

Zeitschrift:	Schweizer Spiegel
Herausgeber:	Guggenbühl und Huber
Band:	4 (1928-1929)
Heft:	9
Artikel:	Im Land der begrenzten Möglichkeiten : der Aufstieg einer Familie
Autor:	Gfeller, Hans
DOI:	https://doi.org/10.5169/seals-1065064

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: 13.01.2026

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



1909

Von links nach rechts: stehend: Walter Gfeller,
Ernst G., Johann Gfeller-Rindlisbacher Vater,
Hanni G., Hans G.

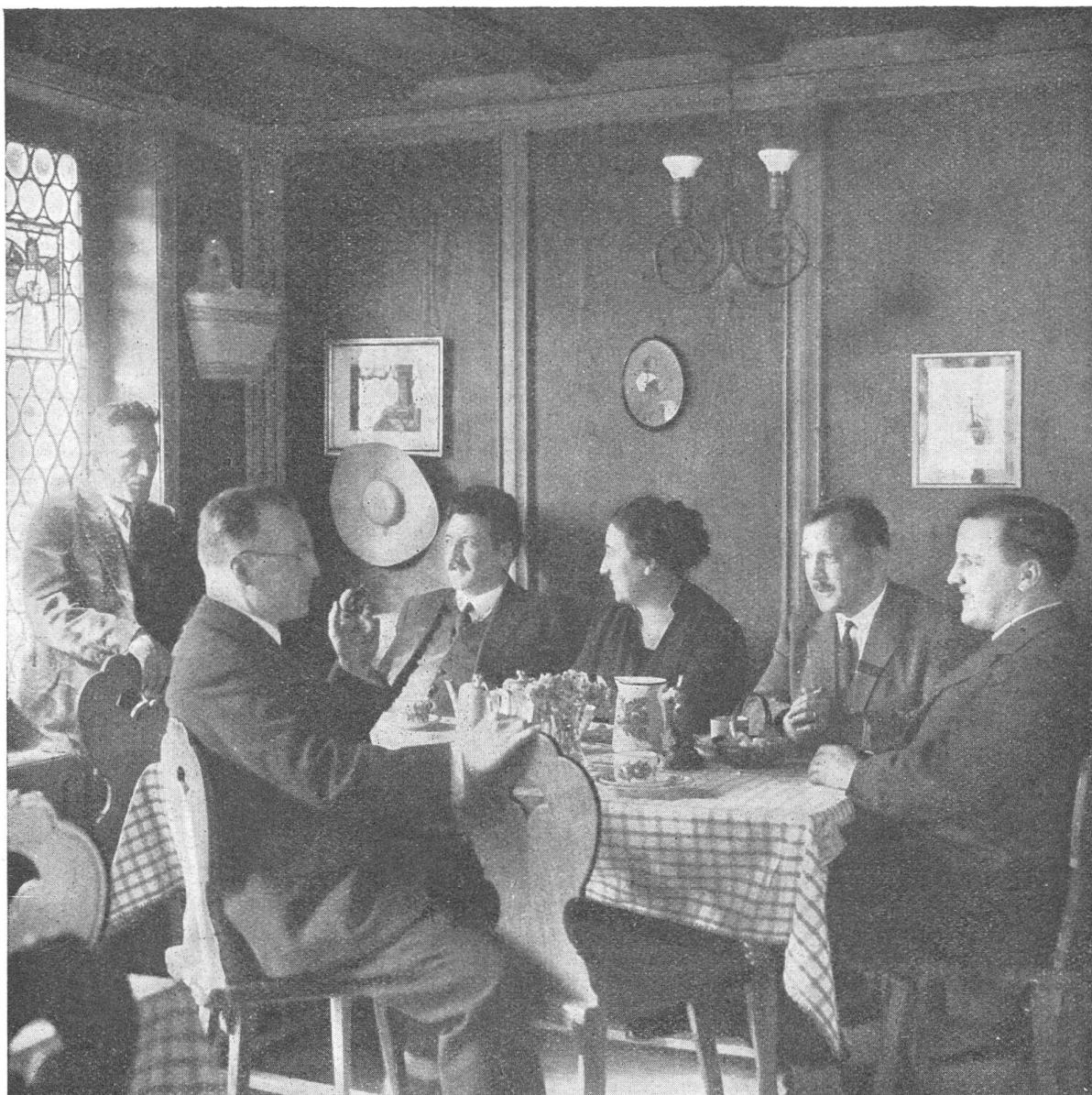
Sitzend Rudolf G., Lina G., Karl G., Elisabeth G.

Sehen Sie, allein in unserm Berner Geschäft brauchen wir in einem einzigen Monat 14,000 Liter Milch, 1800 Liter Rahm, 1500 Kilo Butter, 17,000...» Mein Bekannter, den ich mit diesen Zahlen bombardierte, um ihm — natür-

Im Land Möglich

Der Aufstieg Von Hans Gfeller

lich nicht ohne Stolz — die Entwicklung unseres Geschäftes anschaulich zu



der begrenzten keiten einer Familie Illustr.v. Hanni Bay

machen, unterbrach mich : « Dir heissed
nid vergäbe Gfeuer, Dir heit eifach

Direktorenkonferenz 1929

Von links nach rechts: Walter
Gfeller, Rudolf G.*., Hans G.,
Elisabeth G.*., Ernst G.*., Karl G.*

* Im Geschäft tätig

es mordsmässigs Gfeu. » (Gfell bedeutet
Glück.)

Ich bin der Letzte, die Rolle, welche
der Zufall in der Entwicklung eines Ge-
schäftes spielt, unterschätzen zu wollen,
aber in unserem Falle war es doch nicht

das Glück allein, das uns den Erfolg brachte.

Ein amerikanischer Millionär kehrte an seinem 50. Geburtstag in seine Vaterstadt zurück, welche er vor 30 Jahren als armes Bürschchen verlassen hatte. Er wurde von Reportern belagert, welche ihn baten, mitzuteilen, welchen Umständen er eigentlich seinen Erfolg zuschreibe. Daraufhin gab er folgende Erklärung ab: « Ich verdanke mein Vermögen von 20 Millionen Dollars meinem eisernen Fleiss, meiner rastlosen Energie, meiner Ehrlichkeit, meiner Sparsamkeit, meiner Selbstbeherrschung und meinem Onkel, der mir 19,999,999 Dollars und 99 Cents vermachte. »

Auch so verhält es sich bei uns nicht. Kürzlich hörte ich einen Zürcher, der unsere dortige Einrichtung angesehen hatte, sagen: « Wann ich de Bolle het, chönnt ich das au mache. »

Aber auch in dieser Beziehung haben wir kein « Glück » gehabt: Wir haben ohne jedes Kapital angefangen.

