

UNSERE THEMEN

EU-Kommission will tiefere Mehrwertsteuern für Restaurants

Probleme frühzeitig erkennen: Tipps für besseres Controlling

Stimmige Konzepte haben Erfolg: Das Restaurant als Gesamterlebnis

Umstellung der Essgewohnheiten: Asiatische Küchen auf Siegeszug

Mineralwasser bald verboten?

Impressionen
125 Jahre Basler Hotelier-Verein

Erlaubt oder verboten?
Pokerspiele in Restaurants

Berufsbildung muss für Betriebe attraktiver werden!

Tieferer Mindestlohn für Mitarbeiter mit IV-Rente

Impressum

Unser MitgliederMagazin erscheint sechsmal jährlich.
Auflage dieser Ausgabe: 1800

Herausgeber
Wirtverband Basel-Stadt
info@baizer.ch

Basler Hotelier-Verein
kontakt@basler-hoteliers.ch

Redaktion
Maurus Ebnetter, Binningen
ebnetter@baizer.ch

Gestaltung
Grafik Alex Walder, Basel
info@g-a-w.ch

Druck
Druckerei Stocker, Allschwil
info@spezialdruck.ch

Bilanz nach drei Wochen Fussball total

Die Euro – für das Basler Gastgewerbe ein Nullsummenspiel!

Wie stark profitierte die Gastronomie von der Fussball-EM? Eine Umfrage bei Basler Wirten ergab ein durchgezogenes Bild. Es gab einige Gewinner – und viele Verlierer. Der Erfolg hing stark vom Standort und vom Betriebstyp ab.

Grossanlässe wie die Euro schüren Hoffnungen, doch diese wurden bei weitem nicht überall erfüllt. Abseits der Fan-Trampelpfade lagen die Umsätze in den meisten Restaurants 15 bis 30% unter dem Vorjahr. Das hat nicht nur mit der Euro zu tun, sondern auch mit dem schlechten Wetter. In Einzelfällen liegt der Rückgang bei über 50%.

«Abseits der Fan-Trampelpfade lagen die Umsätze deutlich unter dem Vorjahr.»

In der Innenstadt lief das Geschäft vor allem an den Spieltagen sehr gut – zum Glück gab es in Basel sechs davon, also doppelt so viele wie in den anderen Schweizer Austragungsorten. In der Steinen ging die Post ab! Highlight war nicht nur dort der Besuch der Holländer: An der «orange Fasnacht» wurde in vielen Lokalen ein neuer Tagesrekord erzielt.

Alles in allem verzeichneten biergeprägte Lokale und Schnellverpflegungsbetriebe an gut frequentierten Lagen um 20 bis 40% höhere Umsätze als im Vorjahr. Doch auch entlang des Fanboulevards gab es Verlierer: Manche bedienten Speiserestaurants erzielten trotz einiger guter Tage 10 bis 15% weniger Umsatz. Zu gross waren die Lücken im Abend- und Bankettgeschäft. Viele Einheimische mieden die Innenstadt – wegen der eingeschränkten ÖV-Verbindungen, aus Angst vor den angekündigten

Menschenmassen oder weil sie zuhause vor dem Fernseher sassen. Die Fussballfans konsumierten lieber Wurst und Bier (die ausgabefreudigsten Schlachtenbummler waren die Tschechen und die Russen, doch war deren Zahl eher gering).

Sehr zufrieden zeigen sich die Basler Hotels: Zwar vermochten nicht alle die Auslastung des Vorjahres-Juni zu halten, doch dank höherer durchschnittlicher Zimmerpreise lief es unter dem Strich gut.

Fazit: Die Invasion auswärtiger Fussballfans blieb bis auf ein paar Tage aus, der Kongresstourismus kam praktisch zum Erliegen, die üblichen Gäste blieben zuhause. Schätzungsweise 200 Gastbetriebe in Basel haben von der Euro 2008 mehr oder weniger stark profitiert, etwa 600 haben eher darunter gelitten. Es bleiben schöne und weniger schöne Erinnerungen.



Die «orange Fasnacht» brachte vielerorts Rekordumsätze. Doch zwischen den Spieltagen gab es grosse Lücken.

Die Basler Gastronomie
auf einen Klick!

www.basel-restaurants.ch



Online-Markt für das
Schweizer Gastgewerbe

www.gastro-express.ch

Männer gehen häufiger aus als Frauen

Ausgehen ist vor allem für reifere Leute eine beliebte Freizeitbeschäftigung. Fast zwei Drittel der Restaurantbesucher sind über 40 Jahre alt. Nahezu jeder fünfte Gast ist sogar 60 Jahre oder älter. Dies geht aus einer Studie des Marktforschungsinstituts CHD Expert hervor.

Bei der Altersverteilung der Gäste wird deutlich, dass unterdurchschnittlich wenige Jugendliche regelmässig in der klassischen Gastronomie anzutreffen sind. Obwohl 19 Prozent der Bevölkerung unter 18 Jahre alt ist, sind nur sechs Prozent der Gäste noch nicht volljährig.

Nur etwa ein Drittel der Gäste sind im «Feieralter» zwischen 18 und 39 Jahren. Betrachtet man allerdings den Altersdurchschnitt der Gäste ohne die Unter-18-Jährigen, stellt sich heraus, dass es keine Alterslücke gibt: Der Anteil der Restaurantbesucher zwischen 18 und 50 ist fast genauso hoch wie der Anteil der Über-50-Jährigen.

«In bedienten Speiserestaurants sind fast zwei Drittel der Gäste über 40.»

In bedienten Speiserestaurants sind rund 65 Prozent der Gäste über 40. «Regelmässiges Ausgehen hat auch mit der Finanzkraft zu tun – und die ist beim reiferen Publikum einfach höher als bei jungen Leuten», analysiert Thilo Lambracht von CHD Expert. Ältere Semester schätzen Gemeinschaftsgefühl und Überschaubarkeit: Der Anteil der Über-60-Jährigen ist in Kneipen mit fast 22 Prozent besonders hoch. In Bars sind lediglich rund zwölf Prozent der Gäste im Seniorenalter.

Rund 53 Prozent der Gäste sind männlich, 47 Prozent sind weiblich. Je nach Gastronomieart ist die Geschlechterverteilung unterschiedlich: In Bars und Clubs (59%) sowie in Kneipen (63%) herrscht

ein Männerüberschuss, während in Cafés 55% der Gäste weiblich sind.

www.chd-expert.de



Die einen mögen Süsses, andere lieber Salziges. Die einen bestimmen selbst, andere lieber über andere. Die einen rauchen, andere nicht.

