-7310 BAD RAGAZ

Mit ADIA HOTEL in die Zukunft.

BETRIEBSLEITER / IN GESCHÄFTSFÜHRER / IN

Für einen grossen Restaurationsbetrieb im Raum Zürich suchen wir nach Vereinbarung einen Geschäftsführer, der in diesem stark frequentierten und sehr gepflegten Lokal 40 Mitarbeiter führt und schult, für die Kostenkontrolle, die Angebotsplanung und für den reibungslosen Ablauf an der Front die volle Verantwortung trägt. Als Gastgeber mit Niveau wissen Sie, wann Humor und wann Diskretion angesagt sind, und zusammen mit Ihrem Team pflegen Sie eine anspruchsvolle und prominente Kundschaft. Wenn Sie d, e, f sprechen, schon einmal eine ähnliche Position inne hatten und an einer Herausforderung mit Format interessiert sind, senden Sie mir Ihre kompletten Bewerbungsunterlagen mit Handschriftprobe und Foto an
Zürich, Frau Wicki

DIREKTIONSSSEKRETÄRIN

Für ein modernes Fünfstern-Hotel in Zürich, suchen wir eine gepflegte und gut repräsentierende Sekretärin, die für den Direktor sämtliche Termine koordiniert, die verschiedenen Abteilungen mit den nötigen Informationen vertraut macht und ein konstantes Reporting gegenüber der Geschäftsleitung aufrecht erhalten kann. Ihre mündlichen und schriftlichen Sprachkenntnisse in Deutsch und Englisch sind perfekt. Sie erledigen die Korrespondenz in beiden Sprachen nach Stichworten und scheuen sich auch nicht vor einer Übersetzung. Wenn Sie sich zusätzlich durch stilisches Auftreten, Charme und Persönlichkeit auszeichnen, dann rufen Sie an.
Zürich, Frau Wicki

CHEF DE RECEPTION W/M

Mehrjährige Berufserfahrung in Häusern ersten Ranges, Sprachgewandtheit und fundierte administrative Kenntnisse haben Sie sich bereits angeeignet. Ausserdem überzeugen Sie durch Ihr gepflegtes und freundliches Auftreten. Sie planen Ihren nächsten Karriereschritt in den Front Office-Bereich. Für den kommenden Winter ist es soweit: Wir bieten Ihnen die Möglichkeit zum Einstieg zu Ihrem beruflichen Aufstieg in einem Erstklasshotel in Graubünden. Nehmen Sie diese einmalige, längerfristige Herausforderung an? Dann rufen Sie sofort an.
Zürich, Frau Wenger

ASSISTENT FRONT OFFICE MANAGER (GENF)

Für ein internationales Seminar- und Kongresshotel in Genf suchen wir nach Vereinbarung einen frontorientierten Assistent Front Office Manager. Gemeinsam mit einem jungen Team machen Sie den Aufenthalt in diesem Haus zum Erlebnis. Sie bringen gute Erfahrung im Front Office-Bereich mit, sprechen f, d, e und sind eine motivierte und dynamische Führungspersönlichkeit mit Hotelfachschulabschluss. Wenn Sie Ihr Sprungbrett zum Erfolg suchen, dann rufen Sie mich noch heute an.
Zürich, Frau Wicki

CHEF DE SERVICE (GENF) W/M

Den Gast zuvorkommend empfangen, bedienen und umsorgen bis zum Augenblick, wo er das Restaurant verlässt. Sie motivieren Ihre Mitarbeiter zu einer gepflegten und professionellen Gästebetreuung, behalten auch in den hektischsten Augenblicken den Überblick und sind in jeder Minute der geborene, charmante Gastgeber. Sie bringen eine klassische Ausbildung und Fremdsprachkenntnisse in d, e, f mit, sind ca. 27 Jahre jung und suchen eine neue Herausforderung in einem grossen und exklusiven Hotelbetrieb in Genf. Rufen Sie mich an.
Zürich, Frau Wicki

CHEF DE BAR W/M

Nebst einer fundierten Ausbildung im Service- und Barbereich, sind Sie sprachgewandt (d, e, f, i) und lieben die Rolle als Gastgeber an einer lebendigen Hotelbar. Sie arbeiten gerne in einem kleinen Team, sind kreativ und sprühen vor Energie. In einem wunderschönen, neu renovierten Hotel im Wallis bietet sich Ihnen die Möglichkeit, Ihre Fähigkeiten einzusetzen und auszubauen. Fühlen Sie sich angesprochen? Zögern Sie nicht, und rufen Sie umgehend an; schon bald werden Sie die Gäste mit Ihren Kreationen und Ihrem Charme bezaubern.
Zürich, Frau Wenger

Weitere Stellenangebote auf der nächsten Doppelseite



Wenn's presiert...

...übermitteln Sie uns Ihre Inserat-Aufträge einfach per **Telefax**.
Rund um die Uhr.
Nummer **031 372 23 95**.

Das qualifizierte Personal der Gastronomie liest die

CA 06134/103496

**Es kann schon sein, dass man überall arbeiten kann.
Ehrlich gesagt – wir können's nicht.**

Erstens, weil wir gerade für 18 Mio. unser neues altes **★★★★-Ferien- und Seelen-Biotop** bauen, und zwar nicht nur für unsere Gäste. Zweitens, weil in einem Biotop vieles wachsen kann, das anderswo zurückgeschnitten wird. Drittens, weil dies nicht überall möglich wäre.

Wenn Sie nicht überall arbeiten möchten, sondern bei uns als Mitarbeiter in den Bereichen

Réception, Hauswirtschaft Küche oder Service

unser junges Eröffnungsteam ergänzen möchten, dann sagen Sie's Bettina Plattner, unserer Vizedirektorin. Sie freut sich auf Ihre schriftliche Bewerbung!

Opening Dezember 1996!

PS: Übrigens, wussten Sie, dass bei uns 95 Aussichts-zimmer, 2 Restaurants, Freibad und Hallenbad mit Wellnesslandschaft, Kindergarten, 35 000 m² Parklandschaft und vieles mehr an schönster Lage entstehen?

60081/27207

• H • O • T • E • L • S • A • R • A • T • Z •

HOTEL SARATZ POSTFACH 25 CH-7504 PONTRESINA
TELEFON 081 839 40 00 TELEFAX 081 839 40 40

Service-Praktikum

SIHS, Swiss International Hotel Management School entlässt Studenten nach absolviertem Servicekurs für Praktikum.

Mit guter Vorbereitung im praktischen Bereich sind unsere englischsprachigen Schüler (mit Deutsch-Anfangskenntnissen) gerne bereit, in Ihrem Betrieb für 5 bis 6 Monate (ab dem 1. August 1996) zu arbeiten.

Für persönliche Vorstellungsgespräche stehen sie gerne zur Verfügung.

SIHS AG
Swiss International
Hotel Management School
7076 Parpan
Telefon 081 382 25 05
Fax 081 382 25 06

85839/85620



Schätzen Sie angenehme Teamarbeit und Samstag/Sonntag frei, so sind Sie auf Mitte August die/der neue

Servicefach-angestellte

die/der unser gepflegtes Speiserau-restaurant Le Jardin betreut. Herr v. Rickenbach freut sich auf Ihre Bewerbung.

86151/65420

Telefon 041 711 11 93, 6300 Zug

hotel bristol

DAVOS ★★

7260 Davos Dorf, Promenade 121

Für unseren familiären Hotelbetrieb suchen wir ab sofort bis Mitte Oktober 1996 (mit Möglichkeit zur Beschäftigung im Winter 1996/97) eine freundliche und einsetzfreudige

Mitarbeiterin

für unser Hotelrestaurant und den Empfang, evtl. auch Anfängerin (wird angeleitet).

In einem kleinen Team wird die Arbeit zum Vergnügen, deshalb freuen wir uns auf Ihre kurze Bewerbung oder auf Ihren Anruf.

Familie H. und M. Aschenbrenner
Telefon 081 416 30 33

85585/8893

Für unsere Gastronomiebetriebe im Herzen des Berner Oberlandes Meiringen-Hasliberg suchen wir per sofort oder nach Vereinbarung

(Hotel-)Sekretärin mit EDV- und Buchhaltungskennntnissen

Schreiben Sie uns oder rufen Sie doch einfach an:

Telefon 036 75 12 22, Fax 036 75 14 22
Gastronomiebetriebe Fam. H. Jossi
Postfach 544, 3860 Meiringen

86036/11983

Hotel Restaurant



8028 Zürich
Zürichbergstrasse 19
Telefon 01 251 19 10
Telefax 01 251 19 11

Für baldigen Eintritt oder nach Über-einkunft suchen wir folgende Mitarbeiter:

Anfangsreceptionistin

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung oder Ihren Anruf. 60822/40860

WITSCHI'S RESTAURANT & BAR

Heinz und Anna Witschi suchen noch aufgestellte Mitarbeiter in Jahresstelle:

Servicefachangestellte/n
mit abgeschlossener Berufslehre, per 1. September 1996.

- Sonntag und Montag geschlossen
- Sommer- und Winterferien
- zeitgemässe Toplöhne.

Unterlagen senden Sie bitte an:
Fam. Witschi
Zürcherstrasse 55, Postfach
8103 Zürich-Untergstringen
Telefon 01 750 44 60

55909/204099

Zürcherstrasse 55
8103 Untergstringen
Telefon 01/750 44 60

Hotel Sofitel

ZÜRICH

Für unser **★★★★-Hotel** im Zentrum von Zürich suchen wir per sofort oder nach Vereinbarung eine/n

Réceptionisten/-in

Mit Erfahrung

- fließend Deutsch und Englisch
- Französisch: gute Kenntnisse in Wort und Schrift
- jede weitere Sprache von Vorteil
- gepflegte und freundliche Erscheinung
- kontaktfreudig
- Verantwortungs- und Qualitätsbewusstsein
- Teamgeist.

Wir bieten Ihnen eine interessante Herausforderung, Verantwortung, Selbständigkeit und zeitgemässe Anstellungsbedingungen.

Bitte senden Sie Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen mit Foto an Frau C. Tamò, Direktionsassistentin.

Hotel Sofitel
Stampfenbachstrasse 60
8035 Zürich
Telefon 01 363 33 63

86155/40118

Zur Neueröffnung suchen wir per 15. September 1996 eine

Barmaid/Gastgeberin mit Erfahrung

(zwischen 25 und 35 Jahre jung)

für ein neues Konzept, mit einem gemischten, jedoch vorwiegend jungen Zielpublikum. Sind Sie die charmante, professionelle und seriöse Gastgeberin mit Stil, die Freude an guter Musik und buntem Treiben hat?

Wir freuen uns auf baldige Post und stehen für weitere Fragen gerne zur Verfügung.

Stefan Bacher, Hotel Krone
Dorfstrasse 18, 6064 Kerns
(15 Minuten von Luzern)
Telefon 041 660 13 67, Fax 041 660 84 74

Krone

Hotel Restaurant

6137/150126

Sie wollen beruflich weiterkommen!

Für unser Personalrestaurant der Ascom Hasler AG in Bern-Bümpliz suchen wir per 1. September 1996 Sie, eine

Betriebsassistentin

(80-100%)

mit einer grossen Portion Berufs- und einiger Führungserfahrung. In dieser Funktion sind Sie, gemeinsam mit dem Betriebsleiter, verantwortlich für die Führung von 13 Mitarbeitenden im Personalrestaurant und in der Cafeteria, in der Abwackelung und in der Reinigung. Zudem übernehmen Sie die Vertretung des Betriebsleiters während seiner Abwesenheit.

Wir verpflegen von Montag bis Freitag 500 bis 600 Gäste und liefern Mahlzeiten an Dritte aus. Zusätzlich finden etliche Sonderanlässe und sonstige Aktivitäten statt.

Sie haben eine Grundausbildung im Gastgewerbe mit Abschluss und sind auf Ihrem Gebiet – dem Gastgewerbe – ein Profi. Sie möchten Verantwortung übernehmen und Mitarbeitende führen und fördern. Sie haben ein Auge für eine gute Präsentation des Angebotes, verstehen es, das Betriebsklima zu pflegen und sind belastbar.

Dann könnten Sie bei uns eine verantwortungsvolle Aufgabe übernehmen und gleichzeitig vom Know-how des grössten Caterers der Schweiz, von geregelten Arbeitszeiten, guten Sozialleistungen, gezielter Fortbildung und vielem mehr profitieren.

Richten Sie Ihre Bewerbung an:
SV-Service, Bertrand Thoos, Betriebsleiter,
Personalrestaurant Ascom Hasler AG,
Bodenweid, Freiburgstrasse 251, 3018 Bern-Bümpliz.

Wir verschönern Ihren Tag

SV-Service

GASTRONOMIE
BETRIEBSPLANUNG UND -BERATUNG
BETRIEBLICHE SOZIALBERATUNG

86157/76086

Die **TELLMAC AG** in 5506 Mägenwil sucht für die neue Abteilung Frisch-Sandwich – Grossproduktion

a) einen Chef de partie/Sous-chef
b) einen Bäcker/Hilfsbäcker
c) einen Gruppenführer/Metzger

Möchten Sie gerne nachts arbeiten und tagsüber frei sein und einer kleinen Gruppe Leute vorstehen, dann senden Sie Ihre kompletten schriftlichen Unterlagen an:

TELLMAC AG, Personalabteilung, 5506 Mägenwil.
Für nähere Auskünfte steht Ihnen Herr J. Diener gerne zur Verfügung über Telefon 062 896 10 51.

86158/385991

Lago Maggiore
hotel POLO
Ascona

Welche freundliche, charmanté und einsetzfreudige

Réceptionistin m/f

mit Service-Kenntnissen
möchte in lebhaftem Betrieb (70 Betten) mit jungem Team «Gastlichkeit pur» verwirklichen?
Beginn zirka Ende September.
Wir freuen uns auf Sie!

Direktion: Martin Faes
Hotel Polo, 6612 Ascona
Telefon 091 791 44 21

86159/2198

HOTEL • RESTAURANT • LIESTAL

Bad Schauenburg

Wir sind ein Geschäftshotel mit gehobener Gastronomie in ländlicher Umgebung oberhalb Liestal.

Im Zuge der kürzlich erfolgten Neueröffnung unseres Seminargebäudes beabsichtigen wir die Servicebrigade mit einem zusätzlichen Kadermitglied zu ergänzen.

Wir suchen per sofort oder nach Vereinbarung einen jungen, dynamischen

Chef de rang/ stellvertretenden Maître d'hôtel

Wir erwarten von unserem zukünftigen Kadermitglied, dass er Freude am Umgang mit unseren Gästen mitbringt und es versteht, sein Team zu motivieren. Wir bieten Ihnen die Möglichkeit, beruflich weiterzukommen und honorieren Ihren Einsatz auch entsprechend. Ein interessanter und vielseitiger Arbeitsbereich erwartet Sie, und wir freuen uns auf Ihre Bewerbungsunterlagen mit Foto.