Das « Geheimnis unseres Erfolges » liegt also anderswo. Ich will es hier verraten, das Rezept ist ganz einfach: Freundlicher, sauberer, rascher Service und reelle Waren. Das klingt etwas naiv und tönt reichlich nach Gemeinplätz. Es ist aber trotzdem wahr: Es kommt im Geschäftsleben, wie überhaupt in der Welt, viel weniger darauf an, dass man etwas Neues macht, als dass man die alten, jedermann bekannten, selbstverständlichen Grundsätze wirklich durchführt.

Wo Zeit wirklich Geld ist

Dass rasche Bedienung sehr wichtig für jeden Restaurationsbetrieb ist, ist doch gewiss leicht einzusehen, aber an

wievielen Orten wird sie durchgeführt? Rasche Bedienung liegt sowohl im Interesse der Gäste wie in dem des Wirtes. Wenn die Leute zum Essen kommen, haben sie meistens Hunger. Je länger sie warten müssen, um so missmutiger und deshalb um so kritischer werden sie.

Rasche Bedienung liegt aber auch in unserm Interesse, denn, wenn wir auf unsere Rechnung kommen wollen, darf ein Stuhl während der Hauptmahlzeit nicht nur einmal besetzt sein. Stellen Sie sich vor, in einem bestimmten Lokal können bei voller Besetzung jeden Mittag 400 Personen essen. Wenn es nun gelingt, im gleichen Raum 800 Personen zu speisen, so ist der Gewinn des Wirtes natürlich bedeutend grösser, nicht nur doppelt so gross entsprechend dem doppelten Umsatz, sondern vielleicht vier, fünf Mal so gross, denn ein grosser Teil der Unkosten, die Ausgaben für Miete, Küchen-einrichtungen, Mobiliar usw. bleiben ja gleich. Die Schnelligkeit des Umsatzes ist deshalb viel wichtiger als die Grösse des Umsatzes. Das gilt für Restaurants genau so gut wie für Warenhäuser oder Baugeschäfte.

In der Praxis ist nun rascher Service aber oft ziemlich schwierig durchzuführen. Einmal darf man einem Mädchen nicht allzu viele Tische zuteilen, daneben braucht es eine reibungslose Organisation, sowie die Anwendung von technischen Hilfsmitteln. Aus diesem Grunde haben wir in Zürich ein Licht-Signalsystem eingerichtet: Die Büfettdame drückt auf einen Hebel, ein farbiges Licht blitzt auf, das dann die Serviettochter wieder auszulöschen hat.

Alle Bestellungen gelangen schriftlich, also klar und unmissverständlich in die



Serviertöchter

Patisserie oder Küche. Eine halbe Minute nach der Absendung ist die bestellte Platte schon in Arbeit. Das ist nur möglich durch unsere Rohrpost. Einer meiner Brüder war früher einmal bei der Post tätig und hat dort die Vorteile der Rohrpost studieren können. Nachher haben wir sie als erstes Restaurant der Schweiz eingerichtet.

Tugend oder Hässlichkeit?

Immer mehr haben wir auch bemerkt, wie wichtig die Personalfrage ist. Der Mensch lebt nicht vom Brot allein, auch nicht von Chüechli allein, nicht einmal



Beim Nidleschwinge (einst)

in einer Chüechlistube. Fast ebenso wichtig, wie das, was er isst, ist ihm die Art der Bedienung. Für die Anstellung von Serviertöchtern gibt es zwei Prinzipien : die einen stellen möglichst hübsche, anziehende Mädchen an. Das ist das Prinzip vieler Wirte. Andere engagieren Töchter, welche sich vor allem durch rechtschaffenen Charakter auszeichnen, wobei eine hübsche Figur und ein nettes Gesicht eher als Verdachtsmomente und Hinderungsgründe gelten. Wir haben versucht, die beiden extremen Prinzipien zu vereinigen : Wir engagieren wenn immer möglich nur hübsche Töchter, zum mindesten appetitliche Mädchen, aber nur solche, welche durchaus rechtschaffen sind. Es ist ja kein Naturgebot, dass die Tugend immer mit Hässlichkeit gepaart sein muss. Wir haben meistens Töchter vom Lande : Lehrerstöchter, Bauerntöchter, auch Beamtentöchter. Eine eigentliche Kellnerin eignet sich nicht für uns.

Vor ein paar Tagen erhielten wir von einer ehemaligen Serviertochter folgenden Brief :

P. P.

Vor vielen Jahren, als ich noch bei Ihnen servierte, hatte ich einmal einen Erdbeerkuchen nicht boniert und einige Mal statt Fr. 2.— nur Fr. 1.70.

Da ich nun jeden Augenblick vor dem himmlischen Richter stehen kann, möchte ich meine

*Schuld abzahlen dadurch,
dass ich Ihnen die Summe
abgebe von Fr. 40.—
mit Zins dazu gerechnet.
Meinen Namen werden
Sie nicht erfahren. V.N.*

Das Haar in der Suppe

Wenn die Mädchen eintreten, müssen sie unten anfangen. Zuerst haben sie 2—3 Monate Büfettdienst. Dann kommen sie langsam zum Service.

Die Auswahl, wie wir sie treffen, hat sich sehr bewährt. Sie hat aber für uns einen geschäftlichen Nachteil: ein grosser Teil der Mädchen wird uns weggeheiratet.

Wir legen grossen Wert darauf, dass die Mädchen mit allen Gästen genau gleich freundlich sind, mit denen, die viel, und mit denen, die wenig konsumieren. Deshalb haben sie auch keinen Gewinnanteil am Verkauf.

Besonderes Glück hatten wir mit unsren leitenden Angestellten in Küche und Patisserie. Der Chefpatissier bewarb sich vor Jahren als junges Bürschchen um eine Anstellung. Er sah recht bescheiden aus, so dass wir Bedenken hatten, ihn einzustellen. Heute hat er sich aber derartig gut entwickelt, dass wir ordentlich stolz auf ihn sind. Ebenso rasch hat unser langjähriger, bewährter Küchenchef unsere Ge-



Unser Chefpatissier

schäftsauuffassung begriffen und gemerkt, wie wir es haben wollen.