Noch haben Basler die Wahl.
Nein zu radikalen Rauchverboten.
www.derbaslerweg.ch



Fachbücher,
CDs und Videos

www.baizer.ch/shop

EU will tiefere Mehrwertsteuern für Restaurants

In 22 von 27 Ländern Europas gilt für die Hotellerie ein reduzierter Mehrwertsteuersatz, in der Hälfte der Staaten auch für die Gastronomie. Nun setzt auch die EU-Kommission grosse Hoffnungen auf reduzierte Mehrwertsteuersätze für gastronomische Dienstleistungen: Kürzlich kündigte Laszlo Kovacs als der für Steuern zuständige EU-Kommissar dem EU-Parlament einen Vorschlag an, den EU-Mitgliedstaaten ab 2010 mehr Spielraum für reduzierte Mehrwertsteuersätze zu gewähren. Zuvor hatte sich bereits wiederholt Günter Verheugen, Industriekommissar der EU-Kommission, für die Aufnahme von Restaurantdienstleistungen in den Anhang III der Mehrwertsteuerrichtlinie ausgesprochen.

Die höchsten Weinberge

In der letzten Ausgabe von «à la bâloise» schrieben wir, dass die höchsten Weinberge Europas in Visperterminen VS liegen. Ein aufmerksamer Leser hat uns darauf aufmerksam gemacht, dass dort tatsächlich bis 1150 Meter über Meer Weinbau betrieben wird, doch die höchsten Rebberge Europas auf Zypern liegen: Dort reichen die Reben bis 1500 Meter über Meer!

Sängertreffen 2010 in Thun

Am 18. Juni 2008 trafen sich Vertreter der zehn schweizerischen Wirtechöre im Restaurant Kunsthalle in Basel. Im Zentrum stand ein selbstkritischer Rückblick auf das gut gelaungene Sängertreffen 2007, welches ebenfalls in Basel stattfand.

Die Delegiertenversammlung beschloss einstimmig, das nächste Wirtechor-Treffen 2010 in Thun durchzuführen. Wirtechöre entstanden nicht zuletzt, weil Gastronomen nachmittags mehr Zeit zum Proben haben als am Abend, wenn ande-

re Chöre üben. Leider kämpfen die meisten Wirtechöre mit Nachwuchsproblemen und Überalterung. Davon war in der Kunsthalle aber wenig zu spüren: Nach der Versammlung wurde die Kameradschaft gepflegt und kräftig gesungen.



Richard Strüby (Präsident Wirtechor beider Basel), Rosmarie Stucki (Dirigentin Wirtechor Thun) und Edi Stücheli (OK-Chef des Sängertreffens 2007).

KSB KASSENSYSTEME

NAEGELI

Touchkassen für die Gastronomie



KSB Kassensysteme GmbH
Schützenmattstrasse 43 4051 Basel
Tel. 061 281 75 70 Fax 061 281 75 51
E-Mail info@ksbasel.ch

10 Ratschläge für besseres Controlling

Das Gastgewerbe ist ein hartes Pflaster. Schon kleine Fehler genügen, um in die roten Zahlen zu geraten. Restaurateure brauchen nicht nur fachliche und soziale Kompetenz, sondern auch Managementfähigkeiten und finanziellen Durchblick.

Ein Viertel der Betreiber übersteht nicht einmal die ersten drei Jahre. Jeder zehnte Wirt geht früher oder später Konkurs. Und sechs von zehn Gastronomen überleben nur dank Selbstaubeutung, indem sie Eigenleistungen ungenügend verrechnen (Unternehmerlohn, Mitarbeit von Familienmitgliedern, Amortisation und risikogerechte Verzinsung des Eigenkapitals).

Finanzielle Probleme können auch mit den besten Buchhaltungskennnissen nicht gelöst werden, wenn die Umsätze nicht stimmen. Ein klares Konzept und ein professionelles Marketing sind hilfreich, doch genügen hohe Gästefrequenz und zufriedenstellende Durchschnittsbons alleine nicht, wie die folgenden zehn Punkte zeigen:

1) Buchhaltung gut organisieren

Was man nicht zahlenmässig erfasst, kann man auch nicht managen. Nur mit einem sauber implementierten Rechnungswesen behalten Sie den Überblick. Suchen Sie sich Ihren Buchhalter sorgfältig aus und vereinbaren Sie genau, welche Controlling-Leistungen er zu erbringen hat. Halten Sie sich an die üblichen Kontenpläne, um Ihren Betrieb jederzeit mit Branchenzahlen vergleichen zu können.

2) Primäre Kosten im Griff halten

Überwachen Sie Ihre Personalkosten durch tägliche Produktivitätsberechnungen (Umsatz pro Mannstunde) und optimieren Sie sie durch eine bedarfsgerechte Einsatzplanung. Streben Sie einen gesunden Mix zwischen Voll- und Teilzeitangestellten an! Auch bei den Warenkosten müssen Sie den Hebel ansetzen, sei es durch cleveren Einkauf, durch Angebotsanpassungen oder Preiserhöhungen. Eingangskontrollen, bedarfsgerechte Produktion und korrekte Portionierung sind zwingend.

3) Faire Mietbedingungen aushandeln

Die meisten Betriebe bezahlen zu hohe Mieten. Der Richtwert hängt wesentlich vom Ausbaustandard des Mietobjekts und vom Küchenanteil ab. Für Verpflegungsbetriebe sind in der Regel Mietkosten von 6 bis 8% vertretbar, für Unterhaltungslokale darf dieser Wert auch doppelt so hoch sein.

4) Saubere Preiskalkulation

In erster Linie bestimmen die Zahlungsbereitschaft der Gäste und die vergleichbare Konkurrenz unser Preisniveau. Dennoch ist es gefährlich, sich nur auf sein Gespür zu verlassen. Jeder Artikel muss sauber durchkalkuliert werden. Das gilt besonders für Ihre Bestseller, die einen grossen Teil Ihres Umsatzes generieren. Kalkulieren Sie Ihre Artikel periodisch nach! Entsprechende Software kann

wertvolle Dienste leisten, sofern sie diszipliniert eingesetzt wird. Für kleine Betriebe hilft manchmal schon eine Excel-Tabelle.

5) Regelmässige Inventur

Viele Wirte überschlagen die Warenkosten, indem Sie die Monatsrechnungen ihrer Lieferanten durch den Monatsumsatz teilen. Das ist zu ungenau, weil Schwankungen im Warenbestand nicht berücksichtigt sind. Erzielt ein Betrieb 50'000 Franken Umsatz, so bedeutet bereits eine Bestandesabnahme von 1000 Franken zwei Prozent höhere Warenkosten! Sie kommen um vierteljährliche Inventur nicht herum! Wichtig ist eine sinnvolle Aufteilung nach Sparten, damit Sie den Verlustquellen auf die Spur kommen.

«Restaurateure brauchen nicht nur fachliche Kompetenz, sondern auch finanziellen Durchblick.»

6) Warenlager niedrig halten

Ein zu grosses Lager führt fast immer zu Warenverlusten und überdimensionierter Produktion. Auch Diebstähle passieren öfters in unübersichtlichen Lagern. Halten Sie nicht mehr Lebensmittel, als sie für eine Durchschnittswoche benötigen. Grosse Weinkeller sind schön, binden aber ihr Kapital und schmälern die Liquidität. In Bars und Clubs sollte der Wert des Lagers dem Warenverbrauch von zwei Wochen entsprechen.