Herrn A. Höring oder Frau C. Hugentobler
Hotel Bad Schauenburg, 4410 Liestal
Tel. 061 901 12 02, Fax 061 901 10 55

86169/64610

SILENCE
HOTELS SUISSE

shrou
Thurgau • Bodensee • Schweiz

Am Bodensee an schönster Lage suchen wir zur Verstärkung unserer Réception, wenn möglich in Jahresstelle, für Bürozeiten von Montag bis Freitag noch eine aufgestellte und flinke

**★★★★-Hotel
im Seepark
70 Betten
Röttersee
Fisch-/Fleisch-
Spezialitäten
Panorama-
Restaurant
Sommerterrasse
Saal bis 140 Pers.
Hochzeiten
Familienfeiern
Seminare
Konferenzen**

Hotelsekretärin

Tätigkeit im Bereich Empfang, Reservation, Seminarabwicklung, Korrespondenz, Rechnungswesen.

Erfahrung in der Hotellerie hilft Ihnen, erfolgreich und sicher zu werden. Abwechslungsreiche Arbeit und ein gut ausgerüsteter Arbeitsplatz erwarten Sie.

Eintritt nach Vereinbarung.

Kontaktperson Hr. A. Stäger
Park-Hotel Inseli
8590 Romanshorn
Telefon 071 463 53 53

86165/29950

DOMINO GASTRO

Wir suchen nach Vereinbarung in Aushilfe-, Saison- und Dauerstellen

Aargau Ost:
Alleinkoch
mit Wirtsfähigkeitsausweis
Sous-chef
als rechte Hand des Patrons
Jungkoch
in rustikales Landrestaurant,
mit eigener Wohnung

Aargau West:
Jungkoch
für gehobene Restaurants
mit Weiterbildungsmöglichkeiten
Servicefachangestellte
in vielseitigen Betrieben, sonntags frei

Chef de partie
für Restaurants mit Gault-Millau-Einträgen

Barmaid
mit Wirtsfähigkeitsausweis,
evtl. als Pacht

Zug:
Service Mitarbeiter
mit Erfahrung Speiservice
Bew. B oder C

Chef de partie
verschiedene Restaurants
mit gepflegter Küche und Spezialitäten
Unverbindliche und kostenlose
Infos durch Hrn. Schaefer oder
Frau Geissbühler
062 842 48 31
Bernstrasse West 64, 5034 Suhr

86160/262500

Restaurant Petermann's Kunststuben 8700 Küsnacht

2 Sterne Guide Michelin, 19 Punkte Gault et Millau,
Relais et Châteaux

sucht auf Juli oder Anfang August 1996

Servicemitarbeiter/in Commis de cuisine

Auf Ihre Bewerbungsunterlagen freuen sich

Horst und Iris Petermann
Seestrasse 160
8700 Küsnacht
Telefon 01 910 07 15

85904/10680

Crystal Hotel

TOP OF THE WORLD

sucht ab sofort oder nach Übereinkunft in Jahresstelle

Réceptionist/in

mit Réceptions- und HOGATEX-Erfahrung
Sprachen D, I, E.

Schriftliche Offerten mit den üblichen Unterlagen
und Foto sind zu richten an:

Crystal Hotel
Direktion
7500 St. Moritz

86141/33077

Für unser romantisches Individual-Hotel, mit
43 Zimmern und Juniorsuiten, zwei Restaurants,
Terrasse und Bankettsälen im Herzen der Luzerner
Altstadt, suchen wir in Jahresstelle per sofort oder
nach Übereinkunft eine fröhliche, aufgestellte

Réceptionistin

mit fundierter Berufserfahrung, D/E/F;
Fidelio-Kenntnisse,
CH oder gültige Arbeitsbewilligung

Gerne erwarten wir ihre schriftliche Bewerbung,
oder rufen Sie uns an, um einen
Vorstellungstermin zu vereinbaren.



WILDEN MANN LUZERN

HOTEL UND RESTAURANTS

M. Colombo, Direktion

Bahnhofstrasse 30 • CH-6000 Luzern 7
Tel. 041 210 16 66, Fax 041 210 16 29
Kesselturn gegenüber

85857/23450

Alterszentrum Hottingen

Freiestrasse 71, 8032 Zürich

Wir suchen per sofort oder nach Vereinbarung für die Be-
treuung unserer Pensionäre im Speisesaal (70 Sitzplätze)
und in der Cafeteria eine

Servicemitarbeiterin 80 %

Ihre Aufgaben:

- Service und Betreuung der Pensionäre im Speisesaal
und in der Cafeteria
- Menü, Diät und Getränkebestellungen
- Kassaabrechnung.

Wir bieten Ihnen:

- sehr gute Anstellungsbedingungen
- geregelte Arbeitszeiten zwischen 7.00 und 19.00 Uhr
- 2 dienstfreie Wochenende/Monat.

Wenn Sie eine selbstständige Arbeit schätzen und der Um-
gang mit betagten Menschen Ihnen Freude bereitet, soll-
ten Sie uns anrufen. Ausländer mit gültiger Arbeitsbewil-
ligung und sehr guten Deutschkenntnissen sind will-
kommen.

Frau Schönmann nimmt Ihren Anruf zwischen 13.30 und
15.30 Uhr gerne entgegen. Telefon 01 268 77 89.

86183/204927

Christoph und Ingrid Suter Hotel SPÜGENSCHLOSS

Das kleine Stadt-Palais in Zürich

Spügenreuss 2/Gensferstrasse, CH-8002 Zürich, Switzerland
Telefon 01 289 99 99, Telefax 01 289 99 98

Wir suchen nach Übereinkunft

Receptionist/in

und

Servicefachangestellte/n

mit fundierter Berufserfahrung, sicheren Sprachkenntnissen
(D, E, F evtl. I) und gepflegtem Auftritt.

Bewerber/innen, welche an einer Dauerstelle interessiert sind,
senden bitte ihre kompletten Unterlagen zuhanden
von Frau B. Kränzlin.

Auf Ihre Kontaktaufnahme freuen sich:
Christoph und Ingrid Suter, Propr./Dir.



Les Amis de l'Art de Vivre
Noces & Restaurants



86177/41151

Kurhotel Heiden

Für unser modernes ****-Kurhotel Heiden im
Appenzeller-Vorderland suchen wir per 1. Septem-
ber 1996 oder nach Vereinbarung:

freundliche/n, kompetente/n

Hotelsekretär/in

Wenn Sie über eine fundierte kaufmännische
Ausbildung verfügen...
Freude an Buchhaltung und EDV-Erfahrung
haben...

einen gut organisierten, abwechslungsreichen
Arbeitsplatz schätzen...
Freude am Kontakt mit Gästen haben...
dann: herzlich willkommen!

Weitere Informationen über Ihren zukünftigen
Arbeitsplatz erteilt Ihnen gerne die jetzige Stellen-
inhaberin Frau Sandra Della Cà.

Wir freuen uns auf Ihre ausführliche Bewerbung.

Kurhotel Heiden, Caspar Lips, Direktor
Seeallee 8, 9410 Heiden, Telefon 071 891 91 11

86142/15415

Kurhotel Heiden, CH - 9410 Heiden, Tel. 071 / 91 91 11, Fax 071 / 91 11 86

Hotel **** Du Lac Wädenswil

Hotel Du Lac, Seestrasse 100, 8820 Wädenswil
Telefon 01 780 00 31, Fax 01 780 05 70

Gesucht
ab sofort junge/r, aufgestellte/r

Serviceangestellte/r

mit Erfahrung für Bar-, Garten- und Speiserestaurant,
und

Alleinkoch

ab 1. September 1996

Ausländer nur mit Bewilligung.

Bitte melden Sie sich bei Herrn A. Knecht.

86181/37010



Stiftung Diakoniewerk Neumünster

Täglich verpflegen wir 200 Patienten im Spital Neumün-
ster und kochen für 200 auswärtige Gäste und Mitarbei-
ter des Diakoniewerkes Neumünster, und jetzt suchen
wir Verstärkung, nämlich Sie als

Diätkoch

da rund 35 Prozent der Mahlzeiten vielseitige und an-
spruchsvolle Diäten sind.

Sie können per sofort oder nach Vereinbarung eintreten,
sind flexibel und selbstständiges Arbeiten gewohnt, arbei-
ten gerne in einer grösseren Brigade und übernehmen
auch Fleisch-, Gemüse- oder Pâtisserieposten.

Wir sind ein motiviertes, junges Team mit 20 Mitarbeitern
in einem wirtschaftlich geführten Betrieb, bieten Ihnen
eine zeitgemässe Entlohnung, einen neuzeitlichen Ar-
beitsplatz mit Tageslicht und die Möglichkeit, eigene
Ideen einzubringen.

Ein möbliertes Zimmer und ein Parkplatz sind vorhan-
den.

Für weitere Informationen rufen Sie Frau U. Caduff über
die Telefonnummer 01 397 31 11 an, oder schicken Sie
Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen an:

Diakoniewerk Neumünster, Gastronomie
Trichtenhauserstrasse 24
8125 Zollikerberg

86182/212970

SERVICEANGESTELLTE

In diesem gepflegten Landgasthof zwischen Bern und
Thun ist die Welt noch in Ordnung! Wenn Sie Freude
haben, in einem jungen Team mitzuwirken, dann sind
Sie genau richtig. Ihre Berufserfahrung ist zwar wichtig,
noch wichtiger erscheint uns jedoch die Freude am
Beruf. Wenn Sie gerne die positiven Seiten vom
Schichtbetrieb nutzen, dann rufen Sie mich doch noch
heute an und erkundigen sich über weitere Details.
Bern, Frau Münzer

LEHRBAGÄNGER AUFGEFASST!

Zum Prüfungserfolg gratuliere ich Ihnen herzlich. Wenn
Sie jetzt noch keine Stelle haben, rufen Sie mich an –
ich helfe Ihnen gerne weiter, den Einstieg in Ihre beruf-
liche Laufbahn zu finden. Lehnen Sie sich für einmal
zurück, ich übernehme die Suche für die ideale Stelle
für Sie – ob in Küche, Service oder Administration. Ich
freue mich auf Ihre Bewerbung oder Ihren Anruf.
Luzern, Herr Fehlmann

Weitere Stellenangebote? Rufen Sie uns an!

ADIA HOTEL

01/242 22 11

PERSONALBERATUNG FÜR HOTELIERE, GASTRONOMIE, TOURISMUS

Temporärstellen · Dauerstellen · Kaderstellen

8026 ZÜRICH	BADENERLANGSTRASSE 11	01/242 22 11
9004 ST. GALLEN	MARKTPLATZ/ENGELGASSE 2	071/223 65 23
3000 BERN 7	MARKTGASSE 28	031/312 11 33
6002 LUZERN	PILATUSSTRASSE 3A	041/210 02 60
1000 LAUSANNE 17	PLACE DE LA RAPONNE 1	021/320 68 11

Zertifiziertes Qualitätssystem

ISO 9002/EN 29002

Reg. Nr. 1172501



Zur Neueröffnung im Zentrum von Interlaken
suchen wir per 1. September 1996

Servicemitarbeiter/in Barman/Barmaid

Für Restaurant-Bar mit neuem Konzept und Ideen.
Suchen Sie eine Herausforderung mit Pfiff, dann
senden Sie uns Ihre Bewerbung. Gerne gebe ich
Ihnen Auskunft über Telefon 036 22 75 26.

Restaurant Bären, A. Auderset
Seestrasse 2
3800 Unterseen

86045/63070

Romantik Hotels und Restaurants

Romantik Hotel Tamaro au Lac
Ascona

Gesucht für sofort oder nach Übereinkunft

Hotelsekretärin (CH mit Erfahrung)
Restaurationstochter oder -kellner
Buffetochter oder -burschen
(CH oder mit gültiger Arbeitsbewilligung)

Offerten mit Zeugniskopien und Foto erbeten an:

Familie Paolo Witzig
Romantik Hotel Tamaro au Lac
6612 Ascona
Telefon 091 791 02 82

85968/2275

REISELEITER!

Mit Ferien Geld verdienen. Unser moder-
ner Fernkurs führt Sie ohne Vorkennis-
se direkt zum **REISELEITER-AUSWEIS**
und **REISELEITER-DIPLOM**. Senden Sie
gleich den Coupon mit Ihren
Personalien + Tel.Nr. für
Informationen ein.

REISELEITER-COUPON

ALFARING AG
Badenerstrasse 678, 8048 Zürich

Name: _____

Strasse: _____

PLZ/Ort: _____

Beruf: _____ Alter: _____

Tel.: _____

V
o

f MO 82204/366000

Der grösste Stellenmarkt für die Gastronomie in der



HOTEL VICTORIA

★★★★

Das ★★★★★-Hotel Victoria in Basel hat 95 Zimmer, ein Restaurant und Banketträumlichkeiten. Umbau- und Renovierungsarbeiten werden in absehbarer Zeit durchgeführt, die Neueröffnung wird in zwei Jahren sein.

Per September 1996 suchen wir in Dauerstellung eine versierte

Generalgouvernante die den gesamten hauswirtschaftlichen Bereich leitet und ihre Flexibilität, auch während der Umbauphase, einbringen möchte.

Haben Sie fundierte Gouvernanten-Erfahrung, persönliche Ausstrahlung und Flair für kooperative Personalführung? Dann möchten wir Sie gerne kennenlernen.

Bitte senden Sie Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen an:

Frau R. Bunke, Personalleiterin
c/o Hotel Europe
Clarastrasse 43
4005 Basel
Telefon 061 690 80 80

86128/3140

Auf Herbst 1996 suchen wir für unser Restaurant im gehobenen Bereich, an guter Lage in der Agglomeration Basel, ein Gerantenehepaar oder eine/n

Geranten/-in

Das gut frequentierte Restaurant hat 75 Sitzplätze und 25 Plätze im Garten. Wenn Sie über einige Erfahrung in Küche/Service/Geschäfts- und Personalführung verfügen und ein langjähriges Engagement suchen, erwarten wir gerne Ihre schriftliche Bewerbung mit Foto und den üblichen Unterlagen unter Chiffre Z 03-375647, Publicitas, Postfach, 4010 Basel.

P 86190/44300

monta ag
Freienhofgasse 11, 3600 Thun
033 23 23 61

0 4358/030222

DIE Stellenbörse



für Hotellerie und Gastgewerbe

Suchen Sie Mitarbeiter oder Suchen Sie eine Stelle?

Réception/ Administration Aide-du-Patron Direktionsassistent/in Réceptionist/in Sekretär/in etc.	Service: Chef-de-Service Kellner Barman/Barmaid Serviceangestellte etc.
Köche: Küchenchef Köche/innen Commis/dünkeloch Bäcker/Konditor Hotelpâtissier/ère etc.	Hausdienst: Hotellgouvernante Zimmermädchen/Portier Lingentiermitarbeiter/in etc.