Ursprünglich waren unsere Mädchen ganz verschieden gekleidet. Die eine erschien mit einem schwarzen Samtrock, die zweite mit einem Seidenrock, die dritte trug etwas Gestreiftes. Allmählich kamen wir dazu, eine einheitliche Tracht anzuschaffen: Kleider aus Haslistoff, welche hübsch sind und doch bäuerlich anmuten. Der Hauptvorteil dieser Tracht ist, dass sie den Eindruck der Sauberkeit erweckt. Wir haben gemerkt, dass

diese Kleider einen guten Einfluss auf die Mädchen selber haben. Die helle Farbe ist zwar etwas heikel, aber gerade deshalb wurde sie gewählt. Man sieht darauf jeden Fleck und wir haben so die Garantie, dass die Mädchen sauber daher kommen müssen, was bei schwarzen Kleidern durchaus nicht immer der Fall ist.

Das berüchtigte Haar in der Suppe lässt sich vermeiden, wenn das Küchenpersonal Kopftücher trägt. Im allgemeinen kommen die Töchter von Haus aus sauberer einher als früher. Früher musste man vielen Serviertöchtern noch begreiflich machen, dass es doch nicht angeht, während der Bedienung im Haar zu kratzen, mit der Serviette den Schweiss abzutrocknen, oder in den Zähnen zu stochern.

Es kommt aber auch vor, dass man Gäste zur Reinlichkeit erziehen muss. Eine Dame war höchst verwundert, als wir ihr einen Teller, aus dem sie gerade ihr Schosshündchen gefüttert hatte, einpackten und dafür Rechnung stellten.

Kürzlich habe ich in einer Wirtschaft gesehen, dass man einem Hunde in einem Suppenteller anrichtete. Das sollte nicht passieren.

In einem Grossrestaurant machte ich die Beobachtung, dass ein Officebursche unter den Augen der Büfettdame den Zapfen einer Likörflasche mit den Zähnen herauszog. Unsere Büfettdame hätte diesen Gemütsathleten in derselben Minute hinauspediert.

Imponderabilien

Früher, als wir noch unser bescheidenes Wirtschaftchen an der Schauplatzgasse hatten, brauchten wir, wie alle andern Lokale gleichen Ranges, Blechlöffel und Zinnstäbchen. Von Zeit zu Zeit passierte es, dass ein mehr oder weniger distinguiert ausschender Fremder sich zu uns verlaufen hat. Dann sind wir schnell über die Gasse gesprungen und haben noch ein zweites Silberbesteck gekauft, falls das erste schon besetzt war, damit der Gast nicht die Nase rümpfen musste wegen unsern Zinnlöffeln. Immer mehr sind wir dann dazu übergegangen, alles Besteck durch Silberbesteck zu ersetzen, und wir waren die ersten in unserem Rang, welche ausschliesslich Silberbesteck verwandten. Eine ähnliche Entwicklung machten wir in allem durch, hauptsächlich unter dem Einfluss meiner

Schwester. Wir Geschwister haben keine künstlerische Ausbildung genossen. Erst im Seminar in Bern lernte ich allmäglich das Gute vom Kitsch zu unterscheiden. Gleichzeitig fing auch meine Schwester an, sich für kunstgewerbliche Fragen zu interessieren.

Früher hingen in unseren Lokalen die üblichen Bilder in Goldrahmen: «Frühling am Lowerzersee», «Am Sterbebett der Mutter», «Das wieder gefundene Kind». Allmäglich wurden dann diese Helgen entfernt und durch gute Bilder, meistens Originale einheimischer Künstler, ersetzt. Ohne dass wir viel von Heimatschutz gehört hatten, hatten wir eine Vorliebe für das Echte und Bodenständige. Die Ansicht, dass ein Tannentäfer am schönsten in natura wirke, war diejenige meiner Schwester. Heute geben wir sehr viel Geld aus für die Ausstattung unserer Lokale, für handgewobene Vorhänge, Getäfer aus Tannen- oder Arvenholz, handgeschnitzte Leuchter.

Natürlich hat es früher auch schöne Wirtschaftsräume gegeben, und auch heute noch gibt es viele, im Vergleich zu denen unsere Lokale eher bescheiden aber kaum gediegener eingerichtet sind. Unsere Neuerung bestand nur in der sorgfältigen Einrichtung eines Restaurants dieser bescheidenen Preisklasse. Es ist uns immer mehr bewusst geworden, dass auch die Leute, welche weniger Geld auslegen können, in schöner Umgebung essen wollen. Der Sinn für das Schöne und Echte ist nicht notwendigerweise an einen grossen Geldbeutel geknüpft. Man kann für 2 Franken nicht das gleiche Essen servieren wie für 12 Franken, aber man kann es mit der gleichen Aufmerksamkeit servieren. Ich will nicht sagen, der Gast ist heilig, aber der Gast muss hochgehalten werden, ob er viel oder wenig Geld hat. Ich halte es für einen grossen Fehler gerade mancher — nicht aller — alkoholfreien Wirtschaften, dass sie den Kunden beständig fühlen lassen: «Du bist eigentlich ein armer Teufel und hast deshalb kein Anrecht auf Schönheit und Freundlichkeit.»

Butter ist der wahre Jakob.

Ganz ähnlich verhält es sich mit der Qualität der Speisen. Eine billige Wirtschaft soll sich von einer teuren durch

das Menu, nie aber durch die Qualität der verwendeten Rohprodukte unterscheiden. Das beste Material ist gerade gut genug. Eine Mahlzeit aus Ingredienzen zweiter und dritter Qualität kann zwar auch schmecken. (Man sagt, ein routinierter

viele Leute den Unterschied gar nicht merken. Es gibt hunderte von Gästen, man könnte ihnen Sachen dritter Qualität vorsetzen, sie wären genau gleich zufrieden.

Gerade der Kaffee ist so ein Beispiel. Wir verwenden nur reinen Bohnenkaffee,



Koch könne selbst aus alten Holzschuhen ein schmackhaftes Ragout bereiten.) Aber der Nachgoût! Wenn man nach einer Mahlzeit, die nicht schlecht schmeckte, nicht recht weiss, ob es einem übel ist oder nicht, kann man Gift darauf nehmen, dass mit minderwertigem Material gekocht wurde.