7) Von den Ketten lernen

Sie können sich wahrscheinlich keine Stabsstellen oder teure Computerprogramme leisten. Dennoch ist jeder Wirt auf zuverlässige, aktuelle Daten angewiesen. Erstellen Sie Wochenberichte, um die operativen Ergebnisse zusammen zu fassen: Spartenumsätze, Vorjahresvergleiche, Personalkosten und Einkäufe. Für die Fixkosten können Sie auf Erfahrungswerte zurück greifen und entsprechende Anteile einsetzen: So können Sie recht genau abschätzen, wie gut Sie gerade arbeiten. Wer seine Abschlüsse erst Monate später sieht, kann nicht rechtzeitig handeln.

8) Richtig kontieren

Ihre Buchhaltung ist nur aussagekräftig, wenn Sie korrekt kontieren! Vorauszahlungen (z.B. für Versicherungen) sind nicht sofort als Aufwand zu verbuchen, sondern monatlich abzugrenzen. Die Ausgabe von Geschenkgutscheinen entspricht keinem Umsatz, sondern einem Kreditor. Die Spartenaufteilung der Wareneinkaufs muss mit derjenigen der Ertragsseite übereinstimmen. Kapitalkosten und Eigenlöhne sind zumindest für die interne

Rechnung in voller Höhe zu verbuchen. Wer nicht sorgfältig verbucht, befindet sich mit seinem Unternehmen im Blindflug.

9) Liquidität im Auge behalten

Ihre flüssigen Mittel und Forderungen sollten nicht kleiner sein als das kurzfristige Fremdkapital. Bargeld, Bankguthaben und Debitoren sollten also zusammen ungefähr dem Wert der Kreditoren und anderer kurzfristigen Verbindlichkeiten entsprechen. Ein Restaurant kann auch mit einem Verhältnis von 0.7 zu eins lange überleben, doch wird dies bei Umsatzrückgängen sofort zu ernsthaften Liquiditätsproblemen führen. Entscheidend ist nicht nur das aktuelle Bankguthaben: Rechnen Sie stets voraus, wann Sie Ihre Rechnungen bezahlen können (z.B. die Löhne anfangs Monat, die Miete am 10. und die Kreditoren am 20. des Monats).

10) Die Buchhaltung verstehen

Bilanzen und Erfolgsrechnungen müssen richtig interpretiert werden. Vielen Wirten fehlt das tiefere Verständnis für die gelieferten Zahlen. Fragen Sie Ihren Buchhalter oder ziehen Sie jemanden bei, der etwas davon versteht. Oder besuchen Sie einen Buchhaltungskurs! Es gibt zwar auch erfolgreiche Wirte, die nicht viel von Rechnungswesen verstehen – doch das sind grosse Ausnahmen.



■ Es gibt nur wenig erfolgreiche Wirte, die nichts von Buchhaltung verstehen.



Cash+Carry Angehrn News

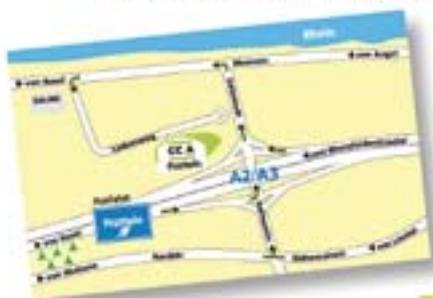


CCA Pratteln
ab Herbst 2008



*Mehr Frische zu marktbesten Preisen –
demnächst auch in Ihrer Region!*

Die Expansion als führender Schweizer Cash+Carry-Grosshandelsmarkt geht im 2008 weiter. Im Herbst wird ein weiteres CCA exklusiv für Profis aus Gastronomie und Detailhandel in Pratteln bei Basel eröffnet.



CCA-Frischmarkt

CCA-Lebensmittelmarkt

CCA-Nonfoodmarkt

Cash+Carry
CC A Angehrn

Frische für Profis.

CCA Gossau SG
CCA Frauenfeld
CCA Sargans
CCA Rapperswil
CCA Brüttisellen

CCA Bern
CCA Luzern
CCA Spreitenbach
CCA Pratteln
ab Herbst 2008

www.cca-angehrn.ch

Gratis-Nummer ins nächste CCA:
0800-ANGEHRN

Kostenlose Wissensplattform für Mitglieder

Mehr Zeit für die Gäste haben!

GastroProfessional ist die umfassendste Wissensplattform der Branche und erleichtert Ihnen die tägliche Arbeit. Ein Jahresabo kostete bisher 100 Franken, doch ab 2009 ist die Nutzung im Mitgliederbeitrag von GastroSuisse inbegriffen.

Auf GastroProfessional finden Sie Informationen, Merkblätter, Vorlagen und Checklisten zu diversen Themen - schnell, einfach und zeitlich unabhängig. Zu den meistgenutzten Inhalten gehören Arbeitsverträge. Für jede Mitarbeiterkategorie gibt es die richtigen Formulare: Voll- und Teilzeit, unregelmässige Arbeitszeiten, Kader, Saisonangestellte, Betriebsleiter. Die Verträge verfügen über Rechenfunktionen und wurden zusammen mit dem Rechtsdienst von GastroSuisse entwickelt.

«GastroProfessional hat wichtige Merkblätter zusammen gestellt, die einfach gefunden werden können.»

Sehr beliebt sind auch Korrespondenzvorlagen sowie Downloads zum Thema Hygiene, z.B. Merkblätter zu Deklarationsvorschriften, Checklisten für Temperaturkontrollen, Vorlagen für Datierungsetiketten, Hygiene- und Abfallkonzepte. Immer wieder stellen sich rechtliche Fragen. GastroProfessional hat wichtige Merkblätter zusammengestellt, die durch die alphabetische Gliederung einfach gefunden werden können – von A wie «Arbeitszeitkontrolle» bis Z wie «zuviel bezogene Ferien».



www.gastroprofessional.ch

■ Die Bildungs- und Knowhow-Plattform GastroProfessional steht Mitgliedern von GastroSuisse schon bald kostenlos zur Verfügung.

Die einen lieben's **butterweich**,
andere lieber **al dente**. Die einen
mögen **Ländler**, **andere** den **Blues**.
Die einen **rauchen**, andere nicht.

Noch haben Basler die Wahl.
Nein zu radikalen Rauchverboten.

www.denbaslernweg.ch



Stimmige Konzepte haben Erfolg

Der Restaurantbesuch als Gesamterlebnis

Essen ist meistens der Hauptgrund für den Besuch eines Speiserestaurants. Schmeckt es, so wird das von den Gästen geschätzt. Und manchmal lässt ein feines Essen sogar über schlechtes Design oder schleppenden Service hinwegsehen. Doch nur wenn das Gesamterlebnis stimmt, kommen die Gäste in Scharen.

Neben dem Essen gibt es viele andere Aspekte, die zu einer positiven Erfahrung beitragen. Es sind oft die kleinen Dinge, die den Unterschied ausmachen, Mund-zu-Mund-Propaganda auslösen und zum erneuten Besuch anregen: Die Freundlichkeit am Telefon, die Verfügbarkeit von Parkplätzen, die Beleuchtung, der Schallpegel oder die Qualität der Toilettenseife.