Dann rufen Sie einfach an!



jede Woche an Ihrem Kiosk

Etagen-Gouvernante

Unsere Klinik hat ihre neue Ausstation, das Gerontopsychiatrische Zentrum Hegibach eröffnet. Die Akutstationen (40 Betten), die Tagesklinik (12 Plätze) und das Ambulatorium sollen nach neuzeitlichen Grundsätzen geführt werden, damit das Zentrum Hegibach seine optimale Leistungsfähigkeit entfalten kann. Ihre Arbeit hat zum Ziel, den Pflegedienst von hotelspezifischen Dienstleistungen zu entlasten, d. h. Sie kümmern sich auf der Pflegestation um die gesamte Mahlzeitenabgabe (das Frühstück wird auf der Station gerichtet), die Bettwäsche und Kleider, die Stationseinrichtungen (Reinigung, Instandhaltung, Blumen etc.) und sind Ansprechpartner in nichtpflegerischen Angelegenheiten von PatientInnen und deren Angehörigen.

Für diese neue und sich im Aufbau befindende Aufgabe erwarten wir eine selbständige Persönlichkeit mit sehr guten Deutschkenntnissen, Verständnis für Betagte, Freude an einer Gastgeberfunktion, die Bereitschaft, sich in einem vielseitigen Beziehungsnetz zurechtzufinden und eine gute Portion Humor gepaart mit gesundem Menschenverstand.

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Frau M. Montepeloso, Leiterin Hausdienst, erteilt Ihnen gerne unter Telefon 01/389 15 90 weitere Auskunft. Schriftliche Bewerbungen richten Sie bitte an: Psychiatrische Universitätsklinik Zürich, Frau L. Wehrli, Personaldienst, Postfach 68, Lenggstrasse 31, 8029 Zürich 8.

Psychiatrische Universitätsklinik Zürich

Gerontopsychiatrisches Zentrum Hegibach

0 86176/38388

Sommer im Tessin

Per sofort oder nach Übereinkunft suchen wir:

Serviceangestellte/Kellner Jungkoch

Für einen jungen Koch bietet sich die Möglichkeit, sich in einer abwechslungsreichen Küche mit Schwerpunkt Fisch weiterzubilden.

Unser Haus liegt direkt am See und gibt Ihnen die Gelegenheit für sämtliche Wassersportarten.

Die Bedingungen des auslaufenden GAV's sind für uns selbstverständlich. Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung oder Ihren Anruf.

A. und H. R. Steiger
Hotel Mirafiori
6614 Brissago/Lago Maggiore
Telefon 091 793 12 34

86175/9050

CONTINENTAL PARKHOTEL LUGANO

Wir suchen für lange Sommersaison

Servicefachangestellte für Speisesaal Koch/Köchin

Angebote bitte an:

EDGAR FASSINO
CONTINENTAL PARKHOTEL
VIA BASILEA 28, 6903 LUGANO
TEL. 091 966 11 12 FAX 091 966 12 13

86175/4000

Original • Individuell Persönlich

Wir sind eine Stellenvermittlung, die sich ausschliesslich im Bereich Gastronomie spezialisiert hat.

Wir behandeln Ihre Unterlagen «original», «individuell», «persönlich» und «vertraulich».

Wir bieten Ihnen als dynamische Fachkraft interessante Stellen mit Aufstiegschancen in erstklassigen Restaurants- und Hotelbetrieben in der ganzen Schweiz.

In Saison- oder Jahresstellen suchen wir

Chef pâtissier
**** AG

Réceptionist/in
**** ZH/GR

Restaurantleiterin
**** AG/BE/Süddeutschland

**Chefs de partie
Commis de cuisine
Servicefachleute**

diverse Restaurationen und Hotels ganze CH.

Ist Ihre Stelle dabei? Wenn nicht, rufen Sie uns trotzdem an, wir sind sicher, auch Ihnen ein passendes Stellenangebot unterbreiten zu können!

Ihre kompletten Bewerbungsunterlagen mit Foto senden Sie bitte an untenstehende Adresse. Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme.



gastro S Haus & Howald
Landstrasse 83/PF 3061
CH-5430 Wettingen
Telefon 056 437 17 17
Fax 056 437 17 16

0 86150/20224



Wir suchen ab sofort

Chef de partie/Saucier Commis de cuisine

Fühlen Sie sich angesprochen? Gerne erwarten wir Ihren Anruf oder Ihre schriftliche Bewerbung.

Familie Nouri
1711 Schwarzsee
Telefon 037 32 16 32

86179/184528



8427 Rorbas ZH

In unser gepflegtes Speiserestaurant (zirka 15 Autominuten vom Flughafen Kloten entfernt) suchen wir zur Ergänzung unseres Teams deutschsprachige

Servicefachangestellte m/w
(Jahresstelle, CH/C)

Kellner
(Saison, 9 Monate ab 1. September)

Koch (Jungkoch)
(Praktikanten-Bewilligung vorhanden)
Interessieren Sie sich für eine dieser Stellen, telefonieren Sie uns:

A. und W. Lindauer
Telefon 01 865 01 12
Fax 01 876 02 16

85718/29122

TOURISMUS

Für die Ferienregion Fiesch-Fieschertal-Fiescheralp ist die Stelle als

Leiter/in des Verkehrsbüros

auf den 1. Oktober 1996 oder nach Übereinkunft neu zu besetzen.

Wir wünschen KV-Ausbildung oder Handelsdiplom Ausbildung als eidg. dipl. Tourismusfachmann/-frau EDV-Erfahrung gute Fremdsprachen-Kenntnisse in F und E, wenn möglich auch in I.

Sie führen ein kleines Team und bilden auch kaufm. Lehrlinge aus.

Sie sind aktiv und kreativ belastbar und kooperativ sportlich und kulturell interessiert.

Wir bieten interessante und selbständige Stelle angenehmes Arbeitsklima gut eingerichteten Arbeitsplatz angemessene Entlohnung.

Haben Sie Interesse an der vielfältigen Arbeit im Tourismus und sind Sie gewillt, in Fiesch oder Fieschertal Wohnsitz zu nehmen, dann senden Sie Ihre Bewerbung mit den üblichen Unterlagen bis zum 19. Juli 1996 an:

Herrn André Allet, Präsident Kur- und Verkehrsverein Fiesch-Fieschertal, «Bewerbung», 3984 Fiesch.

Allfällige Auskünfte über das Pflichtenheft erhalten Sie über Telefon 028 71 14 66 durch Herrn Martin Wellig.

86184/35998

Der grösste Stellenmarkt für die Gastronomie in der



COOLER TYP als



Reiseleiter/in gesucht

Bevorzugen Sie es, ab Frühling 1997 rund 9 Monate im Jahr im Ausland zu verbringen, lieben Sie Fremdsprachen, sind Sie kontaktfreudig und sehr flexibel?

Behalten Sie auch in Stresssituationen die Nerven? Wenn Sie dazu noch mindestens 23 Jahre jung sind, eine abgeschlossene Berufsbildung oder einen Mittelschulabschluss besitzen, ausgezeichnete Sprachkenntnisse in CH-D, F und E (in Wort und Schrift) ausweisen und Autofahren für Sie kein Fremdwort ist, dann rufen Sie sich auf und bewerben sich sofort bei Jacqueline Good.

IMHOLZ

Birmensdorferstrasse 108, Postfach, CH-8036 Zürich
Telefon 01 455 45 49

PH 80000/90022

Inserieren bringt Erfolg!

MARCHÉ DE L'EMPLOI

Nous engageons de suite ou pour une date à convenir

UN ASSISTANT F&B MANAGER

afin de seconder efficacement notre responsable dans toutes ses tâches tant administratives que sur le terrain pour notre important centre de restauration à Genève.

Ce poste à responsabilité sera repourvu par un candidat ayant quelques années d'expérience dans la restauration, possédant l'enthousiasme du métier, le goût de l'accueil et la qualité de service.

Nous vous invitons à nous adresser votre dossier complet avec photo sous chiffre 86024 à *hôtel revue*, case postale, 3001 Berne.

Cercasi gerente
(anche senza patente) per ristorante-bar-pizzeria nel Sopraceneri. Clientela differenziata, posizionato sulla strada principale, grande parcheggio. Possibilità di esercitare con un gruppo di lavoro oppure indipendentemente. Inizio: settembre 1996. Interessati telefonare a: 156 80 82
P 86115/385977



Le Mirador

MONT-PÉLERIN, VEVEY

recherche

assistant(e) comptable et informatique

français-anglais
formation hôtelière

Connaissances informatiques approfondies, telles que gestion réseau Novel, Internet, programmes Micros, Fidelio front-office, tableurs et traitement de texte sous Windows.

Veillez adresser votre dossier complet avec photo au bureau du personnel, **Le Mirador**, CH-1801 Mont-Pèlerin

8607425160

HÔTEL ★★★★★
LA PORTE
D'OCTODURE
MARTIGNY

nous cherchons

pour mi-août

un/une responsable de la réception

Profil souhaité:

- personne possédant une formation hôtelière et quelques années d'expérience dans le domaine réception, caisse, informatique
- connaissances approfondies des langues allemande, française et anglaise
- expérience de la vente et du dialogue avec la clientèle
- aptitude à coordonner et organiser le département de manière indépendante
- âge minimum 25 ans.

Nous offrons une situation stable, un travail varié, des avantages sociaux.

Veillez adresser vos offres détaillées accompagnées d'une photographie à la direction, route du Grand-St-Bernard, 1921 Martigny-Croix.

Membre des hôtels Seiler Zermatt!



85932/177210

INSHOW S.A. à Lausanne

cherche pour un de ses

*Cabarets Night-Club
en Suisse romande*

chef de service dame avec permis valable

Profil souhaité:

- expérience dans le cabaret indispensable
- consciencieuse et ambitieuse.

Nous offrons:

- très bonne rémunération
- place stable
- agréable ambiance de travail.

Veillez envoyer votre offre détaillée par écrit et avec références à

M^{me} Zeller, chef du personnel
Case postale 2373, 1002 Lausanne

86130/191639

Opportunité exceptionnelle pour
endroit unique en son genre au cœur
même du Jura.

Vous êtes titulaire du certificat de capacité de cafetier-restaureur et êtes libre de suite.

Votre expérience de professionnel vous permet de conduire une équipe gagnante dans un endroit au look hyper branché, style underground, où concerts et spectacles se succèdent.

Vous êtes jeune et vous vous identifiez à ce poste (H ou F), alors contactez-nous au plus vite au 032 93 27 21 (M^{me} Rosato) ou 032 53 30 42 (M. Farine).

86185/385997

Auberge du Lac des Jons
1619 Les Paccots (FR)

cherche

cuisinier/-ère

sachant travailler seul(e).

Téléphone 021 948 71 23,
demander M. Genoud, ou fax
021 948 02 84.

P 86009/76529

★★★★ de la Riviera Vaudoise

cherche

chef de cuisine maître d'hôtel

Date d'entrée à convenir.

Nous attendons votre dossier complet avec photo et prétention de salaire sous chiffre 86105, *hôtel revue*, case postale, 3001 Berne.

86105/45578

Restaurant de l'Aigle Noir

Pour compléter notre brigade nous cherchons pour le 1^{er} août 1996 ou à convenir jeune

cuisinier qualifié

Nous offrons une place stable dans une équipe jeune et dynamique.

Dimanche et lundi congé.

Les candidats de nationalité suisse ou titulaires d'un permis valable, sont priés d'envoyer leurs offres.

D. und S. Frauendiener
Rue des Alpes 10, 1700 Fribourg
Téléphone 037 22 49 77

85870/95460

Cherchons pour un poste fixe dans une société internationale implantée en terre vaudoise un

RÉCEPTIONNISTE
(homme)

- bilingue français-allemand
- anglais souhaité
- 25 à 35 ans
- très bonne présentation
- formation commerciale terminée ou hôtelière = un plus
- connaissance de l'informatique
- moralité irréprochable.

Date d'entrée 1^{er} sept. 1996.
M. Patrick Lurati attend votre appel afin de convenir un r.v.

P 86071/382050

ADIA HOTEL
Système de Qualité Certifié
ISO 9002/EN 29002
Reg. N° 1735-01

CARRIERE

Hôtel 4★ en Valais

Dans la plaine du Rhône
Ouvert toute l'année

cherche pour date à convenir

réceptionniste

- langues: F/D/GB
- avec expérience
- connaissances de Fidelio appréciées

Envoyez votre dossier complet (s. v. p. avec photo) au chiffre 85919, *hôtel revue*, case postale, 3001 Berne.

85919/35913

ROYAL SAVOY LAUSANNE

★★★★ supérieur, membre de Steigenberger
Reservation Service (SRS), cherche pour
entrée immédiate ou à convenir

un(e) attaché(e) commercial(e)

qui s'occupera principalement de la clientèle locale et régionale. Nous demandons une formation commerciale ou hôtelière, les langues (fr./angl./all.) et un goût prononcé pour les relations humaines.

Si vous avez ce profil, adressez votre dossier complet à
M. J.-C. Gétaz, Directeur

cdm
HOTELS & RESTAURANTS

86092/18953



Bourgeoisie de Champéry
Mise en soumission
pour un poste de
Directeur ou Gérant

Dans le domaine des Portes du Soleil en Valais, l'Administration Bourgeoise de Champéry met en soumission l'exploitation de

L'Hôtel Café-Restaurant Le National

- établissement bien situé à l'entrée de la rue principale de Champéry,
- catégorie 3 étoiles SSH, 50 lits d'hôtes et 100 places Café-Restaurant
- grande terrasse
- salle de conférence
- parc couvert à proximité immédiate

Entrée en fonction: 1^{er} septembre 1996 ou à convenir.

Faire offres avant le 1^{er} août 1996 à l'Administration Bourgeoise de Champéry, avec mention «Soumission Hôtel Café-Restaurant Le National», 1874 Champéry.

Tous renseignements jugés nécessaires sont à requérir auprès de l'Administration Bourgeoise, téléphone 025 79 13 48.

86119/385920

**Hôtel Penta
Genève**

cherche

UN(E) SHIFT-LEADER

Formation hôtelière
Expérience similaire en réception
Sens des responsabilités
Esprit d'initiative
Bonne présentation
Maîtrise de l'informatique
et des langues

Veillez adresser vos offres au

Bureau du personnel
Case postale 22
1216 Cointrin/GE

Hôtel ★★★★★ à Genève

recherche

un collaborateur possédant une bonne formation hôtelière et une solide expérience dans les domaines de l'hébergement et de la vente pour occuper le poste de

CHEF DE RÉCEPTION

Nous demandons de l'entregent, de l'aisance dans les contacts, une bonne connaissance des langues anglaise et allemande, ainsi que la maîtrise de l'informatique.