Namentlich mit Fett wird viel Unfug getrieben. Butter ist der wahre Jakob, und für gewisse Speisen Schweinefett. Wenn man, wie wir allein in Bern, mehr als 18,000 kg Butter pro Jahr verwendet, würde natürlich die Verwendung eines Ersatzes eine grosse Ersparnis bedeuten. Wir sind schon manchmal in Versuchung gekommen und es hat uns oft keine geringe Ueberwindung gekostet, am Butterprinzip festzuhalten. Was uns ärgert, ist nur, dass

„Bauern, elegante Damen und Nationalräte sitzen am gleichen Tisch“

der sieht nun natürlich heller aus als die Zichorienbrühe, die man vielerorts bekommt. Es kommt aber gar nicht selten vor, dass Gäste reklamieren, welche an Zichorienkaffee gewöhnt sind und denen deshalb der Bohnenkaffee nicht als richtiger Kaffee erscheint. Wir verkaufen die Tasse Kaffee für 20 Rappen. In Bern allein brauchen wir mindestens 5000 Tassen im Tag.

Die Leitung der einzelnen Chuechlistuben ist bei uns immer in den gleichen Händen. Ein häufiger Wechsel wäre deshalb nicht gut, weil es immer einige Zeit braucht, bis der Leiter sich an einem fremden Ort eingelebt und die Kunden und ihre Eigenart kennengelernt hat.

Man kann eine Esswirtschaft in Zürich nicht gleich wie in Basel und Bern führen. In Basel z. B. haben die Gäste gern hohe Lokale, in Bern ist das Gegenteil der Fall. Auch hat mein Bruder beobachtet, dass einzelne Gäste in Basel die Zugluft lieben, während in Zürich sofort reklamiert wird, wenn es zieht. Die Kuchen z. B. gehen in Bern am besten, während die Zürcher leider nicht das nötige Verständnis für unsere Käse- und Früchtekuchen haben, sie sind sich an die grossen Wähen gewöhnt, welche 40 Rappen kosten und merken offenbar nicht, dass ein Kuchen sich mit einer Wähe punkto Teig doch gar nicht vergleichen lässt.

In Basel nehmen sich die Leute viel Zeit zum Essen. Den Baslern ist das Essen sehr wichtig, und sie wollen deshalb gerne etwas Spezielles.

Merkwürdig ist auch, dass die Leute in Zürich im Sommer viel weniger essen als im Winter, während die Saison in Basel und Bern keinen Einfluss auf den Appetit zu haben scheint. Eine andere merkwürdige Erfahrung machten wir mit den Baslern und Zürchern. Wir brachten sie einfach nicht dazu, sich an unsere Holztische zu setzen. Es gibt doch nichts Saubereres als einen schönen, weissen Holztisch, aber die Zürcher und Basler wollen lieber ein natürgemäss mehr oder weniger defraichiertes Tischtuch als eine saubere Holzplatte. Holz scheint ihnen nicht nobel genug. Eigentümlicherweise setzen sich aber Basler und Zürcher Nationalräte in Bern gerne an die Holztische.

Reklamanten und Querulanten

Wir waren nie in England oder Amerika, um die dortigen Lunchroom-Betriebe zu studieren, aber ganz von uns aus sind auch wir zur sogenannten Service-Idee (Dienst am Kunden) gekommen. Auch wir sind uns klar bewusst: Wir sind wegen den Gästen da und nicht die Gäste wegen uns. «Der Kunde hat immer recht» ist auch unser Prinzip, aber es ist nicht immer so ganz leicht, dieses Prinzip durchzuführen, besonders in jenen Fällen, wo der Kunde so ganz offenbar im Unrecht ist.

Bei uns wird ziemlich viel reklamiert, und man muss sich nur fragen, wieso wir trotzdem soviel Gäste haben.

Da ist z. B. eine Dame, die schimpft über alles und jedes, hat regelmässig etwas zu nörgeln, kehrt aber ebenso regelmässig wieder bei uns ein. Einmal war sie in unserer Filiale Blausee zu Gaste. Sie fand das Essen (Forellen, Schweinsplätzchen usw.) vorzüglich. Diesmal schien sie also befriedigt zu sein. Wir waren bereits auf dem Sprunge, ein Kreuz an die Decke zu malen, da sagte sie unvermutet in vorwurfsvollem Ton: «Ja, der Blausee, er ist ja recht schön, aber er dürfte grösser sein.»

Das ist nun allerdings eine Reklamation, welche die Dame nicht bei der Kasse, sondern beim lieben Gott hätte anbringen sollen, denn wir sind für die Grösse des Sees, so leid es uns tut, nicht verantwortlich.

Eine Frau vom Lande reklamierte, es sei ungehörig, dass wir, eine so bodenständige Firma, so viele Büchsenaprikosen auftischten, wo doch so herrliche einheimische Früchte zu haben wären, unser Geschäft lebe schliesslich doch von einheimischer Kundschaft. Also !

Fast zu gleicher Zeit erhielten wir folgenden Brief :

*An die Leitung des Speisehauses
J. Gfeller-Rindlisbacher,
Bern.*

Wir erlauben uns, Sie anzuregen, in Zukunft gleich wie das Ihnen verwandte Speisehaus Kipfer-Gfeller an der Spitalgasse auch Aprikosen-Kompott (also dürre, mit Zucker gekochte Aprikosenschnitze) in das Verzeichnis Ihrer täglichen Desserts aufzunehmen.

Dieses herrlich erfrischende und dabei aromatische und mit seiner schön goldgelben Farbe auch dem Auge gefällige Dessert ist in vorgenannter Speisehalle täglich erhältlich und findet ausgezeichneten Absatz.

Wir sind deshalb überzeugt, dass dasselbe bei Ihnen den gleichen Anklang fände.

Hochachtend

*Namens einer ganzen Anzahl
Ihrer Pensionäre gez. R. Sch.
Handelsstatistik « Bernerhof »,
Bundesgasse, Bern..*

Natürlich erhalten wir manchmal auch Zuschriften, die uns sehr freuen, wie z. B. folgende :

Sehr geehrte Freuleins,

*Eben als ich denke, dass Sie alle im Hause-Wirtschaft-Gfeller an einen Serbe — mich — Ihren Gast vergessen haben, versichere ich Sie, dass ich mit Freude öfters an Ihre Wirtschaft, an Ihre Liebenswürdigkeit und an Ihre Rösti denke und gedenke.
Beste Grüsse*

*gez. Dr. Milosch, Radosavlevic,
Serbischer Nationalrat.*

Es gibt Stammgäste, die es nicht gerne haben, wenn man sie fragt, was sie wünschen. Die Serviertöchter sollten ein für alle Mal wissen, was ihnen schmeckt. Das ist nun nicht ganz leicht, wenn man hunderte von Gästen mit fast ebenso vielen Extrawünschlein hat. Manche Gäste z. B. wünschen die Schokolade mit warmer, andere wieder mit kalter Milch, der eine will altbackenes Brot, der andere frisches, knusperiges. Manche Kunden reklamieren, wenn in der Hast nur ein Tröpflein Kaffee in die Untertasse überläuft, andere wieder verlangen die Tasse « mit Fussbad ». Wenn die Untertasse bei denen nicht gefüllt ist, gibt es Anstände wegen schlechtem Einschank.