«Ein Konzept muss in sich stimmig sein.»

Ein Restaurantbesuch soll nicht nur seinen funktionalen Zweck erfüllen, sondern einen emotionalen Mehrwert ergeben und so auch die Zahlungsbereitschaft der Gäste erhöhen. Entscheidende Augenblicke sind unter anderem das Betreten des Lokals (der Gast erwartet, dass er freundlich begrüßt und rasch bedient wird) oder der Toilettenbesuch (schmutzige oder hässliche Sanitärräume können dazu führen, dass ein Gast nie mehr zurück kommt).

Was hört ein Gast am liebsten? Seinen Namen! Die persönliche Ansprache erhöht die Chancen, dass ein Gast zurückkehrt – vor allem wenn die persön-

liche Ebene als echt empfunden wird. Erkundigen Sie sich nach dem Befinden der Kinder (sofern Sie sie kennen), so wirkt das mehr als ein Kellner, der den Gästenamen von der Kreditkarte abliest.

Die Atmosphäre gehört zum Gesamterlebnis des Gastes. Einrichtung und Dekor spielen in diesem Zusammenhang eine immer wichtigere Rolle, leben wir doch in einer Kultur, die optische Reize sehr hoch einstuft. In Trendlokalen ist das Design manchmal sogar wichtiger als die gastgewerbliche Kernleistung.

Eine zentrale, oft unterschätzte Rolle spielt die Beleuchtung. Auch die Farbwahl ist wichtig: Die Umsetzung ist sehr konzeptabhängig, doch gilt als unbestritten, dass erdige und warme Töne bei den meisten Leuten die Gemütlichkeit und den Appetit fördern. Nicht vergessen wollen wir die Bedeutung der Mitarbeiterbekleidung und das verwendete Geschirr.

Letztlich ist es nicht entscheidend, welchen Stil ein Lokal hat. Wichtig ist es aber, dass das Konzept in sich stimmig ist: Das Angebot, die Servicekultur und die Einrichtung müssen zusammen passen. Erst wenn ein Lokal «Persönlichkeit» hat, wird es Erfolg haben.

Besser werden

Wer aufhört besser zu werden, hört auf, gut zu sein. Hier sind einige Ratschläge:

Der Gast im Mittelpunkt

Versetzen Sie sich in die Lage des Gastes. Organisieren Sie Ihr Restaurant nicht um Produkte und Dienstleistungen herum, sondern um Ihren Wunschgast.

Von anderen lernen

Fühlen Sie sich in einem anderen Lokal oder gar in einer anderen Branche besonders gut behandelt, so adaptieren Sie die Idee für Ihren Betrieb. Betrachten Sie Probleme als Möglichkeit, besser zu werden.

In die Mitarbeiter investieren

Stellen Sie sympathische, optimistische Leute ein. Geben Sie ihnen die Möglichkeit, sich zu entwickeln.

Der Gast als Individuum

Behandeln Sie Ihre Gäste so persönlich wie möglich. Reden Sie mit den Gästen. Sammeln Sie deren Meinungen und Vorschläge. Danken Sie Ihren Gästen!



■ Die Beleuchtung beeinflusst die Atmosphäre in einem Restaurant stark.



Die Basler Gastronomie auf einen Klick!

www.basel-restaurants.ch

Tieferer Mindestlohn für Mitarbeiter mit IV-Rente

Eine neue Praxis der Kontrollstelle für den LGAV ermöglicht es ab sofort, den Bezüglern einer IV-Rente einen tieferen Mindestlohn zu bezahlen.

Der Mindestlohn bemisst sich nun einzig anhand des IV-Grades (und nicht mehr anhand des Rentenbetrages), was sich aus Sicht der Arbeitgeber als vorteilhaft erweist. Ist ein Mitarbeiter zu 30% invalid, so kann der Mindestlohn dementsprechend um 30% gekürzt werden. Die neue Praxis trägt zu einer nachhaltigen Si-

cherung von Arbeitsplätzen für IV-Bezüger bei. Das Bundesamt für Sozialversicherungen hat eine hilfreiche Broschüre für Arbeitgebende geschaffen. Sie kann bei Frau Lang bestellt werden. (Telefon 031 324 73 40, eva.lang@bsv.admin.ch)

Quelle: Rechtsdienst GastroSuisse

Umstellung der Essgewohnheiten

Chinesische Eroberung des amerikanischen Gaumens

Die Klischees über die kulinarischen Vorlieben der Amerikaner sind nur noch begrenzt gültig. Zwar werden Hamburger, Hot Dogs und Fried Chicken noch immer heiss geliebt, doch erleben die USA auch einen Boom gesunder Ernährung. Vor allem asiatische Küchen befinden sich auf einem scheinbar unaufhaltsamen Siegeszug.

Laut einer Umfrage von CCD (Center for Culinary Development) haben 39 Prozent der Kinder im Alter zwischen zehn und 13 eine chinesische Kostlichkeit als Lieblingspeise. Für amerikanische Spezia-

«In den USA gibt es bereits 43'000 chinesische Restaurants.»

litäten mit Klassikern wie Truthahn stimmten nur neun Prozent. In den USA gibt es bereits 43'000 chinesische Restaurants. Zum Vergleich: Die drei grossen Fastfood-Marken McDonald's, Burger King und Wendy's bringen es zusammen auf 27'000 Filialen.

Auch japanische Speisen sind zum festen Bestandteil amerikanischer Esskultur geworden: Es gibt kaum noch Supermärkte ohne Sushi im Angebot. Die Zahl der japanischen Restaurants hat sich in fünfzehn Jahren auf 12'000 verdreifacht. Auch vietnamesische, thailändische und indische Lokale erleben einen Boom. Vom Aussterben bedroht sind in den USA dagegen mittel- und osteuropäische Küchen. Gab es früher in New York ganze Viertel, in denen deutsche, böhmische, polnische oder ungarische Lebensart dominierten, schmelzen diese Enklaven dahin.

www.ccdsf.com



■ Mitteleuropäische Küchen sind zwar auf dem Rückzug, doch das Bavarian Inn in Frankenmuth, Michigan, trotzt dem Trend.

Aha-Effekte

Etymologie, die Lehre von der Herkunft und Entwicklung der Wörter, ist vielleicht nicht die seriöseste Wissenschaft, doch die Erklärungen vermitteln oft überraschende Einsichten.

FOLGE 15

Überzuckerte Gemüse

Konditor

Lateinisch *condire* heisst «würzen». Im 17. Jahrhundert nahm der Konditor über lateinisch *conditor* (Hersteller würziger Speisen) seine heutige Bedeutung an. Möglicherweise hatte auch das arabische *qand* (Kandiszucker) Einfluss, welches zum französischen *candir* (überzuckern) führte.

Zucker

Das arabische *sukkar* geht zurück auf das altindische *sárkara* und das persische *sakár*. Von den Mauren, die in Spanien Zuckerrohr anbauten, geht das spanisch *azúcar* aus. Von Sizilien dringt das italienische *zucchero* nordwärts und kommt im 12. Jahrhundert als *zucker* über die Alpen.