Veillez adresser votre offre complète accompagnée d'un c. v. et d'une photo sous chiffre 86025, à *hôtel revue*, case postale, 3001 Berne.

Hôtel 4 étoiles à Morges cherche
date d'entrée: 1^{er} septembre 1996
**secrétaire-réceptionniste
qualifiée**
(connaissances informatiques;
F/A/E y compris correspondance)
date d'entrée: 1^{er} août 1996
chef de rang (F/A/E;
expérience restauration gastronomique)
Les personnes intéressées au bénéfice
d'un permis de travail ou suisses sont
priées d'envoyer leur dossier complet
avec photo à: Hôtel Fleur du Lac, M^{me}
E.A. Schelbert, 1110 Morges. 86084/25720

Molésou S. A. (Luxembourg)

cherche

responsable de service

comme gérant-adjoint pour l'ouverture de l'Auberge Gruyérienne à Luxembourg en automne 1996.

Poste captivant, à responsabilité, avec participation au bénéfice.

Renseignements:
Téléphone 037 33 18 75

P 86162/385986



Annonces par Téléfax
031 372 23 95

INTERN. STELLENMARKT

ÜBERSETZUNGSDIENST

JCW SERVICES, Waldenstr. 43, CH - 4310 Phänfelden.
☎ 061 422 06 67 Fax 061 422 06 66

Ob Sie sich in USA • CANADA • AUSTRALIEN • NEUSEELAND oder auf Kreuzfahrtschiffen bewerben, erwartet man, dass Sie sich in ENGLISCH bewerben. Mit unseren englischen, gastgewerblich orientierten Spezialisten bieten wir Ihnen eine professionelle Übersetzung Ihrer Unterlagen (Lebenslauf/Zeugnisse). Rufen Sie an, oder verlangen Sie unseren Prospekt. 7807009013

Für unsere Restaurationsbetriebe in Moskau suchen wir per sofort oder nach Vereinbarung

Küchenchef

Ideale Voraussetzungen für den erfolgreichen Kandidaten:

- Mehrjährige Erfahrung als Küchenchef in der gehobenen Gastronomie in der Schweiz oder von Vorteil schon im Ausland, vorzugsweise in den ehemaligen Ostblock-Ländern.
- Motiviert und ehrgeizig, unser 40köpfiges Küchen-, Bäckerei-/Konditoreiorchester erfolgreich zu dirigieren.
- Kalkulationssicher, PC-Kenntnisse vor allem mit Excel und Fidelio erwünscht.
- Zwischen 30 und 45 Jahre alt.
- Gute Englischkenntnisse setzen wir voraus, eventuell sprechen Sie schon etwas Russisch
- Alleinehend und ungebunden.

Mehr Informationen über diese nicht alltägliche Position bei Heinz Krähenbühl über Telefon 041 250 59 88 von 9.00 bis 13.00 Uhr. 86159/312991

THE PENINSULA HONG KONG

The Peninsula Hong Kong invites applications for:

ASSISTANT F&B MANAGER/MANAGERESS

- Holder of Swiss Diploma in Hospitality Management
- three years F&B experience
- good command of English
- 27-32 years old
- sincere, friendly, outgoing personality and positive attitude.

We offer an excellent salary, benefits package and good career prospects. You are invited to apply by facsimile with a complete resume by July 15, 1996 to Ms Zuleika Mok, Director of Human Resources. 86133/352144

Director of Human Resources
The Peninsula Hong Kong, Salisbury Road, Kowloon, Hong Kong
Telephone: 2315 3238 Facsimile: 2315 3240

THE HONGKONG AND SHANDHAI HOTELS, LIMITED
香港上海大酒店有限公司

Anzeigenschluss für Stelleninserate Freitag 17 Uhr



STELLENGESUCHE · DEMANDES D'EMPLOI

RESERVIEREN SIE JETZT!

Wir sind ein gut eingespieltes Team von

fünf „Hoteliers“

und suchen per 1. Januar 1997 oder nach Absprache eine neue Herausforderung in der Branche. Jung, kreativ, einsatzfreudig, innovativ - das zeichnet uns und unsere Stärken aus.

Der Haken an der Sache: zu buchen sind wir nur im Gesamtpaket, für die Führung eines Hotels in Zürich und Umgebung, Pacht oder auch andere interessante Aufgaben im Gastgewerbe - wir sind für alles offen.

Über Ihr Angebot unter Chiffre V249-215363 - ofa Orell Füssli Werbe AG, PF 4638 in 8022 Zürich freuen wir uns bereits heute. 0 66094/199176

Erfahrener, versierter **Küchenchef** (Schweizer, 44jährig) sucht neuen Wirkungskreis in Zürich oder Agglomeration. Stellenantritt nach Über- einkunft. Chiffre U 249-217018, an ofa Orell Füssli Werbe AG, Postfach 4638, 8022 Zürich. 0 66094/199176

Schweizerin sucht für die Sommer- monate

Stelle für Zimmer und Lingerie oder Office.

Habe Erfahrung. **Telefon 062 391 51 66** ME 86123/384604

Ich, weiblich, 28jährig, 4sprachig **eidg. dipl. Hotelière SHL** ab August 1997 in nebenberuflicher Ausbildung zur **Naturärztin**

suche für längerfristige eine neue, interessante und anspruchsvolle Tätigkeit in Kurhotel oder (Privat-)Klinik Chiffre 85457, hotel + tourismus revue, Postfach, 3001 Bern 85457/19550

Hotelier, Schweizer, 48jährig, mit Familie, dreisprachig, langjährige Erfahrung als Pächter eines ***-Hotels, Hotelfachschule Luzern, 8 Jahre Ausbildung im Ausland in internationalen Hotelketten, sucht

neue Herausforderung

in Hotellerie, Tourismus oder sonst verwandten Berufen. Ab Frühjahr 1997 oder nach Vereinbarung. Bedingung: Wohnsitz im Grossraum Bern.

Ich freue mich auf Ihr Angebot unter Chiffre 85920, hotel + tourismus revue, Postfach, 3001 Bern. 85920/27030

Jeune couple, 30 ans, sérieux et professionnel, **chef de cuisine et responsable de salle**, excellentes références des meilleures maisons de Suisse, recherche pour début 1997 un

nouveau défi

comme assistant du patron ou de la direction dans un petit hôtel ou restaurant de qualité en Suisse romande ou canton bilingue.

Téléphone 037 71 53 73 entre 15 h et 17 h 86157/385992

Wir suchen **gemeinsam** einen neuen Wirkungskreis:

Küchenmeister, (seit 3 '96 in HD), 32jährig, mit 4 Jahren Erfahrung als Sous-chef. Gewünschte Aufgabe: Küchenchef in kleinerer Brigade oder Stellvertreter in grösserer Brigade.

Hotelfachfrau mit AE, 29jährig, Erfahrung am Empfang, im Reservierungs- und Bankettbüro, EDV und gute Englischkenntnisse. Gewünschte Aufgabe in oben genannten Bereichen.

Traute Eichhorst, Eberhard Ernst Jakob-Bleyer-Strasse 13 D-74855 Hassmersheim **Telefon 0049 62 66 16 59** 86161/385989

Dynamische, junggelebene

Allrounderin

mit mehrjähriger und vielseitiger Erfahrung in der Gastronomie sucht neue

Herausforderung

als Chef-Stellvertreterin, Geschäftsführung, Gerantin, Chef de service, evtl. auch Kantinenleitung.

Wirtepatent vorhanden. Möchten Sie mehr über mich und meine Fähigkeiten erfahren, so erwarte ich gerne Ihre Offerte unter Chiffre 86112, hotel + tourismus revue, Postfach, 3001 Bern. 86112/385974

Vielseitiger

Handwerker

sucht Arbeit als Allrounder. Einarbeitungsbeitrag zugesichert. Chiffre 86078, hotel + tourismus revue, Postfach, 3001 Bern. 86078/382850

Hotelier mit 18jähriger Erfahrung als Hotel-Direktor sucht die neue

Chance

verkaufs- und frontbezogen, Hotelfachschule Lausanne, dipl. Hotelier/Restaurateur. Chiffre 513-34493 GrischAnnoncen AG, 7001 Chur P 86171/44300

CH-Réceptionistin, 28jährig, D, E, F, mehrjährige Erfahrung, sucht

neue Herausforderung

in Jahresstellung in Luzern und Umgebung.

Gerne erwarte ich Ihre Offerte unter Chiffre 86160, hotel + tourismus revue, Postfach, 3001 Bern. 86160/385994

Küchenchef

CH, mit Erfahrung in Erstklass-Hotellerie mit gehobenem Standard und besten Referenzen, sucht zur Wintersaison neue Herausforderung in Erstklass-Hotel mit Mittel- bis Grossbrigade, Jahresstelle von Vorteil.

Offerten sind erbeten unter Chiffre 86096, hotel + tourismus revue, Postfach, 3001 Bern. 86096/382525

Top Einsatz per sofort

für "kurzfristige Neubesetzung"

"Konzeptlösungen"

"Übergangsmanagement"

als Profi Hotelier-Unternehmer-Paar sind wir innovativ, flexibel, motiviert, selbständig, improvisationsfähig und ortsungebunden.

Wir bieten Ihnen die Lösung, unser Fax freut sich auf Ihre Offerte

055 282 20 42 86103/385596

LAST MINUTE

"Our students should receive an education that in style and scope is the most appropriate and effective for the kind of services that hospitality industry legitimately demands" is the Alpine Center's philosophy. To achieve this objective, the Alpine Center for Hotel & Tourism Studies

ATHENS

a Swiss managed Hotel School is looking to hire a

HEAD

OF HOUSEKEEPING

who will be responsible for the in-training activities, also including theoretical teaching, for the next academic year from September 96 to April 97. Please contact us for information.

WIPS Eggfluhstr. 17, CH-4054 Basel ☎ 061 422 06 55 FAX 061 422 06 56

Ein Inserat in der htr bringt Erfolg!

hotel + tourismus revue Günstiger im Abonnement!

Name _____
Vorname _____
Beruf/Position _____
Strasse/Nr. _____
PLZ/Ort _____
Telefonnummer _____



	1/1 Jahr	1/2 Jahr	1/4 Jahr
Inland	<input type="checkbox"/> Fr. 132.-*	<input type="checkbox"/> Fr. 78.-*	<input type="checkbox"/> Fr. 45.-*
Ausland (Landweg)	<input type="checkbox"/> Fr. 168.-	<input type="checkbox"/> Fr. 98.-	<input type="checkbox"/> Fr. 58.-
Ausland (Luftpost)	<input type="checkbox"/> Fr. 228.-	<input type="checkbox"/> Fr. 131.-	<input type="checkbox"/> Fr. 75.-
Europa, Nahost			
Ausland (Luftpost)	<input type="checkbox"/> Fr. 299.-	<input type="checkbox"/> Fr. 181.-	<input type="checkbox"/> Fr. 99.-
Übersee			

*inkl. 2% MWSt.

Zutreffendes bitte ankreuzen

Bitte ausschneiden und einsenden an: **hotel + tourismus revue, Abonnementsdienst, Postfach, CH-3001 Bern**

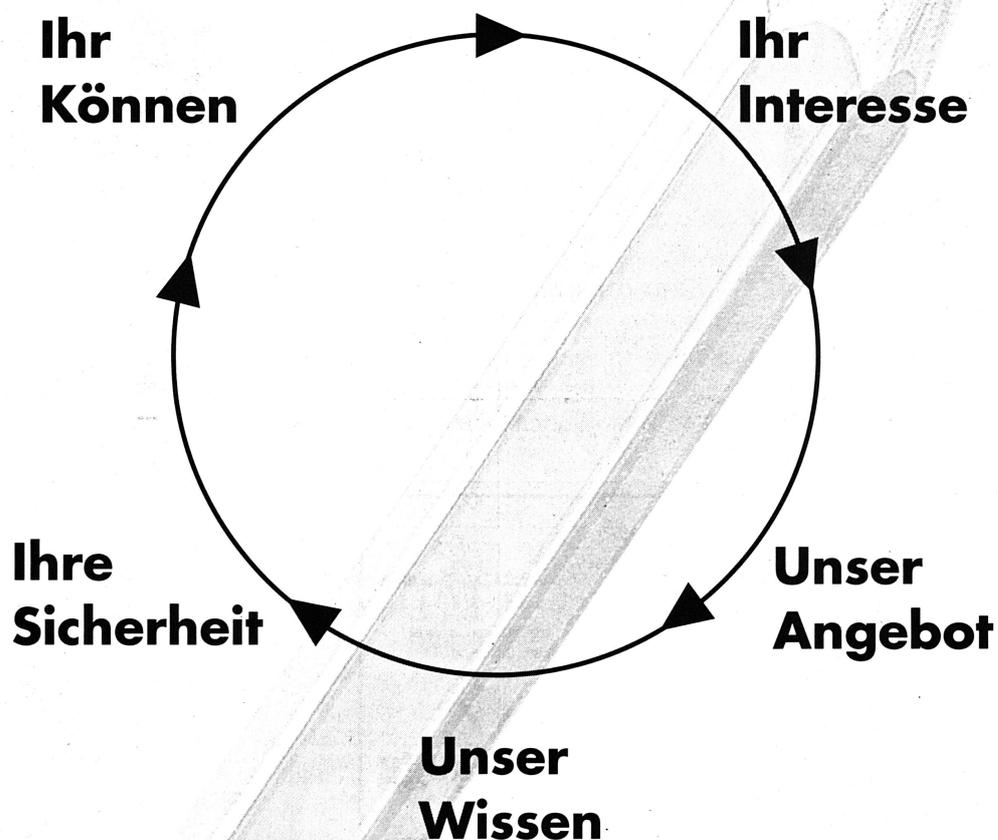


Schweizer Hotelier-Verein
Société suisse des hôteliers

Weiterbildung
Formation permanente

KURS NACH MASS

Sie bestimmen das Thema - wir erarbeiten das Kurskonzept.



3 Vorteile auf einen Blick:

- 1. Abstimmung der Kursinhalte auf Ihre Bedürfnisse**
- 2. Flexible Integration der Kursmodule ins Tagesgeschäft**
- 3. Direkter Transfer der Kursinhalte in die Praxis**

Für weitere Informationen setzen Sie sich bitte mit dem Weiterbildungsteam SHV in Verbindung. Telefon 031 370 41 11.



Sonderseite

Für
Lehrabgänger

hoteljob

Lehrabschluss – wie weiter?

Bald haben Sie Ihre Lehrzeit abgeschlossen. Sicher freuen Sie sich auf den Einstieg ins Berufsleben. Endlich nicht mehr «nur» Lehrling sein. Im Moment sind Sie noch im Prüfungsstress und hoffen, dass alles gut geht. Das Hoteljob-Team wünscht Ihnen jedenfalls einen erfolgreichen Abschluss.