Ein Deutscher reklamierte kürzlich in Basel, unser Schlampi-Spinat sei unappetitlich und ungenießbar, da habe er gestern bei H. besser gespeist.

Wir : « Was denn ? »

Er : « Hering mit Pellkartoffeln. »

An Humor, meist unfreiwilligem, fehlt es in unsren Gaststuben auch nicht. Ein Guest verlangt z. B. einen heißen Käsekuchen,

aber ganz heissen. Wie er ihn erhält, verbrennt er sich den Mund und sagt dann der Serviertochter echt vaterländisch seine Meinung. Ein anderer Guest konsumierte von morgens halb 9 Uhr bis mittags halb 12 Uhr 5 Tassen Kaffee mit 5 Weggli und 17 Tassen Tee.

Wie schwer es fällt, die Service-Idee immer durchzuführen, mögen noch folgende Beispiele zeigen : Marktfrauen pflegen häufig leere



„Die Küchenmädchen tragen alle Kopftücher“

Körbe bei uns zu deponieren und wir weisen sie nicht ab, obschon dadurch der Betrieb stark gehemmt wird. Kürzlich belauschte nun mein Bruder zwei Marktfrauen :

1. Marktfrau : « I muess no uf e Bahnhof dr Chorb ga deponiere. »

2. Marktfrau : « Bring ne doch zum Gfeuer-Rindlisbacher, det choschtet's nüt, da chascht Dis Zwänzgi spare. »

Einzelnen Gästen sind wir immer noch nicht billig genug. Nationalrat X aus Z. fragte z. B., ob er nicht eine halbe Tasse Milch (eine Tasse kostet 20 Rappen) und eine halbe Portion Käse (die Portion kostet 30 Rappen) haben könne.

Letztes Jahr haben wir den Basler-Gästen ein kleines Weihnachtsgeschenk verabfolgt. Ein Ehepaar, das stets nur ein Essen bestellte und gemeinsam ass, bekam von der Serviettochter nur ein Päckli. Was geschah? Die Frau brach in Tränen aus und weinte wie ein kleines Kind, sie wollte ihr eigenes Päcklein haben.

Einigkeit macht stark

Unsere Chuechlistuben verlangen eine ziemlich komplizierte Organisation und dabei wird unser Betrieb in keiner Fachschule gelehrt. Wir können kein geschultes Personal bekommen, wir müssen alles selber anlernen und einrichten. Deshalb ist es notwendig, dass überall jemand von uns selber dabei ist. Das ganze Geheimnis unserer Organisation heisst: eigene Leute.

Drei meiner Brüder sind alle Direktoren. Jedem untersteht eine Filiale mit selbstständiger Buchhaltung und selbständigem Einkauf. Unsere Gesellschaft ist eine Familien A.-G. Mein Vater war Präsident des Verwaltungsrates. Wir Kinder sind alle gleich berechtigt, wir haben die demokratische Einrichtung der Direktorenkonferenz, diese verfügt. Ich weiss, solche Geschäftsbetriebe, in denen eine Anzahl Geschwister sich gleichberechtigt in die Leitung teilen, sind ziemlich selten. Bei Gleichberechtigung entstehen leicht Meinungsverschiedenheiten und Streit. Man sagt ja bekanntlich: Brüder haben ein Geblüte, aber selten ein Gemüte.

Wir haben diese Klippe bis jetzt immer glücklich vermeiden können, einmal deshalb, weil uns die ganze Entwicklung unseres Unternehmens klar vor Augen geführt hat, wie wichtig es ist, dass wir als Fami-

lie zusammenhalten. Ein einzelner hätte kaum das erreicht, was wir als geschlossene Gruppe fertig gebracht haben.

Der Hauptgrund aber, weshalb die Organisation so reibungslos funktioniert, liegt darin, dass wir bei Meinungsverschiedenheiten auf unsere Schwester hören. Unsere Schwester ist Verwaltungsrats-Delegierte und Präsident, und sie ist eigentlich die Seele des ganzen Unternehmens. Ihr Wort ist nicht juristisch, aber tatsächlich in letzter Linie entscheidend.

Man kann unsere Organisation und unser Geschäft nur verstehen, wenn man die Geschichte unserer Familie kennt.

Lob des tugendsamen Herkommens

Mein Vater war ursprünglich Schuhmacher. Die Mutter hat die Idee der Chuechlistube in die Familie gebracht, sie war eine Rindlisbacherin und die alten Rindlisbacher-Tanten, die heute noch ihr Geschäft in Bern haben, sind diejenigen gewesen, die zuerst mit dem Chuechlen angefangen haben. Meine Mutter ist immer der Meinung gewesen, das Chuechlen könnte doch ein Geschäft sein. Aber als unsere Chuechlistube schon lange im Betrieb war, ist der Vater immer noch in Stellung gewesen als Magaziner. Zuletzt ist er noch einzelne Tage als Einziger bei einer Bank tätig gewesen und das Geld, das er so verdiente, war bitter notwendig, denn manchmal war es so, dass mehr Rechnungen herumlagen als bares Geld. Es hat ein paarmal Zeiten gegeben, wo auch wir Kinder gemerkt haben, dass es knapp war. Die Eltern versuchten zwar immer, solche Lagen vor uns zu verbergen. Ich erinnere mich noch ganz gut, wie ich einmal an der Aarbergergasse ins Stübl gekommen bin. Vater und Mutter sind studierend am Tisch gesessen. An einem Häuflein sind ein paar Rechnungen gelegen und an einem andern Häuflein ein paar Fünfliber. Ich habe sofort gemerkt, dass ich überflüssig war.