Champignon

Das Wort *Schampinionen* taucht im Deutschen erstmals 1692 für Gartenschwämme auf. Im Französischen steht der Begriff für alle essbaren Pilze, ursprünglich ist es der auf dem Brachfeld (lateinisch *campania*) wachsende Pilz. Das deutsche Wort ist *Egerling*.

Fenchel

Das Gemüse heisst auf lateinisch *féniculum* und erhielt seinen Namen wegen seines Dufts nach Heu (*fénium*) so benannt.

Gurke

Das persische *angarah* ergab das spätgriechische *angurion* (Wassermelone), woraus mit Verkleinerung das polnische *ogórek* entstand, welches schon im Mittelalter als *kurke* zu uns drang. In manchen Dialekten werden Abkömmlinge des lateinischen *cucumer* verwendet, z.B. *gúggumere*.

Rhabarber

Die in den chinesischen und tibetischen Gebirgen heimische Pflanze brachte auf ihrer Wanderung nach Westen den persischen Namen *réwend* mit. Er wird an *Rha*, den Namen der Wolga angelehnt – barbaron bezeichnet die Pflanze als ausländisch. Über das italienische *rabarbaro* erreichte uns diese Form im 16. Jahrhundert.

In der nächsten Ausgabe

- Macht Joghurt dick?
- Französischer Käse hat mehr «Form»
- Der Quark aus dem Topf

125 Jahre Basler Hotelier-Verein

Am 22. Mai 2008 feierte der Basler Hotelier-Verein sein 125-jähriges Bestehen. Die Mitglieder sowie zahlreiche Gäste aus Gesellschaft, Wirtschaft und Politik genossen den Jubiläumsanlass in vollen Zügen. Das exzellente Menu aus der Küche des Restaurants Kunsthalle, die hervorragenden Weine vom Wyhuus am Rhy sowie die musikalische Umrahmung des Oldie-Sängers Steven Day bescherten den Gästen ein höchst vergnüglichen Abend.



■ Andreas Plüss vom St. Alban-Eck, Yvette Thüring vom Swissôtel und Hansjörg Hechler von der Mühle Binzen.



■ Roland Tischhauser vom Hotel Bad Bubendorf, Lotti Balmer mit Regierungsrat Adrian Balmer.



■ Stéphanie Hörning vom Bad Schauenburg, Cornelia Haag und Bernhard Raemy vom Schloss Binningen.



■ Sonia und René Singeisen vom Hilton Hotel, Dr. Peter Rahm, Christine und Ernst Römer vom Hotel Palazzo / Wettstein.



■ Marc Haubensak von BäleHotels, Künstlerin Christine Schmid und Kunsthallen-Wirt Peter Wyss.



■ Georges Delnon und Danièle Gross vom Theater Basel mit Regierungsrat Dr. Carlo Conti.



■ Tourismusdirektor Daniel Egloff, Mimi Wyss von der Geschäftsstelle BHV und Brigitte Spalinger vom Amt für Berufsbildung.



■ Grossrat Arthur Marti und Grossratspräsident Roland Stark.



■ Der Präsident von Basel Tourismus, Hanspeter Weisshaupt, beglückwünscht Werner Schmid, den Präsidenten des Basler Hotelier-Vereins.



■ Der BHV-Vorstand: Hansjörg Hechler, Ernst Römer, Yvette Thüring, Marc Haubensak, Mimi Wyss, Roland Tischhauser, Urs Hitz, Werner Schmid und Direktor Peter Malama (Daniel Egloff fehlt auf dem Bild).

Glücks- oder Geschicklichkeitsspiel?

Pokerspiele in Restaurants

Glücksspiele in der Kneipe sind verboten, selbst wenn der Einsatz auf 5 Franken beschränkt ist. Geschicklichkeitsspiele sind hingegen erlaubt. Wo liegt der Unterschied zwischen den beiden? Am besten holt man die Meinung der Eidgenössischen Spielbankenkommission ein.

Liegt ein Glücksspiel im Sinne des Spielbankengesetzes vor, ist jede Durchführung ausserhalb einer konzessionierten Spielbank illegal, selbst wenn der Einsatz «nur» CHF 5 beträgt. Es kommt einzig darauf an, ob die Definition des Glücksspiels erfüllt ist: Der Einsatz von Geld und der Gewinn von Geld oder geldwertem Vorteil, der hauptsächlich vom Zufall abhängt. Im Gegensatz zum Glücksspiel kommt es beim Geschicklichkeitsspiel für das Erzielen eines Gewinns hauptsächlich auf die Geschicklichkeit des Spielers an. Sie dürfen deshalb auch ausserhalb einer konzessionierten Spielbank durchgeführt werden.

«Geschicklichkeitsspiele sind auch ausserhalb von konzessionierten Spielbanken erlaubt.»

Auch gewisse Formen von Poker gelten als Geschicklichkeitsspiel. Wer ein Pokerturnier veranstalten will und Zweifel hat, ob dieses im Einzelfall als illegales Glücksspiel oder legales Geschicklichkeitsspiel einzustufen ist, kann der ESBK ein schriftliches Gesuch zur Prüfung einreichen. Das Gesuch muss Mindestangaben wie Personalien der Veranstalter, die Spielregeln und das Turnierreglement enthalten. Die Prüfung ist kostenpflichtig. Im Voraus ist ein Kostenvorschuss von mindestens CHF 300 zu leisten. Nach dessen Bezahlung dauert die Bearbeitung in der Regel ein bis zwei Monaten.

Die definitiven Kosten werden nach Aufwand in Rechnung gestellt.

Bejaht die ESBK das Vorliegen eines Geschicklichkeitsspiels, darf das Turnier auch ausserhalb einer konzessionierten Spielbank durchgeführt werden – vorbehalten bleiben jedoch kantonale und kommunale Vorschriften. Ist ein Pokerturnier von der

ESBK einmal zugelassen worden, kann es mehrfach durchgeführt werden. Voraussetzung ist natürlich, dass genau nach den genehmigten Regeln gespielt wird. Die Entscheide der ESBK sind auf deren Homepage publiziert.

www.esbk.admin.ch



■ Gewisse Formen von Poker gelten als Geschicklichkeitsspiel.

Die einen mögen Wein, andere lieber Limonade. Die einen wollen wählen, andere lieber vorschreiben. Die einen rauchen, andere nicht.

Noch haben Baster die Wahl.
Nein zu radikalen Rauchverboten.

www.denbastesweg.ch



Stellenbörse für die Schweizer
Gastronomie und Hotellerie

www.gastro-express.ch

Kneipensterben in Hamburg

Ende März 2008 gab es in Hamburg 10.3% weniger Kneipen als ein Jahr zuvor: Die Zahl der «reinen Schankwirtschaften» ging von 928 auf 832 zurück. Das belegen Daten der Finanzbehörde, die erfassen, wie viele Betriebe Umsatzsteuern anmelden. Die Umwandlung vieler Lokale in Raucherclubs kann den Rückgang nicht erklären, denn das ändert für die Steueranmeldung nichts. Während die kleinen Gaststätten also immer weniger werden, blieb die Zahl der bedienten Restaurants bisher stabil. Anfang Jahr wurde in der Hansestadt ein Rauchverbot eingeführt, von welchem besonders Einraum-Kneipen betroffen sind. In einigen Fällen ist der Umsatz um 40% eingebrochen.