Aber was passiert nachher?

Bei uns werden laufend interessante und abwechslungsreiche Stellen in der ganzen Deutschschweiz gemeldet. Es könnte doch sein, dass Hoteljob für Sie die Traumstelle hat.

Rufen Sie uns doch einfach an, Tel. 031 370 43 33, wir beraten Sie gerne!

Die Vermittlung ist für Sie kostenlos.

Schweizer Hotelier-Verein

Hoteljob Personalberatung
Monbijoustrasse 130 Telefon 031 370 43 33
Postfach, CH-3001 Bern Telefax 031 370 43 34



Karriere- einstieg mit der GV Service.

Wir haben schweizweit offene
Arbeitsplätze.
Ob Service, Küche,
Réception oder
Administration.
Rufen Sie an.

GV Service
Postfach 101
4932 Lotzwil
Tel. 063 230 555
Fax 063 225 226

Schweizweite
Vermittlungen

Prizzi's Restaurant + Bar

Zur Ergänzung unseres Teams suchen wir per
27. September 1996 in Uster junge, charmante
Frauen für

● Service & Bar

Für unser italienisches Küchenkonzept
suchen wir einen

● Koch mit Erfahrung

Wir bieten ein modernes und klar strukturiertes
Umfeld mit Entfaltungsspielraum.

Fühlst Du Dich angesprochen?
Für mehr Info, Telefon 01 201 58 74.

85403/382192

PANORAMA FEUSISBERG

Das 4-Stern Hotel mit dem Restaurant Crystal,
der Classic Bar und den Bankettsälen für den Feinschmecker
sowie einem Tagungszentrum erster Güte,
hoch über dem Zürichsee, sucht qualifizierte

SERVICEMITARBEITER/-INNEN

zur tatkräftigen Unterstützung unseres Gastgeberteams.
Für telefonische Auskünfte steht Ihnen
Herr H. Rizzi gerne zur Verfügung!

PANORAMA FEUSISBERG CH-8835 FEUSISBERG TEL. 01/784 24 64

Sie haben uns gerade noch gefehlt...!

Sind Sie bereit ausgetretene Pfade zu verlassen? Möchten Sie
sich weiterbilden und weiterentwickeln? Haben Sie Lust, Ihre
ganze Persönlichkeit ohne Uniformzwang voll einzubringen?

Nutzen Sie die Gelegenheit, als *Gastgeberin oder Gastgeber*
in Ihrem Serviceteam neue und wichtige Erfahrungen zu sam-
meln, die Sie weiterbringen.

Die modernen Servicestandards und die einzigartige Philoso-
phie der Gastfreundschaft wird Sie genauso begeistern wie Ihre
Gäste.
Die hochstehende Küche und ein motivierendes Umfeld ga-
rantieren Ihren Erfolg.

Sind Sie zwischen 20 und 25 Jahre alt und mit Begeisterung
und Leidenschaft mit Ihrem Beruf verbunden, dann freue ich
mich, Sie bald persönlich kennenzulernen.

Schicken Sie jetzt gleich Ihre Unterlagen mit Lebenslauf und
Foto zuhanden von mir, Manfred Widmer, Restaurationsleiter.

Seminar- und Erlebnishotel

RÖMERTURM

Über dem Walensee
8757 Filzbach, Telefon 055 614 62 62, Fax 055 614 62 63

GAUER HOTEL

SCHWEIZERHOF BERN

Ab Mitte Juli oder nach Vereinbarung brauchen wir
kreative, motivierte und innovative Mitarbeiter, welche in
einem jungen, aufgestellten Team als

Commis de Cuisine

arbeiten, ihre Berufskennntnisse vertiefen und unsere
Küche mit ihren Ideen bereichern möchten.

Gauer Hotel Schweizerhof
Frau Michèle Cassani
Personalabteilung
Bahnhofplatz 11
3001 Bern

Telefon 031 311 45 01



The
Leading
Hotels
of the
World



85640/4600
CREATIA

AUGUST

Wunderschönes Restaurant/Bar/Pizzeria
mit herrlich-verrückter Ambiance
und jugendlichem Flair -
am Tor zur luzernischen Bergwelt.

RISTORANTE CENTRO

Sympathisches Ristorante mit attraktivem
Innenleben und italienischer Küche.
Centro - con ambiente!

OPUS

Zur Zeit unser neuestes Werk. Malerisch
gelegen an Luzern's zauberhafter Riviera.
Unser Motto: pane e vino.

Remimag

.....bringt Sie weiter
* Individualität und Erfolg sind unsere Markenzeichen. Für unsere
einzigartigen Restaurants suchen wir vor allem Mitarbeiter in

Service und Küche

Rufen Sie uns doch einfach an, denn wir bieten Ihnen:

- Top-moderne Arbeitsplätze
- Sehr gute Arbeitsbedingungen
- Einzigartige Beizen
- Aufstiegsmöglichkeiten
- Interne Wechsel möglich
- Faire Entlohnung
- 5 Wochen Ferien
- Junges, motiviertes Team

Buzibachring 3 6023 Rothenburg
Tel. 041/2890211

Restaurant/Pizzeria ROSENGARTEN

Der italienische Schweizer oder der
schweizerische Italiener: Am Zollikerberg
Pizza oder Rösti genossen...

Schönegg

WIRTSCHAFT
DAS Ausflugsrestaurant im zürcherischen
Wädenswil. Hier werden den Gäste die
gemütlichsten Stunden beschert.
Unter Kastanien mit Hexen verweilen...

UNA STORIA

Italianata pura! Das Vorzeige-Ristorante im
idyllischen Städtchen Sempach. Mit Leib und
Seele der italienischen Tafelkultur verfallen.



Bestellschein für die Sonderseiten der hotel + tourismus revue

- Dieses Inserat soll in der Ausgabe Nr. 28 erscheinen. (11.7.1996)
- Gewünschte Grösse: Breite ____ spaltig x Höhe ____ mm (alle Grössen möglich)
- Verdoppeln Sie den Beachtungsgrad Ihres Inserates mit Farbe (Zusatzkosten Fr 655.-* pro Druckfarbe)
- **Inseratenschluss: Freitag der Vorwoche, 17 Uhr**
Schicken oder faxen (031 370 42 23 oder 031 372 23 95) Sie uns den ausgefüllten Bestellschein für die Sonderseiten der *hotel + tourismus revue*, sowie Ihren Inseratetext mit Adresse.
- **Profitieren Sie!!!**

*Alle Preise verstehen sich exkl. 6,5% MwSt.



Wenn Ausschank einschenkt



«So schöne Ausschankanlagen sind teuer und bringen doch gar nichts». Dass dies nicht stimmt und wie schnell sich so eine Ausschankkontrollanlage von Vendomat rechnet, erfahren Sie auf den Seiten 4 und 5.



Edito

Generalisten – aussterbende Spezies?
Was sind Generalisten? Allrounder, Leute, die alles können. Gastronomen und Hoteliers, das sind Generalisten. So jedenfalls wird es uns gelehrt. Es gibt nur wenige Berufe, die vielseitigere Anforderungen stellen als gastronomische. Um ein Restaurant zu führen, ein Hotel zu leiten, sollte man deshalb ein Generalist, eine Generalistin sein. Ein Alleskönner.

Aber: Sind Generalisten nicht auch Leute, die alles mittelmässig gut können, aber nichts richtig gut? Dann wären sie also eher Nichts-richtig-gut-Köner statt Alleskönner. Absolventen einer Hotelfachschule sind diplomierte oder gar eidgenössisch diplomierte Generalisten. Sämtliche Bereiche eines Hotels wurden während der Schulzeit belichtet. Resultat: Sie wissen von allem ein wenig, haben überall das Mittelmass erfüllt.

So eine Ausbildung sollte deshalb nur als Rüstzeug gelten, um dann die eigenen Stärken zu entdecken und diese gezielt zu fördern.

Nicht Schwächen bekämpfen, sollte die Devise sein, sondern Stärken fördern. Wenn Sie Ihre ganze Energie auf das Bekämpfen der Schwächen legen, verkümmern zuletzt auch noch Ihre Stärken. Suchen Sie Ihre Stärken und bauen Sie sie weiter aus. Werden Sie der/die Beste auf diesem Gebiet. Delegieren Sie Arbeit, die Ihre Schwächen trifft, an jemanden, der dort seine Stärke hat.

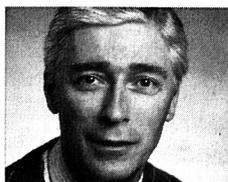
Wenn Sie ein Team von Spezialisten um sich haben, können Sie es sich leisten, selber einer davon zu sein. Denn heute müssen Sie überdurchschnittlich gut sein, um auf dem Markt bestehen zu können. Ich meine deshalb: Spezialisten sind in, Generalisten sind out...

Rolf Mantel



Kaderselektion by Adia Hotel.
Seite 3

Mit Laminieren Eindruck machen: **GOP AG**
Seite 3



Fachthema: Energie sparen in der Grossküche.

Seite 6



Menschen dahinter: Buchecker AG.

Seite 7

SP 01/19/91

Louez donc un terminal à cartes EFT/POS pour 55 francs par mois – vous pourrez bientôt fermer boutique.

Vous pouvez à présent profiter, vous aussi, des avantages du trafic des paiements sans numéraire. En effet, Payserv vous loue un terminal à cartes EFT/POS à partir de 55 francs par mois déjà. Un loyer d'autant plus incroyable qu'elle englobe le conseil et l'assistance par hotline 24 heures sur 24 et la maintenance. Demandez donc dès aujourd'hui notre documentation détaillée. Parmi les demandes nous parvenant d'ici au 15 juillet 1996, nous tirerons au sort deux semaines de vacances balnéaires aux Caraïbes !

Et voici les options possibles :

– carte ec, edc/Maestro, Eurocard et Visa/JCB pour partenaires contractuels Finalba Fr. 55.-*

– plus American Express, Diners Club, City Cards et Visa/JCB pour partenaires contractuels Corner Bank Fr. 65.-*

– plus Postcard Fr. 75.-*

* hors TVA, taxe de raccordement unique de Fr. 150.- non comprise

Téléphonez-nous pour obtenir les documents de location détaillés : Telekurs Payserv SA, Publicité & Support, Hardturmstrasse 201, case postale, 8021 Zurich, téléphone 01 279 41 60 ou fax 01 279 40 30. Aucune correspondance ne sera échangée à propos du concours et le recours juridique est exclu. La gagnante ou le gagnant sera avisé par écrit. Bonne chance !

 PAYSERV

Ein Anruf genügt

Mit professioneller Selektion ein zielgerichtetes Kader rekrutieren.

Text: Eva Bachmann

Dauerstellen

Eigentlich gibt es nichts Einfacheres, als zum Telefonhörer zu greifen und Adia Hotel über die neuesten Vakanzen im Betrieb zu informieren. Denn je früher Sie Adia informieren, wo Not am Mann / an der Frau ist, um so schneller kann Adia reagieren und Ihren Personalbestand um eine Réceptionistin, einen Sales Manager oder einen Küchenchef ergänzen. Die Vorteile sind einfach: Sie konzentrieren sich auf Ihre Geschäftstätigkeit und überlassen die Rekrutierungsarbeit dem erfahrenen Team von Adia Hotel Schweiz. Zudem können Sie drei Inserate in den Print-Medien schnell genauso teuer zu stehen kommen, wie die Vermittlungskosten von Adia Hotel; und das ohne Ihren eigenen Arbeitsaufwand mitgerechnet zu haben. Sie sehen, nebst Zeit sparen Sie auch bei einer Dauerstellenvermittlung einiges an Rekrutierungskosten.

Selektionsauftrag

Sie stehen vor dem Problem, einen Kadermitarbeiter kündigen oder ersetzen zu müssen, ohne dass die betroffene Person oder Ihr Mitarbeiterstab davon weiss? Der Personalberater von Adia Hotel nimmt diskret Ihr Anliegen entgegen, entwirft das entsprechende Profil für die vakante Stelle und schaltet für Sie ein anonymes Inserat. Die Selektion der bei Adia Hotel eintreffenden Personaldossiers übernimmt der Personalberater, er führt die entsprechenden Bewerbungsgespräche und präsentiert schliesslich – nach intensiven Recherchen und Referenzabklärungen – die drei geeignetsten Kandidaten. Sie führen Ihrerseits das Gespräch mit den Kandidaten und entscheiden sich für Ihren idealen Mitarbeiter. Adia Hotel sichert Ihnen in jedem Fall höchste Diskretion und eine prompte Erledigung Ihres Anliegens zu. Kosten entstehen erst im Falle einer erfolgreichen Vermittlung.

Sprache und präsentiert schliesslich – nach intensiven Recherchen und Referenzabklärungen – die drei geeignetsten Kandidaten. Sie führen Ihrerseits das Gespräch mit den Kandidaten und entscheiden sich für Ihren idealen Mitarbeiter. Adia Hotel sichert Ihnen in jedem Fall höchste Diskretion und eine prompte Erledigung Ihres Anliegens zu. Kosten entstehen erst im Falle einer erfolgreichen Vermittlung.

Saisonstellen

Ob Sie einen qualifizierten Mitarbeiter in Zürich, Gstaad oder St. Moritz suchen, Adia Hotel bietet flächendeckend innerhalb der ganzen Schweiz die gleiche Dienstleistung mit konstanter Qualität an. Nicht nur die Bedürfnisse der Stadthotellerie, sondern genau so jene der Saisongebiete sind Adia Hotel bekannt. Adia Hotel verfügt europaweit über Kontakte

Feststellenvermittlung von Adia Hotel Schweiz

Was ist es?

- Die Personalselektion, die in unsicheren Zeiten die grösste Sicherheit bietet.
- Nach den unternehmerischen Zielen des Kunden best-qualifizierte Mitarbeiter zu finden.
- Personalprobleme auf allen Stufen diskret und effizient lösen.

Welches sind die Vorteile?

- Die nationalen Geschäftsstellen von Adia Hotel bieten eine grosse Auswahl an qualifizierten Kandidaten.
- Sie profitieren von der langjährigen Erfahrung, der Professionalität in der Personalselektion und der Diskretion, die Adia Hotel auszeichnet.
- Qualitätssicherung nach ISO 9002 Standard.
- Garantiezeit von 30 Kalendertagen bei erfolgreicher Vermittlung.

zu qualifizierten Berufsleuten und erfüllt auch Aufträge bis in die abgelegensten Winkel der Schweiz. Adia Hotel hilft bei der Suche nach der Servicefachangestellten aus Deutschland, dem Koch aus Österreich, genauso wie dem Direktionsassistenten aus der Schweiz. Prüfen Sie doch die Saisonkonditionen und überlassen Sie die Rekrutierung des Saisonpersonals der Adia Hotel Schweiz, damit auch Sie in der Zwischensaison Ihre Ferien geniessen können, denn dafür haben Sie dann plötzlich Zeit...