Es ist dazumal ein Ereignis gewesen, wenn an einem Tag 100 Franken in bar eingegangen sind. An einem solchen Abend haben wir Kinder dann Meringues zum Znacht bekommen. Die gewöhnlichen Bar-einnahmen haben selten 40—45 Franken überstiegen. Auf die Bareinnahmen hat man zwar eigentlich weniger geschaut, der eigentliche Thermometer war die Anzahl der

Kuchen, die man verkaufte und der Milchkonsum. Damals haben wir vielleicht 20 Kuchen im Tag gebraucht. Heute gibt es Tage, an denen wir in allen Betrieben zusammen 5000 Portionen Kuchen absetzen. An der Aarbergergasse servierten wir 50—60 Essen im Tag, heute in Bern allein 500 Essen. Dabei kosten die heutigen Essen Fr. 2 bis 3, während wir vor 20 Jahren ein Mittagessen, bestehend aus Suppe, Fleisch, Gemüse, Salat oder Kompott für sage und schreibe 60 Rappen, Brot inbegriffen, abgaben.

Zahlreiche Gäste lebten aber noch billiger und wurden auch satt. Eine Suppe mit Drü (Drü = 3 grosse Brotchuechli) kosteten 30 Rappen. Man stelle sich unter dem Suppenteller ein Format vor, das etwa die Mitte hält zwischen der Waschschüssel der Königin Louise und einem heutigen Suppenteller. Ein gewöhnlicher Teller Suppe kostete 10 Rappen. Ich habe Gäste gekannt: Handlanger, einfache Handwerker, Landleute, die, wenn sie sich etwas Besonderes leisten wollten, noch eine Tasse oder vielmehr eine Schüssel Kaffee dazu für weitere 10 Rappen nahmen.

Der Obige.

Unsere Gäste gehörten den einfachsten Kreisen an. Sie benahmen sich im allgemeinen durchaus anständig. Mit den Ausnahmen machte mein Vater nicht viel Federlesens: Tür auf, «und gehst Du nicht willig, so brauch ich Gewalt». Als einmal ein Gast einen gewagten Witz riss, sagte mein Vater zu ihm: «Los, Du bisch mr lieb und



rächt, aber wenn Du i Gägewart vo myne Töchtere ufläti Witze rysse witt, so will i Dr zeige, wo dr Zimmerma's Loch gmacht het.» Der betreffende Kunde zeigte sich mehr bedrückt als gekränkt und blieb nach wie vor ein treuer Guest.

Am Anfang hat es uns ziemlich herumgeschlagen. Zuerst waren wir an der Ge rechtigkeitsgasse, dann an der Neuengasse, dann an der Aarbergergasse, dann am inneren Bollwerk, dann an der Schauplatz gasse. Der viele Wechsel erfolgte durchaus nicht freiwillig. Sobald nämlich ein Pfiffikus merkte, dass das Geschäft florierte, offerierte er mehr Hauszins oder kaufte das Haus samt Geschäft. Aber der Schuss ging diesen Schlau meiern meistens hinten hinaus, denn die Gäste liessen sich nicht mitkaufen und zügelten prompt mit an den neuen Ort. Nur einmal sah die Geschichte gefährlich aus. Es war uns wieder einmal gekündet worden, und wir fanden keinen neuen Unterschlupf. Der Käufer des Hauses, der über uns wohnte, hängte bereits ein Plakat zum Fenster hinaus:

A. M.-R. übernimmt ab

1. Juli
die Kaffeewirtschaft
unten im Haus.
Mittagessen zu 55 Rp.
Höflichst empfiehlt sich
der Obige.

Da, als die Not am höchsten war, machten wir eine kleine Erbschaft und konnten mit einigen Geldopfern Unterkunft finden, und zwar noch einige Tage vor Ablauf des alten Mietvertrages. Das neue Geschäft eröffneten wir, bevor wir aus dem alten ausziehen mussten. Und nun stellten wir Kinder uns

abwechslungsweise vor die Türe des alten Geschäfts und sagten jedem Gast unser auswendig gelerntes Sprüchlein her :

Die Kaffee- und Chüechliwirtschaft

J. Gfeller-Rindlisbacher

befindet sich jetzt da und da.

Hier wird nicht mehr serviert.

Da zogen die Gäste ins neue Geschäft und der « Obige » hatte das Nachsehen.

Was ein Hækchen werden will...

Ueberhaupt nahmen wir Kinder schon regen Anteil am Geschäft. Meine älteste Schwester war kaum schulpflichtig, als auch ihr schon ein Tisch zugewiesen wurde. Da sie zu klein war, um die Kaffee- und Milchkanne zu erreichen, musste sie beim Einschenken jeweils auf einen Schemel steigen, und wir andern sieben Kinder erhielten ebenfalls unser Pöstlein zugewiesen.

Ich erinnere mich noch recht gut, wie ich als kleiner Zweitklässler einst einen stämmigen Italiener anhielt, der uns seine Monatsrechnung von Fr. 35 nicht bezahlt hatte, und ihm alle Schande sagte.

So brachten wir uns so recht und schlecht durch. Der Vater hat um 6 Uhr morgens den Kochherd angefeuert und ist dann schaffen gegangen, und nach Feierabend hat er die Buchhaltung gemacht. Die Mutter hat gekocht und gebacken. Meine Mutter! Sie stand von früh bis spät, Sonntags und Werktagen an Kochherd und Chüechlipfanne und dabei hat sie zehn Kindern das Leben geschenkt. Meine Mutter war es auch, welche den Einkauf besorgte. An Dienstagen ging sie jeweilen beizeiten auf den Markt, bevor durch Vorkäufe die Preise in die Höhe getrieben waren. Oefters ging ich mit. Manchmal kamen wir schon zu spät. Es hatten schon Vorkäufe stattgefunden. Meine Mutter beschwerte sich darüber bei einem Polizeiwachtmeister, der sie aber in einer Art und Weise anfuhr, die mich noch heute empört. Damals war ich noch ein junges Bürschchen und musste mich damit begnügen, jenen Rüppel am Marterpfahle meiner Phantasie abzuschlachten.

Auch heute noch macht meine Schwester in Bern selber den Markt, d. h. sie geht an den Marktständen vorbei und beordert ins Haus, was uns passt. Hie und da kommt aber auch eine Marktfrau ins Haus und bietet ihre Ware an. Gefeilscht wird nicht.

« So und so viel gilt das heute, bringen Sie die Ware in den Keller.»

Ein Märitfraueli pflegt seine Ware so anzupreisen : « Du grüess Di, los, ich ha no e chly Spinet, gäll Du nimmsch ne.»

Man nimmt der lieben Einfalt den Spinat ab und ein andermal bezeugt sie ihre Dankbarkeit wie folgt : « Du grüess Di, los, lue i ha Dr öppis» und holt aus der unergründlichen Tiefe ihres Faltenrockes einen prächtigen Apfel hervor.