Die Hamburger Kneipen leiden unter dem Rauchverbot.

Emil Wartmann

19. August 1926 – 26. Juni 2008



Emil Wartmann war nicht zu übersehen. Dies hatte jedoch weniger mit seiner imposanten Körpergrösse zu tun, als vielmehr mit seinen Taten. Denn wie nur wenige hat er den Wandel im schweizerischen Gastgewerbe beeinflusst.

1965 übernimmt er zusammen mit seiner Frau Hanni das Bahnhofbuffet SBB in Basel. Als er es 1986 seinem Nachfolger übergab, war der Betrieb nicht wieder zu erkennen. Den Tipp seines Vorgängers, «vor allem nicht zu investieren», hatte er völlig ignoriert. Aus den behäbigen Hallen war ein Vorzeigebetrieb geworden: auch vornehmste Basler Familien liessen es sich nicht nehmen, am Sonntagmittag beim «Zürcher» Buffetier zu dinieren oder sich «le Buffet» vom Buffet zu Hause auftragen zu lassen. Nebenbei entwickelte er das Konzept für das Schweizer Restaurant an der Weltausstellung in Mont-

real und gründete die Gastrag. Unter seiner Leitung wurden neue Konzepte ausgetüftelt, schweizweit Dutzende von Restaurants eröffnet. Auch in Basel. Betriebe wie Mr. Pickwick und Mister Wong tragen seine Handschrift.

Wartmann interessierte sich für moderne Kunst, seltsame Kunstwerke bevölkerten seine Umgebungen. Seine Sammlung von «eat-art»-Objekten – darunter Schoggiflügelmuttern, Gemüsebilder und Käsecollagen – war so spektakulär wie umstritten. Er liess Corpatoo seine blutigen Metzgeten zelebrieren und Dieter Roth während Jahren in der Brasserie des Bahnhofbuffets das «Allerweltsbild» malen.

Emil Wartmann betrachte es immer als Privileg, in Basel wohnen und arbeiten zu können. Seine letzten Jahre aber verbrachte er, wenn immer möglich, mit seiner Familie und alten Freunden in Splügen. «Crazy Life», so der Name seiner 1996 publizierten Anthologie, brauchte er nicht mehr.

Emil Wartmann verstand das Gastgewerbe immer auch als Gesamtkunstwerk: Essen, Trinken und Sein; gestaltet durch Farben, Geräusche, Gerüche und Gesten. «Die wahre Kunst ist es, das Gewöhnliche aussergewöhnlich gut zu machen.» Denn – gute Kunst entlässt den Betrachter und somit den Gast anders, als wie er kam. Auch Emil Wartmann entlässt seine Betrachter anders, als wie sie kamen.

Hanspeter Gsell

Basel Tourismus ist zufrieden

Basel Tourismus zeigt sich zufrieden mit dem Verlauf der Euro 2008. Die Region habe vom starken Medieninteresse vor und während des Grossanlasses profitiert. Das primäre Ziel, den Bekanntheitsgrad zu steigern, sei erreicht worden.

Die Hotelübernachtungen im Juni sind gegenüber dem Vorjahr um 4.3% auf 93'112 gestiegen. Die durchschnittliche Zimmerbelegung lag bei 75.9%. Die Zahl der effektiv verkauften Zimmer war noch höher, als die Statistik dies ausweist.

«Basel konnte von der massiv erhöhten Medienaufmerksamkeit profitieren.»

Grund hierfür sind Hotelzimmer, die von der Uefa gebucht und bezahlt, nicht aber belegt wurden. Auch rund 25'000 Logiernächte auf Hotelschiffen,

bei Gastfamilien und in Fan-Camps erscheinen nicht in der kantonalen Beherbergungsstatistik.

Im Juni 2008 hat Basel über eine Million Tagesgäste verzeichnet. Zahlreiche positive Rückmeldungen lassen darauf schliessen, dass die 6000 durch Basel Tourismus speziell geschulten Mitarbeitenden aus den unterschiedlichsten Branchen ihren Einsatz motiviert und freudig geleistet haben. Insgesamt wurden 450'000 Broschüren und Fanduides verteilt.

Die Tourismusregion Basel konnte von der massiv erhöhten Medienaufmerksamkeit während

der Euro 2008 profitieren. Bereits im Vorfeld haben zahlreiche internationale Medien über den Schweizer Hauptaustragungsort Basel berichtet, unter anderem renommierte Zeitungen und TV-Stationen aus wichtigen Quellmärkten wie Deutschland, Grossbritannien und den USA.

Laut Basel Tourismus wurden das primäre Ziel der Destination, die Steigerung des Bekanntheitsgrades, erreicht. Der Aufwand im Zusammenhang mit der Fussball-EM könne als langfristige Investition in das Image von Basel bezeichnet werden. Eine im Herbst vorliegende Studie wird genauere Resultate an den Tag bringen.



Basler Kochrezepte

www.baslerkueche.ch

Her mit dem Einheitssatz!

Die angekündigten Mehrwertsteuererhöhungen zur Sanierung der Invalidenversicherung verheissen für das Gastgewerbe nichts Gutes. Die Benachteiligung gegenüber dem Detailhandel, der einen staatlich verordneten Preisvorteil von 5.2 Prozent und möglicherweise bald 5.6 Prozent hat, muss aufhören. Von einem Einheitssatz würden mittelfristig alle profitieren.

Das Gastgewerbe ist bereits heute der grösste Mehrwertsteuer-Nettozahler: Wir liefern fast 900 Millionen Franken pro Jahr nach Bern ab und generieren mit 3% des steuerbaren Umsatzes sage und schreibe 10% der Nettosteuern, die von der Eidgenössischen Steuerverwaltung erhoben werden!

Auf den Strassen und Plätzen wird bald mehr gegessen als in unseren Restaurants. Dank den reduzierten Sätzen können Supermärkte, Bäcker, Metzger, Take-Aways und Tankstellenshops ihre Fertigmahlzeiten günstiger verkaufen als wir. Wir dürfen dann mit unseren höheren Steuern dafür bezahlen, dass der Abfall wieder aufgeräumt wird. Da stimmt doch etwas nicht!

Ein Einheitssatz ohne Ausnahmen würde dafür sorgen, dass Wettbewerbsverzerrungen und indirekte Subventionierungen aufhören. Sollte dies nicht möglich sein, muss für Lebensmittel und alkoholfreie Getränke im Gastgewerbe der gleiche reduzierte Satz gelten wie im Detailhandel.