Dieser Artikel wurde unterstützt von:
Adia Hotel Schweiz
Ecke Badenerstrasse/Langstrasse 11
8026 Zürich
Tel: 01 242 22 11
Fax: 01 242 28 88

Laminieren

Machen Sie Eindruck...

Der erste Eindruck entscheidet – auch in der Gastronomie. Speisekarten gehören zu den ersten Berührungspunkten des Gastes. Machen Sie damit Eindruck...

Text: Rolf Mantel



Foto: iba ag, 3085 Bolligen

Sie kennen das Problem; da gibt man sich als Gastgeber alle Mühe, eine kreative, schöne Speisekarte zu gestalten und kaum ist diese im Einsatz, findet man auch schon die ersten Wein-, Fett- oder andere Flecken darauf. Und das auf meistens teurem Material.

Dauerhaft schützen, perfekt präsentieren
Die Firma GOP AG, General Office Products, in Würenlos AG, bietet

die richtige Lösung: Laminieren, das Einschweissen verschiedenster Vorlagen zwischen zwei Kunststoff-Folien. Das tönt kompliziert, ist es aber nicht. Man gibt die Vorlage zwischen zwei Folien und setzt diese an das Heisslaminiergerät von GOP an. Durch Hitze und Druck verschmelzen die beiden Folien zu einer zweiten Haut über der Vorlage. Die Vorlagengrösse kann dabei – je nach Gerät – von Visitenkarte bis Format A3 variieren. Luftdicht ver-

packt, kann diesem Dokument praktisch nichts mehr passieren. Schmutz wird einfach feucht abgerieben. Ganz nebenbei werden die Farben erheblich brillanter. Die Geräte kosten zwischen 300 und 1200 Franken, und das macht es noch interessanter.

Den Möglichkeiten keine Grenzen gesetzt
Von Tischsets über Getränke-Speisekarten, zu Rezeptkarten,

Hygienekontrollkarten in Lager oder Kühlzelle, Fluchtwegpläne auf den Zimmern, Täfelchen auf Buffets, Nichtraucherflyern auf den Tischen, Aktionsangeboten auf Ständern, etc. Der Möglichkeiten sind fast keine Grenzen gesetzt. Möglichkeiten, die Ihnen hel-

fen, einen positiven Eindruck zu machen...

Dieser Artikel wurde unterstützt von:
GOP AG – General Office Products
Bahnhofstrasse 3
5436 Würenlos
Tel: 056 424 22 33
Fax: 056 424 33 31

Gratistest möglich!

Ja, ich möchte während 10 Tagen ein Laminiergerät inklusive Verbrauchsmaterial gratis und unverbindlich testen. Nach zehn Tagen werde ich es – bei Nichtgefallen – zurücksenden.

Ich möchte das A3 Economy Gerät Mylan 12 testen. (Aktionspreis Fr. 450.-)

Ich möchte das A3 Profi Gerät Photonex 325 LSI testen. (Aktionspreis Fr. 1250.-)

Bitte nehmen Sie mit mir Kontakt auf, ich benötige noch mehr Informationen.

Betrieb:

Zuständig:

Strasse:

PLZ/Ort:

Tel:

Fax:

Unterschrift:

Einsenden oder Faxen an:
GOP AG, Bahnhofstrasse 3, 5436 Würenlos, Fax: 056 424 33 31.

Einmal Ausschchenken

Man sagt, dass die Cascade Ausschankanlagen von Vendomat AG sehr gut seien. Das hört man sogar von Mitbewerbern. Recht haben Sie. Sie seien aber auch teuer und eher für grössere Betriebe geeignet. Das stimmt nicht mehr...

Text: Rolf Mantel, Fotos: Klaus Rozsa

Kleinere Restaurationsbetriebe und Hotels haben es nicht leicht, wenn es um Anschaffungen technischer Hilfsmittel geht. Die meisten Maschinen sind für grössere Betriebe konzipiert. So ist man oft gezwungen, entweder ein Gerät mit zu grosser Kapazität zu kaufen oder aber auf ein Haushaltsmodell auszuweichen, welches Strapazen des Gastroalltags nicht gewachsen und deshalb rasch verchlissen ist.

Zu gross für kleinere Betriebe?

Auch bei Ausschankanlagen mussten Hoteliers und Gastronomen oft ein Modell erwerben, welches für ihren Betrieb einige Nummern zu gross war. Weil es sich bei diesen Anschaffungen auch immer um grössere Geldbeträge handelt, wurde viel Geld für Leistungen bezahlt, die der Betrieb gar nicht nutzen konnte. So verwundert es nicht, dass sich viele vor solchen Anschaffungen scheuten.

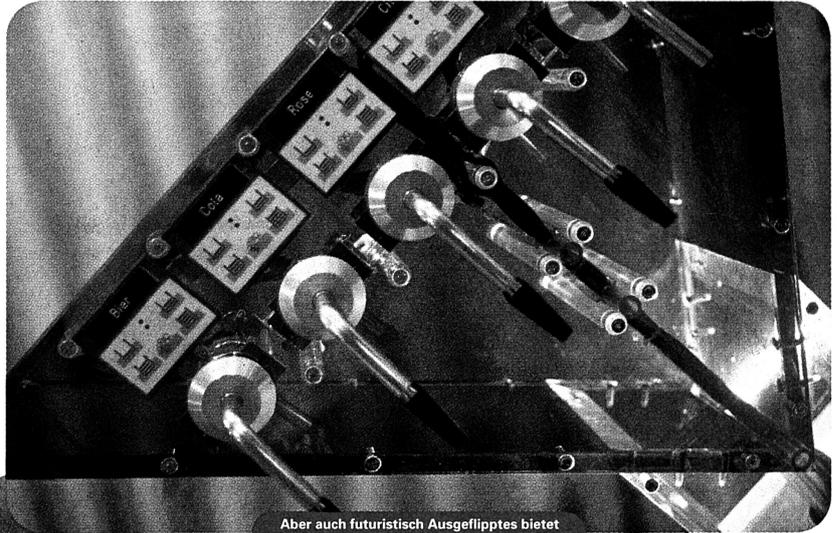
Vendomat hat jetzt reagiert

Auch die sympathischen Profis von Vendomat in Bolligen hatten bis vor kurzem den Ruf, nur grosse Komplettlösungen, die entsprechend teuer waren, im Angebot zu haben. Das hat sich jetzt aber frappant geändert. Vendomat hat nämlich die Schiffs-Gesellschaften auf dem Bieler- und Brienzersee mit über einem Dutzend Ausschankanlagen bestückt. Diese Schiffe benötigten natürlich nicht das volle Paket der Cascade Möglichkeiten. Da es sich doch um eine erhebliche Stückzahl handelte, war Hartek, der Produzent der Cascade Anlagen – übrigens ein Schweizer Produkt – bereit, das Computerhirn der Anlage diesen Bedürfnissen anzupassen.

Modularer Aufbau für massgeschneiderte Lösungen

Anstatt die Gesamtlösung wie bisher im Computerhirn «en bloc» zu vereinen, sind die verschiede-

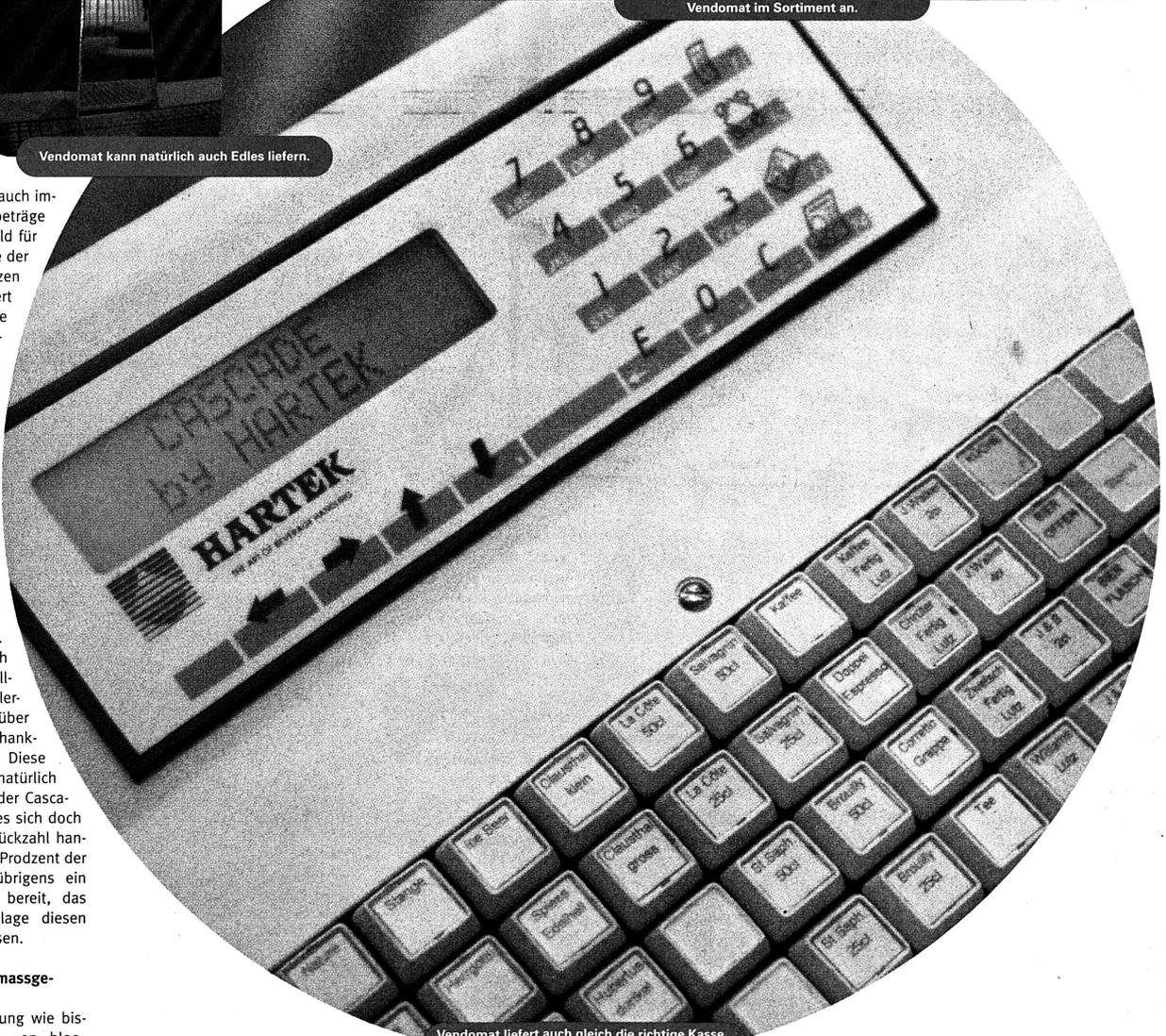
nen Ausbaumöglichkeiten jetzt modular erhältlich. So können verschiedene Bedürfnisse im Baukastensystem erfüllt werden. Das wirkt sich natürlich erheblich auf den Preis aus. Die Grundausführung besitzt jetzt nur noch das Nötigste zur Vernetzung von Ausschankanlage und Kasse. Soll noch eine Kaffeemaschine angehängt werden, kann dies mit einem zusätzlichen Modul geschehen. Sämtliche zusätzlichen Möglichkeiten wie: Zeiterfassung,



Aber auch futuristisch Ausgeflippertes bietet Vendomat im Sortiment an.



Vendomat kann natürlich auch Edles liefern.



Vendomat liefert auch gleich die richtige Kasse zur Ausschankanlage.

- zweimal gespart



Eine Keramikzapfsäule, die sich Ihrem Interieur anpasst.



Die DSP passt sich mit 3, 6 oder 9 Getränken Ihrer Betriebsgrösse an.

Vernetzung mit dem PC im Büro, diverse Ferndrucker etc. können Schritt für Schritt – auch später – erweitert werden. Die Grundversion ist somit für einen Bruchteil des früheren Preises erhältlich und das ermöglicht auch kleineren Betrieben diese Anschaffung.

Gleich die richtige Kasse dazu
Vendomat bietet zur Cascade Ausschankanlage auch gleich die richtige Kasse an. Beim Kauf einer Kasse in Verbindung mit der Ausschankanlage spart der Wirt gleich nochmals. Die Kasse beinhaltet nämlich gleich das Superhirn, wel-

ches für die Ausschankanlage benötigt wird. Natürlich können auch bei der Kasse die zusätzlichen Leistungen modular zusammengestellt werden. Die Cascade Ausschankanlage läuft aber auch mit der bereits in Ihrem Betrieb bestehenden Kasse...

monatlich. Dazu kommen Sozialleistungen, der 13. Monatslohn, und vier Wochen Ferien. Alles in allem kommen wir so auf 43 800 Franken Bruttolohnkosten im Jahr. Teilen Sie diese durch zwölf Monate, erhalten Sie rund 3650 Franken monatlich. Sie kaufen nun eine Ausschanklösung von Vendomat, mit einer Kasse im Verbund, einem Ausschankbalken oder einer Säule für sechs bis neun verschiedene Getränke

Umsatztag herunter (wir gehen von 30 Öffnungstagen aus), dann kostet Sie eine Buffetmitarbeiterin rund 166 Franken (arbeitet aber nur 22 Tage pro Monat). Das Leasing der bereits genannten Ausschanklösung kostet Sie dagegen nur 26 Franken pro Umsatztag.

Kontrolle leicht gemacht

Bis jetzt haben wir nur von Lohnersparungen gesprochen, durch die verbesserte Kontrolle erhalten Sie automatisch eine wesentlich höhere Beverage-Rendite. Kein Getränk verlässt den Zapfhahn ohne boniert zu sein. So wird «Tippfehlern» und der «Verdunstung» von Getränken Einhalt geboten. Der Ausschankverlust wird durch klar portionierten Ausschank

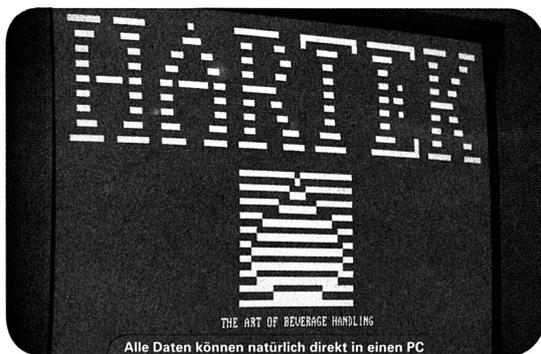
und einem Kaffeemaschinen-Anschluss. Diese Lösung haben sie – allein durch Einsparung einer Buffetarbeitskraft – bereits in sechs bis sieben Monaten amortisiert. Das heisst also, dass diese Ausschankanlage nach spätestens sieben Monaten bereits gehörig einschenkt, wenn Sie damit ausschanken. Ob der Service am Buffet wartet, bis die Buffetdame den bestellten Kaffee herausgelassen hat oder ihn gleich selber herauslässt, ist reine Gewohnheitssache und im Normalfall sehr rasch akzeptiert.

eliminiert. Wir sprechen hier nicht von mangelndem Vertrauen gegenüber Ihren Mitarbeitern. Wir sprechen von Gewinn, den sie dringend benötigen, um in diesen harten Zeiten überlebensfähig zu bleiben. Wir sprechen ausserdem von der richtigen Grösse. Denn kein Betrieb ist zu klein, nicht von einer Cascade kontrolliert zu sein. Wer rechnet, merkt rasch, dass am Buffet ein enormes Sparpotential vorhanden ist. Richtig eingesetzt, schenkt so eine Ausschank-Kontrollanlage von Cascade finanziell rasch ein, wenn damit aus- geschenkt wird...