Die richtige Wirtschaft

Ein Wendepunkt in unserm Leben trat ein, als wir aus der Schauplatzgasse heraus mussten, weil Loeb das Haus kaufte, um sein Warenhaus zu erweitern. Da kamen wir nach Belp. Dort übernahmen wir ausnahmsweise eine regelrechte Wirtschaft, den « Sternen ». Wir haben uns alle gefreut auf das idyllische Leben im Vorort. Es hat uns aber nicht befriedigt und wir sind nur ein Jahr dort geblieben.

Am Tag war sowieso nicht viel los, und am Abend sind dann die Bauern gekommen und haben bei einem Zweier oder Dreier oder gar bei einem Bier Stundenlang höckeln und jassen können. Das hat uns nicht gefallen. Wir sind gewöhnt, dass man 8 oder 9 Uhr schliesst. Auch heute noch machen wir um diese Zeit unsere Kaffeestuben zu.

Unser Vater eignete sich nicht so gut zum Wirt im herkömmlichen Sinne. Er wollte die Leute unter allen Umständen zufriedenstellen. Wenn ein Bier nicht schön genug eingeschenkt war, hat er es auf die Seite gestellt und gesagt : « Wir trinken es dann schon, damit es nicht zugrunde geht. » Manchmal ist aber gar manches Bier auf der Seite gestanden, denn der Vater hat es gut gemeint mit den Gästen.

Die Schwestern, die an einen regssameren Betrieb gewohnt waren, haben mit der Zeit so lange Zeit bekommen nach Bern, dass sie wegen jeder Haarschleife nach der Stadt liefen und es jeweilen kaum erwarten konnten, bis der Münstereturm auftauchte.

1914

Unterdessen ist die Landesausstellung gekommen. Durch unsere Tanten, die Schwestern Rindlisbacher, erfuhren wir, dass an der Landesausstellung eine Chüechli-Stube

eingerichtet werden sollte. Meine inzwischen herangewachsenen Schwestern wurden an leitende Stellen berufen und rechtfertigten durch einen glänzenden Geschäftsabschluss das in sie gesetzte Vertrauen. Die Chüechlistube hat an der ganzen Ausstellung am besten abgeschnitten. Aber dieser materielle Gewinn war vielleicht nicht einmal am meisten wert. Noch wichtiger war, dass dadurch die Chüechlistube als Grossbetrieb zu Ansehen kam. Der Betrieb war in enger Verbindung mit der Milchwirtschaft, und von dieser Stelle ist er, man kann sagen, propagandässig bedient worden. Alle Produkte, Käse, Butter und Milch waren ausgesuchte Qualitätswaren. Die Milchwirtschaft hat dadurch der Chüechliwirtschaft und die Chüechliwirtschaft der Milchwirtschaft Propaganda gemacht. Seither haben wir immer wieder gelegentlich an Ausstellungen mitgearbeitet. Es gab in den letzten Jahrzehnten kaum eine grössere Ausstellung, bei der J. Gfeller-Rindlisbacher nicht angegangen worden wäre, den Chüechliwirtschaftsbetrieb, der nachgerade ein typisches Merkmal schweizerischer Ausstellungen geworden ist, zu übernehmen. Leider konnten wir diesen Wünschen nicht immer entsprechen. Es fehlte uns dafür an entbehrlichen Leuten.

Das Geschirr für solche Ausstellungen wird jeweilen extra gekauft und nachher wieder verkauft. Amüsanterweise konnten wir einmal die gebrauchten Tischtücher nicht nur mit Nutzen wieder verkaufen, sondern mussten vom Lieferanten noch nachbestellen, um all den Begehren zu entsprechen. Wir liquidierten damals freilich nicht auf eigene Rechnung. Die Landesausstellung hob in ungeahntem Masse das Ansehen der Chüechliwirtschaft. Das Odium, mit dem sie behaftet war, verschwand allmählich. Das Vorurteil, die Chüechliwirtschaften seien gut genug für arme Teufel, welche eine «rechte» Wirtschaft nicht besuchen könnten, änderte sich. Statt der einfachen Arbeiter und Landleute, welche die «Funggeli-Schmidten» aufsuchten, fanden nun auch besser Situierte den Weg in die Kaffee- und Wirtschaften.

Diese Erfahrungen zeigten uns den Weg. Es wurde uns klar, dass wir die alte Basis, ein Kosthaus für weniger Bemittelte, verlassen mussten. Als wir deshalb 1915 das neue Geschäftshaus auf dem Bärenplatz in Bern eröffneten, wurde die Einrichtung von vornherein für weitere Kreise berechnet.

Das Ansteigen der Kurve

Diesmal gingen wir aufs Ganze. Wir wollten uns nicht mehr hinauswerfen lassen und kauften deshalb das Haus. Kapital hatten wir zwar wenig, aber um Hilfe brauchten wir nicht weit zu laufen. Jetzt lohnte es sich, dass wir unsere Lieferanten immer pünktlich bezahlt hatten. Sie unterstützten uns, wo sie konnten.

Wir waren auf gutem Wege. Die Wohnräume mussten bald in den Wirtschaftsbetrieb einbezogen werden. Später wurde auch das Nachbarhaus dazugekauft und ein durchgehender Umbau der beiden Häuser durchgeführt, ohne dass der Betrieb eingestellt werden musste. Ein wahres Kunststücklein des Architekten! Das Haus wurde mit allen Neuerungen ausgestattet.

Die Spekulation war gelungen, aus der Funggeli-Wirtschaft war eine Wirtschaft für alle Bevölkerungskreise geworden. Es gibt kaum ein demokratischeres Lokal als unsern Bernerbetrieb. Alle Bevölkerungsschichten sind vertreten: der einfache Handwerker und der Student in couleur, der Schüler und der Herr Professor, der verbissene Antimilitarist und der Herr Oberst, das Bureaufräulein und ihr Chef, Alleinstehende und ganze Familien, der konservative Parlamentarier und der Kommunist, Landleute und Städter, behäbige Märitfrauen und elegante Bubiköpfe. In Zürich ist das Publikum einheitlicher, dort haben wir mehr den Mittelstand. Die sozialen Schichten scheinen sich dort weniger gerne zu vermengen.

Zu diesem Erfolg hat uns natürlich auch der Zug der Zeit geholfen. Die Entwicklung zu dieser Art Wirtschaftsbetrieb lag irgendwie in der Luft. Die Landesausstellung hat einfach ein bereits latentes Bedürfnis bewusst gemacht. Immer mehr haben auch die Herren angefangen, die Chüechliwirtschaften zu besuchen, während sie sich früher genierten, Kaffee zu trinken und Kuchen zu essen.