Für private Haushalte bedeutet der Einheitssatz keinen Verlust. Zwar würden Lebensmittel und Bücher teurer, doch billiger würden Kleider, Möbel, Fernseher, Radios, Computer, Telefongebühren, Autos, Zugbillette, Heizöl, Benzin, Restaurantbesuche, Werkzeuge, Bauarbeiten und Renovationen. All diese Dinge kann man kaum als Luxus bezeichnen. Bei den niedrigen Einkommen soll die Verteuerung der Lebensmittel ohnehin ausgeglichen werden, z.B. durch eine Verbilligung der Krankenkassenprämien.



Maurus Ebnetter
Delegierter des Vorstands
Wirteverband Basel-Stadt

Kreditkartenkartell bröckelt

E tappensieg für mehr Konkurrenz auf dem Kreditkartenmarkt: Die EU-Wettbewerbskommission untersagte die zwischen Kartenerausgeber (issuer) und Händlerbank (acquirer) üblichen Entgelte (interchange fees) für alle grenzüberschreitenden Kartenzahlungen im Europäischen Wirtschaftsraum. Die Kreditkartenkonditionen dürften nun deutlich nach unten nachgeben.

Zwar bröckelt das Kreditkartenkartell, doch gefallen ist es noch nicht: Mastercard ficht die Kommissionsentscheidung im Berufungsverfahren an. Für die Schweiz, wo vor drei Jahren die Gebühren gesenkt wurden, gilt das Verbot sowieso nicht. Aufgrund der internationalen Entwicklung ist jedoch zu hoffen, dass die Kommissionssätze ab etwa 2010 nochmals sinken.

Getränke-Trends

Laut dem amerikanischen Beratungsunternehmen Technomic verändern sich die Angebotsstrategien der Restaurants. Die Anzahl der gelisteten Getränke wird verringert, während immer mehr Artikel nur vorübergehend im Angebot stehen. LTO-Beverages («limited-time-only») erlauben es, innovativ und saisonal zu sein, ohne das Stammsortiment laufend auszubauen. Besonders im Trend liegen laut den Marktforschern alkoholfreie Cocktails.

www.technomic.com

Die einen lieben Espresso,
andere nur Koffeinfreien. Die einen
mögen Betrieb, andere haben's
gern gemütlich. Die einen rauchen,
andere nicht.

Noch haben Basler die Wahl.
Nein zu radikalen Rauchverboten.

www.derbaslerweg.ch



Bierdeckel über der Theke

Das ist auch eine Möglichkeit, den Gästen ein umfangreiches Biersortiment zu kommunizieren: Das Pub «Priory Arms» in der Nähe von London befestigt Bierdeckel seiner rund 70 verschiedenen Gerstensäfte oberhalb der Theke.



Mindestlöhne steigen um 2.5%

Die Sozialpartner des Gastgewerbes haben sich über die Anpassung der Mindestlöhne geeinigt. Ab 1. Januar 2009 (resp. ab Beginn der Sommersaison 2009) wird die geschätzte Jahresteuern von 2.5 Prozent ausgeglichen. Konkret bedeutet das beispielsweise für Mitarbeitende ohne Berufslehre einen Mindestlohn von CHF 3383 (bisher CHF 3300) und für Mitarbeitende mit dreijähriger Berufslehre einen Mindestlohn von CHF 3823 (bisher CHF 3730).

Verkaufsverbot für Mineralwasser?

Nicht nur in Gesundheits-, sondern auch in Umweltfragen macht sich eine erschreckende Radikalität breit. Neuerdings wird ein Kampf gegen Mineralwasser-Flaschen geführt. Diese seien zu teuer und nicht ökologisch.

Die Bewegung nahm wie so vieles in Kalifornien ihren Anfang. Dort feiern die Flaschengegner bereits erste Erfolge: Der Bürgermeister von San Francisco hat den städtischen Betrieben untersagt, den Angestellten «bottled water» gegen den Durst abzugeben. Auch in Europa kommt nun in Flaschen

abgefülltes Wasser ins Visier von Umweltaktivisten. CVP-Nationalrat Jacques Neiryck verlangt sogar ein nationales Verkaufsverbot. Mineralwasser soll nur noch auf ärztliches Rezept erhältlich sein. Der Verbots- und Belehrungswahn geht ungebremst weiter.



■ Politiker sollte man nur werden können, wenn zuvor ein psychiatrisches Gutachten gesunden Menschenverstand bescheinigt.

Some like it **hot**, andere lieber mild. Die einen wollen **diskutieren**, andere lieber jassen. Die einen **rauchen**, andere nicht.

Noch haben Basler die Wahl.
Nein zu radikalen Rauchverboten.
www.derbaslerweg.ch



Ein Blick in die Zukunft

Berufslehre 2015

Die Lehrlingsausbildung muss für die Betriebe wieder attraktiver werden. Ein Diskussionsbeitrag.

Stellt man eine Vollkostenrechnung an – unter Berücksichtigung der Leistungsfähigkeit und des Betreuungsaufwands – so stellt man fest, dass ein Lernender Mehrkosten von über 10'000 Franken pro Jahr verursacht! Lehrstellen in grosser Zahl werden verloren gehen, wenn das Kosten-Nutzen-Verhältnis für die Berufsbildner nicht besser wird. Viele Betriebe können es sich schlicht nicht mehr leisten, junge Leute auszubilden. Die Lösung sehen wir in einem Modell, in welchem sich die einzelnen Lernorte auf ihre Stärken besinnen:

«Die verschiedenen Lernorte müssen Verantwortung für ihren Bereich übernehmen.»

Die **Eltern** erziehen ihre Kinder und unterstützen sie auf dem Weg ins Erwachsenenleben. Das ist eine Grundvoraussetzung, doch leider kann dieser Erfolgsfaktor nur wenig beeinflusst werden.

Die **Volksschulen** vermitteln die Allgemeinbildung und lehren Disziplin. Können Schulabgänger nicht richtig lesen, schreiben oder rechnen, haben Schule und wahrscheinlich auch das Elternhaus versagt. Tatsache ist: Die Lehrmeister können nicht in kurzer Zeit nachholen, was professionelle Pädagogen in neun Jahren nicht geschafft haben.

Die **Gewerbeschule** verbessert die Allgemeinbildung und vermittelt theoretische Fachkenntnisse des jeweiligen Berufs. Ein fünfmonatiger Schulblock zu Beginn der Ausbildung bereitet auf den Eintritt in den Lehrbetrieb vor. Zum Schluss der Ausbildung gehen die Lernenden nochmals fünf Monate in die Schule, um ihre theoretischen Kenntnisse zu vervollkommen.

Die **Lehrbetriebe** schulen die Lernenden praktisch und integrieren sie ins Arbeitsleben. In den Betrieb kann nur eintreten, wer die Eintrittsprüfung nach

dem ersten Schulblock schafft. Die Lehrmeister konzentrieren sich auf die praktische Ausbildung und müssen sich nicht mehr um schulische Probleme kümmern.

Die **überbetrieblichen Kurse** kümmern sich um Dinge, die in vielen Betrieben nicht mehr vorkommen, z.B. im Umgang mit exklusiven Rohstoffen.