Einfache Finanzierung

Natürlich kann als Finanzierungsart auch Leasing gewählt werden. Spinnen wir dafür doch die oben begonnene Rechnung weiter, und rechnen die Lohnkosten auf den

Dieser Artikel wurde unterstützt von:
Vendomat AG
Gewerbstrasse 10
3065 Bolligen
Tel: 031 921 82 22, Fax: 031 921 39 07



Alle Daten können natürlich direkt in einen PC eingespielen werden.

Eine Ausschankanlage ist doch viel zu teuer...

Ausschankanlage ja oder nein? War diese Frage bis vor einigen Jahren noch eine eher philosophische, so spielen jetzt bei der Entscheidungsfindung klare ökonomische Überlegungen eine Rolle. Im Vergleich mit anderen grösseren Investitionen ist das Ausschank-Kontrollsystem Cascade sehr rasch amortisiert.

Der Vorteil rechnet sich selber
Wie schnell sich die Investition einer Ausschankanlage amortisiert, zeigt folgende kleine Rechnung: Für eine Buffetmitarbeiterin rechnen wir einen Lohn von rund 2800 Franken

Antwortalon

Da haben Sie mich aber neugierig gemacht. Ich möchte mehr Informationen über:

- Ihre Kasse
- Die Cascade Ausschank-Kontrollanlage
- Wir sollten uns treffen, damit Sie mir eine massgeschneiderte Lösung für meinen Betrieb aufzeigen können.

Betrieb: _____

Kontaktperson: _____

Adresse: _____

PLZ / Ort: _____

Tel: _____

Fax: _____

Einsenden oder Faxen an: Vendomat AG, Gewerbstrasse 10, 3065 Bolligen, Fax: 031 921 39 07

Energie sparen

Anregungen zur Energieeinsparung in der Grossküche von Urs Jenny, Inhaber der Creative Gastro Management AG in Hergiswil.

Dass die Energiekosten laufend gestiegen sind, haben wir jeweils spätestes bei den Abrechnungen der Elektrizitätswerke oder auch den Betriebsrechnungen erfahren. Wie wir aber dieser Situation begegnen können, ist nicht immer ganz klar. Durch intensive Bearbeitung der Ener-

giere und auch viele Messungen haben wir festgestellt, dass in der Grossküche ein Energiesparpotential von 20-30 Prozent besteht. Gehen wir davon aus, dass in den Gastronomiebetrieben der Schweiz pro Jahr für über 250 Millionen Franken Energie verbraucht wird, wären

das Einsparungen von rund 30 Millionen Franken. Dieses Geld anders einzusetzen, zum Beispiel für die Verbesserung der Dienstleistung oder auch in der Werbung, würde wesentlich mehr bringen.

Welche Punkte können Einsparungen ermöglichen?

1. Technik
2. Arbeitsablauf
3. Kochprozesse
4. Garverfahren

1. Technik

Wir sind absolut der Meinung, dass nicht nur die Technik Abhilfe schaffen soll. Technik ist immer mit Investitionen verbunden. Eine absolute Kennziffer für den Einsatz von Technik ist das ROI (Return of Investment). Mit dem ROI wird die Zeitdauer der Amortisation für den Mehraufwand gemessen. Wenn die Rückzahlzeit für Investitionen, die der Energieoptimierung dienen, länger als 4 Jahre ist, kann und sollte darauf verzichtet werden, denn

wer weiss, was in 4 oder 5 Jahren los ist. Technische Massnahmen sind Lastabwürfe, Energieoptimierungsanlagen oder auch andere Kochgeräte oder Apparate. Lastabwürfe oder auch Energieoptimierungen sind sehr gute aber auch komplizierte Systeme, welche ganz genau berechnet werden müssen. Neue Kochgeräte sind inzwischen einige auf dem Markt erschienen, auch hier sind die Mehrkosten den Einsparungen genau gegenüberzustellen. Neben der reinen Investi-



Die Aussicht auf mehr Gäste hängt von neuen Leistungshorizonten ab.

Wir eröffnen neue Perspektiven.

Gesundheitsvorsorge. Wellness. Schönheitspflege. Wer diese Erlebniswelten für seine Gäste bucht, verschafft sich einen gewinnbringenden Vorsprung.

Kein Hotel kann es sich heute leisten, abzuwarten und auf kommende Gäste zu hoffen. Man muss die Initiative ergreifen und neue Ideen in die Tat umsetzen. Denn nur mit attraktiven Angeboten lassen sich auf Dauer vermehrt Gäste gewinnen.

Wenn Sie also vorhaben, Ihr Hotel mit unverwechselbaren Leistungen weiter auszustatten, sollten Sie mit der MediCur AG umgehend ins Gespräch kommen. Sie treffen dann auf kompetente Partner, die aus Erfahrung wissen, worauf zu achten ist, wenn Sie Ihren Gästen in den Bereichen Gesundheitsvorsorge, Wellness und Schönheitspflege neue Angebote machen möchten.

Das Programm, das Ihre Gäste aufleben lässt: Sauerstoff-Vitalkuren. Wellfeel-Relax-System/Hydro Jet. Hydro-Star Dauerbrause. Entspannungs- und Vitalisierungsbäder. Infrarot-Sauna. Liquid Sound-System. Ergometrie-Geräte.

Mit medizinischer Begleitung: Sauerstoff-Therapien. Ozon-Therapien. Colon-Hydro-Therapien. Kälte- resp. Kryotherapie.

Erleben Sie persönlich, mit welchen Angeboten Sie bei Ihren Gästen ein neues Lebensgefühl wecken können. Unser Demonstrationsraum steht Ihnen jederzeit zur Verfügung. Rufen Sie für einen Termin einfach an.

Wir bieten Ihnen nicht nur praxiserprobte Geräte, sondern auch durchdachte Konzepte durch alle Planungsphasen. Und die MediCur AG organisiert regelmässige Seminare, Schulungen, Fachtagungen und informative Vorträge. Nehmen Sie mit uns Verbindung auf. Wir laden Sie dazu gerne ein.

Telefon: 056/493 33 33
Telefax: 056/493 37 69

MediCur

MediCur AG, Im Steiacher 4
CH-5406 Baden-Rüthof



Jetzt ist es soweit!

Der Schweizer Hotelführer ist auf CD-Rom erhältlich!

Alle Informationen über 2700 Hotels, 350 Restaurants und 550 Ortschaften können Sie über Ihren Computer abrufen. Interaktiv und platzsparend. Bild und Text informieren über Reiseziele und Hotels aus den 12 touristischen Regionen der Schweiz.

Der Schweizer Hotelführer auf CD-Rom ist viersprachig (d/f/i/e) und arbeitet auf DOS und Macintosh-Systemen.

htr-Leser erhalten den Hotelführer zum Spezialpreis von Fr. 25.- statt Fr. 29.-.

Bestellen Sie jetzt mit untenstehendem Talon oder rufen Sie uns an!

Bestelltalon

ja, ich bestelle den Schweizer Hotelführer auf CD-Rom für Fr. 25.- statt Fr. 29.- (inkl. MwSt, exkl. Porto und Verpackung)

Anzahl Exemplare _____

Name: _____

Vorname: _____

Adresse: _____

PLZ/Ort: _____

Unterschrift: _____

Einsenden oder faxen an:
Schweizer Hotelier-Verein, Verlagsshop,
Monbijoustr. 130, Postfach, 3001 Bern,
Telefon 031 370 41 11, Fax 031 370 44 44.

in der Grossküche

tion sind hier auch andere Positionen wie die Reinigung oder auch die Belastung im sekundären Bereich – Lüftung – zu beachten. Induktion, Glaskeramik mit Topferkennung, Wärmebeschichtung oder spezielle Gasbrenner, um einige Beispiele zu nennen.



beitsplan ein wichtiges Instrument, um einen kontinuierlichen Rückgewinnungsertrag zu haben. Als Beispiel kann hier erwähnt werden, dass die ganze Kälte last nicht auf 2-3 Stunden am Tag verteilt werden darf. Alleine die richtige Anlieferung der für die Kühlung vorgesehenen Produkte, kann bei der Rückgewinnung die Energiebilanz wesentlich verändern.

3/4 Kochprozesse, Garverfahren

Weiter sind die Kochprozesse und Garverfahren genau zu prüfen. Niedertemperaturverfahren, Bankettsysteme oder auch verzögerte Garprozesse beeinflussen den Energiebedarf erheblich. Wir haben bei Messungen festgestellt, dass ein Rindsbraten für 200 Personen 18,5 kW, 12,3 kW oder auch 5,6 kW benötigen kann. Als weiterer wichtiger Faktor ist hier auch der Garverlust zu betrachten. Zwischen den verschiedenen Kochverfahren haben wir Unterschiede beim Garverlust von bis zu 21% festgestellt; dies bei doch recht hohen Einstandspreisen beim Fleisch. Was wir hier antippen möchten ist, dass die Einsparung als ganzes System betrachtet werden muss. Es kann nicht angehen, dass durch die Einsparung der Dienstleistungsgrad für den Gast eingeschränkt wird oder gar die Qualität darunter leidet.

2. Arbeitsablauf

Die Energieeinsparung könnte aber auch auf andere Art und Weise erreicht werden. Dass ein Arbeitsablauf die Energie beeinflussen kann, war bis vor kurzem nicht denkbar. Seit aber mit der Energierückgewinnung systematisch neue Energiebereiche abgedeckt werden, ist der Ar-

tiger Faktor ist hier auch der Garverlust zu betrachten. Zwischen den verschiedenen Kochverfahren haben wir Unterschiede beim Garverlust von bis zu 21% festgestellt; dies bei doch recht hohen Einstandspreisen beim Fleisch. Was wir hier antippen möchten ist, dass die Einsparung als ganzes System betrachtet werden muss. Es kann nicht angehen, dass durch die Einsparung der Dienstleistungsgrad für den Gast eingeschränkt wird oder gar die Qualität darunter leidet.

Um die optimale Lösung zu finden, hat die Creative Gastro Management AG spezielle EDV-Programme entwickelt, welche die grösste Einsparung, bei der besten Qualität und auch der optimalen Dienstleistung errechnet. Die Tabelle rechts oben zeigt eine solche Einsparung auf, welche in zwei Schritten erreicht wurde. Es handelt sich um einen Betrieb mit einem Verpflegungspotential von 650 Essen pro Tag. Solche Einsparungen müssen natürlich mit den richtigen Instruktionen versehen werden. Inzwischen sind wir soweit, dass bei den Energieprojekten auch ein Rezepturprogramm mit den entsprechenden Garverfahren mitgeliefert wird. Es ist auch ein Versuch am Laufen, die Überwachung der Kochprozesse und Garverfahren über eine Schnittstelle am Gerät zu lesen. Eine solche Installation lohnt sich jedoch nur für grosse Produktionsbetriebe. Es können bereits mit geringen Investitionen erhebliche Einsparungen realisiert werden. Wichtig dabei ist jedoch, dass die Massnahmen auf den Betrieb zugeschnitten sind. Für den einen Betrieb wird mit dem

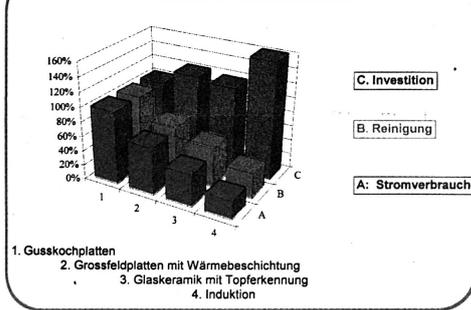
Energieform	Einsparung nach 1. Massnahmen	Einsparungen nach 2. Massnahmen	Total der Einsparungen
Gas	2430	7425	9855
Elektrizität	15470	15258	30728
Wasser warm	4480	30334	34813
Wasser kalt	4020	10398	14418
Abwasser	5600	9040	14640
Kälte	1190	2310	3500
Lüftung	8003	18106	26108
red. Spitzenlast	5635	4830	10465

richtigen Geräteeinsatz oder einem entsprechenden Garprozess das Ziel bereits erreicht, dem anderen bringt eine Energieoptimierung die nötigen Einsparungen. Um auch auf der Geräteseite klare Angaben zu erhalten, wurde vor zwei Jahren die ENAK (Energetische Anforderungen an Grossküchengeräte) mit dem Ziel gegründet, Datenblätter für die Energie auf der Basis von Musterzyklen zu schaffen. In der Zwischenzeit liegen diese Blätter mit den entsprechenden Anforderungen

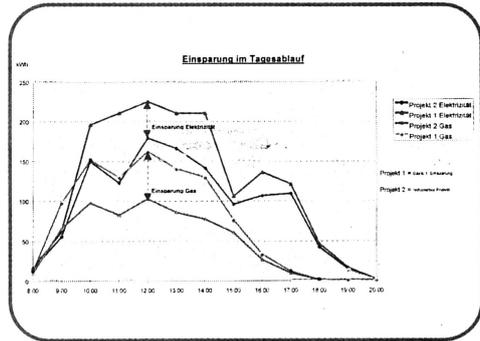
vor, damit laufend Vergleiche vorgenommen werden können. Mitglieder der ENAK sind grosse Gastronomieunternehmen, Caterer sowie Vertreter des EWZ. Das Präsidium liegt bei Urs Jenny, Creative Gastro Management AG.

Creative Gastro Management AG
Sonnenbergstrasse 23
6052 Hergiswil
Tel: 041 630 45 35
Fax: 041 630 33 28

Aufwandvergleich Kochzonen



Einsparung im Tagesablauf



Buchecker AG: Der Mensch dahinter

Statt Chirurgenbesteck Essbesteck und edles Porzellan: Mark Buchecker.

Text und Foto: Rolf Mantel

Mark Buchecker ist Direktor und Verwaltungsrats-Delegierter der Buchecker AG in Luzern. Er repräsentiert damit bereits die vierte Generation der Familie Buchecker.