Ich glaube, dass die Wirtschaften alten Stils immer mehr verschwinden. Es bilden sich zwei neue Typen heraus: auf der einen Seite die eigentlichen Cafés (eine Weiterentwicklung der Wienercafés), welche hauptsächlich wegen der Unterhaltung und der Geselligkeit besucht werden und auf der andern Seite die Speisewirtschaften, zu

welchen wir gehören. Zu uns kommen die Leute ausschliesslich wegen der Verpflegung. Sie essen, nachher gehen sie wieder.

Der wechselnde Geschmack

Man verlangt aber heute nicht nur andere Lokale, auch der Geschmack in den Speisen hat sich in einer Art geändert, welche für uns sehr günstig ist. Das alte Bierhalle-essen, möglichst viel Fleisch und möglichst scharf, kommt immer mehr aus der Mode. Die Metzger klagen ja alle, es werde nicht mehr so viel Fleisch wie früher konsumiert.

Auch in unserm Betrieb merken wir, dass der Fleischkonsum zurückgeht. Rindfleisch z. B. will heute niemand mehr. Kalbfleisch ist noch eher beliebt. Die fleischlosen Menus haben sich bei uns ausserordentlich gut eingeführt. Nicht nur in Zürich, auch in Bern, das doch als sehr konservativ gilt.

Das nächste, was kommt, ist Rohkost. Wir denken schon jetzt daran, Rohkost-Menus einzuführen. Das erfordert aber eine ziemliche Betriebsumstellung. Die Rohmaterialien sind nicht besonders teuer, aber die sorgfältige Zubereitung gibt sehr viel Arbeit.

Wenn man in der Schweiz einen Geschäftsmann fragt: «Wie geht es?» so will es viel heissen, wenn er sagt: «So, so, la la.» Es ist eine unserer nationalen Gewohnheiten, immer zu jammern. Ich will jetzt deshalb hier eine Ausnahme machen und gestehen, dass unser Geschäft sehr zur Zufriedenheit der Steuerbehörden arbeitet.

Schwierige Momente haben wir in den letzten Jahren eigentlich nicht mehr gehabt. Essen müssen die Leute ja immer und wir merken deshalb den Einfluss der allgemeinen Wirtschaftslage nicht so stark wie andere Branchen, wie z. B. der Autohandel, wo mit jeder Börsenbaisse gleich der Absatz zurückgeht. In schlechten Zeiten essen die Leute vielleicht etwas weniger Kuchen, aber gegessen wird trotzdem.

Gegenwart und Zukunft

Die Probleme, welche uns heute beschäftigen, sind mehr allgemeine Probleme der Rationalisierung. Es würde für uns eine grosse Vereinfachung und Verbilligung bedeuten, wenn wir die Speisekarte reduzieren könnten. Gegenwärtig geben wir alle Tage drei ganz verschiedene Menus. Frü-

her hatten wir sogenannte Wochen-Speisezettel. Montag gab's Kalbfleisch, Dienstag gab's Filet de bœuf, Mittwoch Voressen usw. Das hat sich nicht bewährt. Das Moment der Ueberraschung muss unbedingt aufrecht erhalten werden. Der Gast darf nicht wissen, was es gibt, bevor er die Speisekarte in die Hand nimmt.

Selbstverständlich liegt unser ganzer Verdienst im Massenumsatz. Mit einem mittelmässigen Umsatz könnten wir niemals auskommen. Es muss im Tag einfach so und so viel Geld eingehen, damit es rentiert, damit die Mietzinse und die Löhne für die 200 Angestellten herausgeschlagen werden.

Wir verdienen nicht an allen Speisen gleich viel, aber man muss eines ins andere rechnen. An Ochsenzungen z. B., die jede Woche ins Menu kommen, verdienen wir keinen Rappen. Ebenso verzichten wir bei den Walderdbeerküchen auf jeden Gewinn. Wir brauchen bis 100 kg Walderdbeeren im Tag. Walderdbeerküchen sind für uns eine Art Reklameartikel. Wir bezahlen für das Kilo Walderdbeeren Fr. 6, auch wenn es viele gibt. Wir nehmen, soviel wir bekommen und nähmen gerne noch mehr. Hier hätten noch viele ärmere Leute Aussicht auf einen schönen Nebenverdienst.

Manchem Detaillisten, der einen grossen Umsatz hat, schwint der Kamm und er will unter die Produzenten gehen. Wir selbst haben bis jetzt der Versuchung widerstanden. Es ist für uns bestimmt vorteilhafter, nicht zu produzieren, sondern jeweilen dort zu kaufen, wo die günstigste Offerte vorliegt. Das einzige, was vielleicht rentierte, wäre eine Geflügelfarm. Mit den Abfällen des Geschäftes, welche wir gegenwärtig zu einem lächerlich billigen Preis an Schweinezüchter abgeben, könnten wir den Bestand einer grossen Geflügelfarm füttern.

Wenn wir uns ausdehnen wollen, so wird das mehr auf unserem eigentlichen Gebiete geschehen. In der welschen Schweiz sind wir ja noch gar nicht vertreten. Auch St. Gallen und Luzern kämen für neue Filialen in Frage. Was uns etwas zurückhaltend macht, ist immer das Problem der Leitung. Wir würden ohne weiteres mehr neue Filialen eröffnen, wenn wir genug eigene Leute hätten, welche die Leitung übernehmen könnten. Mit fremdem Personal lässt sich nie so gut arbeiten. Unsere eigentliche Stärke liegt darin, dass wir ein Familien-

betrieb sind, dass wir eigene Leute haben, die in eigenem Interesse für die Sache schauen.

Das ist auch unsere Stärke gegenüber der Konkurrenz. Wenn wir auch gut fundiert sind, und einen Stamm von treuen Gästen haben, so besitzen wir doch keineswegs ein Monopol, sondern wie die meisten Geschäfte im Gegenteil recht viele Konkurrenten, z. B. gemeinnützige Betriebe, die wir mit

unsren Steuern subventionieren helfen. Aber wir glauben nicht, dass wir von diesen Organisationen viel zu fürchten haben, und zwar gerade deshalb nicht, weil sie, wie jeder unpersönliche Betrieb, darunter leiden, dass sie nach einem gewissen Schema geführt werden müssen. Auch die raffiniertesten Organisation arbeitet nicht so gut wie das persönliche Interesse desjenigen, der in eigener Sache tätig ist.

Schwierige Entscheidungen