Medizin oder Betriebswirtschaft?

Dabei war sich Mark Buchecker lange gar nicht sicher, ob er statt seines Betriebswirtschaftsstudiums nicht lieber Medizin studieren wollte. Mit schönem Geschirr und edlem Besteck aufgewachsen, also den Umgang mit schönen Dingen gewohnt, entschied sich der junge Asthet dann aber doch für ein Studium der Betriebswirtschaft an der HSG – und so auch für die Firma Buchecker.

Sprung ins kalte Wasser

Da die dritte Generation, altershalber nach einem Nachfolger drängte, musste Mark Buchecker gleich nach dem Studium in den Familienbetrieb einsteigen. Er konnte sich also nicht erst bei anderen Firmen die Sporen abverdienen und bei ersten betriebswirtschaftlichen Gehversuchen fremdes Geld in den Sand setzen. Es war von Anfang an Familiengeld, das auf dem Spiel stand und da ist der Erfolgsdruck gleich noch grösser.



In jungen Jahren Direktor geworden

Im Herbst 1988 trat er also im Alter von 27 Jahren in die Firma Buchecker ein und lernte erst einmal alle Sparten des Betriebes kennen. Im Januar 1993 übernahm er die Direktion und leitete so schon im Alter von 32 Jahren einen Betrieb mit ca. 50 Mitarbeitern. Natürlich hatte er viele Ideen zur Modernisierung und Optimierung der Firma, als lic. oec. HSG ja wohl klar.

Mitarbeitern Eigenverantwortung geben

Seinen Führungsstil bezeichnet Mark Buchecker als kooperativ partizipativ. Er setzt auf Eigenverantwortung der Mitarbeiter. «Mitarbeiter wollen sich mit ihrer Arbeit identifizieren. Sie wollen und können Verantwortung übernehmen, wenn sie den

Sinn ihrer Arbeit wahrnehmen können. Meine Aufgabe als Chef besteht darin, diesen Sinn zu vermitteln, im Gespräch die Stossrichtung anzugeben, und ein hohes Mass an Informationen bereitzustellen, damit Mitarbeiter in eigener Kompetenz in diese Richtung hinwirken. Dies ist kein leichtes Unterfangen, bringt aber ungeahnte Kräfte hervor.»

Table Top als Marketinginstrument nutzen

Mark Buchecker bedauert, dass – bei neuen Projekten – immer noch zu oft von der Küche zum Tisch hin, statt umgekehrt geplant werde. «In der Küchenplanung ist meist noch Geld vorhanden, welches auch für teure Schikanen gebraucht wird. Wenn die Planung dann zum Table Top fortschreitet, sind die Budgets oft schon überzogen und so wird dann an der Front gespart. Dabei wäre Table Top ein äusserst wichtiges Marketinginstrument. Die Gäste sehen nämlich die Goldränder am Induktionsherd nicht, wenn Sie ein Restaurant besuchen, die billigen Teller und das Pressglas nehmen Sie aber wahr.»

Erfolgreicher Steuermann

Beim Betreten der Empfangshalle der Buchecker AG strömt einem Erfolg entgegen. Dieser Firma scheint es gut zu gehen, sie lebt, reagiert rasch auf den Markt und behauptet sich gegen die Mitstreiter (übrigens ein passendes Wort für den Umgang untereinander in der Geschirrbbranche). Mark Buchecker ist begeisterter Regattasegler. Der Firmenerfolg attestiert, dass er auch während der Arbeit ein erfolgreicher Steuermann ist...

Gutes Marketing ist schwer

Unter den Begriff Marketing falle alles, was mit dem Umgang einer Firma mit den Märkten zu tun habe, so wird es gelehrt. Da sollten vielleicht gewisse Firmen in einen Marketing-Wiederholungskurs gehen... Der Marktschreier

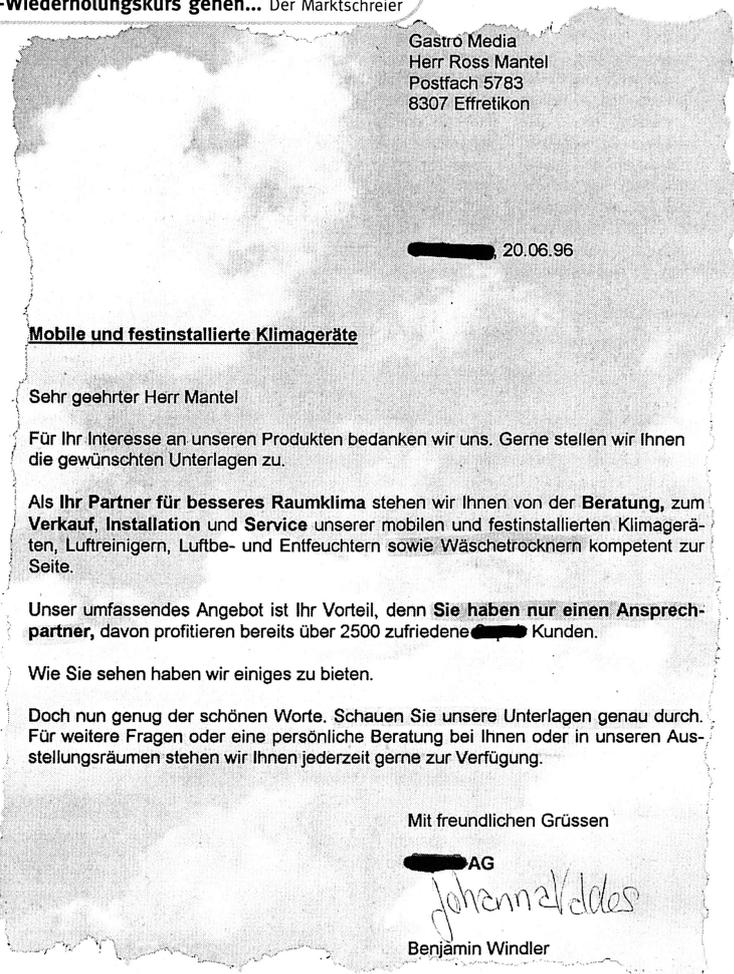
Sommerzeit, wunderschöne Zeit. Aber auch eine Zeit, in der uns die Hitze zu Kopfe steigt. In stickigen Büros sitzen und sich vor lauter Hitze nicht mehr konzentrieren können, das sind doch die Schattenseiten des Sommers.

Abhilfe könnte da ein Klimagerät schaffen. Ein Kühlgerät könnte doch wieder menschenwürdige Zustände ins Büro zaubern. Eine kleine Firma hatte genau diesen Gedanken. Da gibt es eine ziemlich bekannte Firma, die solche Geräte anbietet. Immer wieder findet man im Briefkasten einen Werbeflyer dieser Firma, die sind wirklich aggressiv am Markt und erwecken das Gefühl von Professionalität.

Dummerweise hat die kleine Firma mit dem heissen Büro erst kürzlich so einen Werbeflyer, wo gleich die nötigen Unterlagen über die Produkte dieser Firma bestellt werden können, im Altpapier entsorgt. So rief der Inhaber der Firma bei der Klimagerätefirma an, denn er wollte sich über kleinere Klimageräte erkundigen. Doch da hatte er die Rechnung ohne die Klimafirma gemacht. Diese Auskünfte werden natürlich nicht so einfach übers Telefon gegeben. «Wir schicken Ihnen die Unterlagen. Der Inhaber der kleinen Firma mit dem heissen Büro freute sich, dass bald coolere Zeiten anbrechen würden. Doch das Ganze war dann doch nicht so einfach...

Er wartete, zwei, drei, zehn Tage, doch die Unterlagen kamen und kamen nicht. Der Kleinunternehmer, selber ein Chaot, vergass die ganze Sache. Nach drei Wochen kam dann eine Schlechtwetterfront, welche die Temperaturen auf fünfzehn Grad herunter drückte. Und just in diesem Augenblick, kamen tatsächlich die Unterlagen der Klimafirma mit abgebildetem Begleitschreiben.

Betrachten wir uns doch einmal diesen Brief. Wie viele Leute kennen Sie, die zum Vornamen Ross heissen? Man kann dem Firmeninhaber vielleicht unterstellen, ein «Rossgebiss» zu besitzen, aber das ist eine andere Geschichte. Der Firmennamen ist übrigens auch falsch wiedergegeben und so hohe Postfachnummern gibt es in einem «Dorf» wie Effretikon gar nicht... Aber immerhin, die Postleitzahl und der Ort stimmen. Bravo!



Gaströ Media
Herr Ross Mantel
Postfach 5783
8307 Effretikon

20.06.96

Mobile und festinstallierte Klimageräte

Sehr geehrter Herr Mantel

Für Ihr Interesse an unseren Produkten bedanken wir uns. Gerne stellen wir Ihnen die gewünschten Unterlagen zu.

Als Ihr Partner für besseres Raumklima stehen wir Ihnen von der Beratung, zum Verkauf, Installation und Service unserer mobilen und festinstallierten Klimageräten, Luftreinigern, Luftbe- und Entfeuchtern sowie Wäschetrocknern kompetent zur Seite.

Unser umfassendes Angebot ist Ihr Vorteil, denn Sie haben nur einen Ansprechpartner, davon profitieren bereits über 2500 zufriedene Kunden.

Wie Sie sehen haben wir einiges zu bieten.

Doch nun genug der schönen Worte. Schauen Sie unsere Unterlagen genau durch. Für weitere Fragen oder eine persönliche Beratung bei Ihnen oder in unseren Ausstellungsräumen stehen wir Ihnen jederzeit gerne zur Verfügung.

Mit freundlichen Grüssen

AG

Johanna Windler
Benjamin Windler

Es kann natürlich passieren, dass bei einer telefonischen Bestellung der Name nicht richtig verstanden wird. Dafür gibt es aber Telefonverzeichnisse auf CD-Rom oder die Nummer 111. Das gäbe einen minimalen Aufwand und ein peinlicher Fehler wäre vermieden.

Der Jungunternehmer wollte sich über kleinere Klimageräte erkundigen und ihm werden im Titel des Schreibens festinstal-

lierte Klimageräte angepriesen. Das erschreckt natürlich einen Kleinunternehmer, das tönt nach «viel Geld». Weiter unten schreibt die Klimafirma von Wäschetrocknern, dabei hat die kleine Firma mit dem heissen Büro doch wirklich nur Informationen über ein kleines Kühlgerät erbeten. Es handelt sich hier also um einen Serienbrief.

Serienbriefe müssen nicht schlecht sein. Mit verschiedenen Textbausteinen kann sich heute jedermann Serienbriefe für alle möglichen Situation zusammenstellen. Mit kleinem Aufwand wäre eine grosse Wirkung – nämlich ein persönlich wirkender Schreibstil – erreicht. Der Kleinunternehmer hätte sich geschmeichelt gefühlt, weil sich eine so grosse Firma für ihn Mühe gibt. Heute können Sie mit 08/15-Briefen keinen Eindruck mehr machen. Mit Briefen, die – egal um was es geht und an wen sie gerichtet sind – immer gleich aussehen.

«Sie haben nur einen Ansprechpartner», wird im dritten Abschnitt geschrieben, das tönt natürlich gut. Wenn Sie die Grusszeile betrachten, kommen Ihnen aber sicher auch Zweifel. Wer ist nun die Ansprechperson für den Kleinunternehmer, die Johanna Velder, welche unterschrieben hat oder der Benjamin Windler? Weiter unten im Text: «Doch nun genug der schönen Worte. Schauen Sie unsere Unterlagen genau durch». Das hat die Lehrerin dem Kleinunternehmer früher auch immer gesagt. Eigentlich hätte hier noch ein Ausrufezeichen hingehört. Solch ein Satz ist natürlich tragisch und keines Werbeflyers würdig. Wir wollen hier niemanden blossstellen. Der Kleinunternehmer hat auch schon anderweitig mit dieser Firma zu tun gehabt und war damals zufrieden. Der Marktschreier will nur aufzeigen, wie brutal die Wirkung solcher Flüchtigkeitsfehler bei Kunden sein kann.

Der Kleinunternehmer hat jetzt vor lauter Wut einen Billigventilator für dreissig Franken gekauft. Er will kein Klimagerät mehr... Briefe sind günstige Marketinginstrumente. Mit wenig Aufwand kann soviel gewonnen werden. Briefe zeigen auch die Seele einer Unternehmung und da erschrickt man manchmal schon ein wenig. Wann haben Sie das letzte Mal Ihren Serienbrief geändert?

Marktnotizen

Die Sonne lacht für Rivella neu auch auf dem Logo. Gemäss Manuel Da Costa, Leiter Produktmarketing bei der Rivella AG sollen die positiven, lebensbejahenden Kräfte der Sonne



symbolisch für die Natürlichkeit und Besonderheit des Getränkes stehen. Der Einsatz der starken Farben Rot und Blau in Kombination mit der Sonne und dem in sanften Konturen stilisierten Bergzug ist zum anderen Ausdruck für Lebensfreude, Freizeit, Sport und Genuss. Rivella rot und Rivella blau sind bei den Konsumentinnen und Konsumenten ein tief verwurzelter Markenartikel mit hohem Bekanntheitsgrad. Das frische Milchserumgetränk ist ernährungsphysiologisch wertvoll, weil es Inhaltsstoffe wie Magnesium, Phosphor, Kalzium und Kalium enthält.

Rivella
4852 Rothrist
Tel: 062 785 41 11
Fax: 062 785 44 36

Die Umwelt schonen und dabei erst noch edler erscheinen, können Sie mit Cosmetic de Kristine Dispensern der Firma Tramacon TMC AG



aus Zug. Statt mit portionierten Dusch-Shampooverpackungen die Umwelt unnötig zu belasten, können Sie mit Cosmetic de Kristine Dispensern die Umwelt entlasten. Statt für Haarwäsche, Schaumbad und Dusche je ein Shampoo in eigener Verpackung anzubieten, haben Sie mit Cosmetic de Kristine gleich alle drei Shampoos in einem abgedeckt. Die können sogar ganz edel in Bleikristallglasausführungen mit vergoldeter Halterung in der Dusche oder im Bad montiert und immer wieder aufgefüllt werden. Die Umwelt wird es Ihnen danken.
Tramacon AG
Postfach 43
6301 Zug
Tel: 041 711 11 72
Fax: 041 711 95 01

Biologische Fliegen-Vertreibung

Mit dem automatischen Zerstörer für Gasträume, Küchen, Metzgereien, etc.

Biologische Insektenvernichtung

Maden Schocker

erste rein natürliche Waffe gegen Maden, Milben, Wespen etc.

Geruchsstörser und Fettlöser

osmell

für Müllkimer, Abfalltonnen, Küchenabfälle, Toilettenböden usw.

Rüd

CH-0240 Thyonen
Industriest. 30
Tel. 052 / 649 42 39
Fax 052 / 649 42 17