Die **Qualifikationsverfahren** erstrecken sich über die ganze Lehrzeit: Schulstoff wird in der Gewerbeschule geprüft, spezielle Techniken in den ÜK und allgemeine praktische Arbeiten im Betrieb. Alle Prüfungen zusammen ergeben eine Schlussnote. Wer nicht besteht, holt die entsprechenden Prüfungen im Jahr nach der Ausbildung nach.

Die Vorteile für die Betriebe liegen auf der Hand: Das **Kosten-Nutzen-Verhältnis** wird viel besser, weil der Lohn nur noch während zwei von drei Ausbildungsjahren bezahlt werden muss und die Lernenden weniger organisatorische Umstände verursachen. Sie können zudem praktisch intensiver eingesetzt werden und benötigen weniger Betreuung bei Schulproblemen.

Wir sind überzeugt, dass man so die Zahl der Lehrstellen stark erhöhen könnte. Es entstünde ein Wettbewerb um gute Lehrlinge, bei welchem diejenigen Betriebe gute Karten haben, die den Lernenden eine interessante Ausbildung bieten.

Dossier «Berufslehre 2015»: ebnet@baizer.ch



■ Vollkostenrechnung: Ein Durchschnittlernender ist pro Leistungseinheit 40% teurer als eine gelernte Kraft oder eine gut eingearbeitete Hilfskraft!

Lehrlingsausbildung aus Sicht der Betriebe

Vorteile

- Positiver Einfluss auf das Betriebsklima möglich (aber nicht immer der Fall)
- Gutes Gefühl, weil man etwas für den Nachwuchs, die Branche und die Allgemeinheit tut
- Zwingt die übrigen Mitarbeiter und Kader, ihr Wissen à jour zu halten

Nachteile

- Kein Einsatz während der Schultage und ük möglich
- Kein Einsatz während Stütz- und Förderkursen möglich

- Einsatz nach 22 Uhr nur beschränkt möglich (Jugendschutz)
- Abendeinsatz vor Schultagen nur bis 20 Uhr möglich
- Lehrling hat Anrecht auf mehr freie Sonntage als andere Mitarbeiter
- Sehr hoher Instruktions- und Betreuungsaufwand
- Bürokratie (Ausfüllen von Lernkontrollen, Kontakte mit dem Berufsbildungsamt)
- Vertragsauflösung ist moralisch und juristisch schwieriger

- Lernende sind nur bedingt selbständig einsetzbar, vor allem in den ersten zwei Jahren
- Höhere Kosten, um einen bestimmten Leistungs-Output zu erzielen

Fazit

- Unter Berücksichtigung der beschränkten Einsetzbarkeit und anderer Nachteile ist es wirtschaftlich und organisatorisch zunehmend unattraktiv, Lernende auszubilden.
- Das Kosten-Nutzen-Verhältnis muss dringend verbessert werden.

Espresso hat weniger Koffein

Viele Leute glauben, Espresso sei eine Koffeinbombe, die Herz und Magen unnötig belastet. Das ist ein Irrglaube. Ein Espresso aus sieben bis zehn Gramm dunkel gerösteten Kaffeebohnen, unter neun Bar Druck gewonnen, enthält weniger Koffein als sein langer Freund, den man in der Schweiz «Café» nennt. Durch die kurze Durchlaufzeit von 20 bis 30 Sekunden nimmt das Wasser weniger Koffein auf, als es bei langsam tröpfelndem Kaffee der Fall ist. Am schlimmsten ist Filterkaffee. Wer einen empfindlichen Magen hat, sollte sowieso lieber Espresso trinken, weil die stärkere Röstung Gerbsäuren und andere Reizstoffe weitgehend zerstört.



■ Espresso ist weit herz- und magenverträglicher als Filterkaffee.

Rückblick auf die Euro

Die Bilanz für die Basler Gastronomie fällt nach drei Wochen Euro ernüchternd aus. Etwa ein Viertel der Gastbetriebe konnte profitieren, drei Viertel haben eher darunter gelitten (siehe Titelseite). Positiv in Erinnerung bleiben die friedliche holländische Invasion und – mit Abstrichen – die anderen fünf Spielstage. Negativ fielen dagegen das mehrheitlich schlechte Wetter und das frühe Ausscheiden der Schweizer Nationalmannschaft ins Gewicht, die ein «Sommermärchen» mit entsprechender Euphorisierung verhindern und die spielfreien Tage in Basel oft zu Geisterveranstaltungen verkommen liessen.

Ein Ärgernis besonderer Güte war einmal mehr die Gebührenpolitik des Staates. Ich muss hier schlicht und ergreifend von einer Mentalität der offenen Hand sprechen. Es kann doch nicht sein, dass für sechs Spielstage Gebühren verlangt werden, wenn eine Aussen-Bar nur an zwei Spieltagen geöffnet war. Oder mahnt es nicht an eine Bananenrepublik, wenn ein Wirt für einen Verpflegungsstand auf eigenem Grund und Boden zur Kasse gebeten wird? Nicht zu schweigen vom vorgeschriebenen arbeits- und zeitintensiven Cup- und Depot-System zur Vermeidung von Abfall. Dass dabei die Wirte noch zusätzlich Dosen, Flaschen oder Einweggeschirr aus dem Detailhandel, der sich nicht entsprechenden Vorschriften unterwerfen musste, entsorgen durften, sei hier nur am Rande erwähnt.

Niemand will der steuerbegünstigten Uefa ihre 700 Millionen Euro Gewinn neiden, die ja wieder in künftige Projekte gesteckt werden sollen. Allerdings ist die Durchsetzung der Uefa-Sponsor- und Marken-Interessen, beziehungsweise der diesbe-

züglichen, fast schon willfährig scheinenden Unterstützung durch die Behörden vielen Menschen «schlecht eingefahren». Ein ähnlich konstruktives «Hand reichen» würde das Gewerbe im Allgemeinen und das Gastgewerbe im Speziellen hingegen davon überzeugen, dass der «Euro-Schwung» für die Zukunft mitgenommen werden könnte, wie ich das schon an unserer GV hoffnungsvoll formuliert habe.

Bleibt am Schluss die Erinnerung an die schönen Momente, die die Euro zweifellos unserer Stadt gebracht hat. Hoffen wir, dass Milliarden von Fernsehzuschauern «etwas mehr als 90 Minuten» Imagewerbung für Basel mitbekommen haben und

nicht nur «die Wasserspiele zu St. Jakob», respektive den Flickenteppich im St. Jakob-Park in Erinnerung behalten werden.



Josef Schüpfer
Präsident
Wirtverband Basel-Stadt

Kinder hassen Röseliköhl, Grosse lieben ihn. Viele haben Verstand, andere eher Neurosen. Es gibt Raucher und andere sind's nicht.

Noch haben Basler die Wahl.
Nein zu radikalen Rauchverboten.

www.derbaslerweg.ch



Die Basler Hoteliers
auf dem Internet

www.basler-hoteliere.ch

Service, der ein bisschen weiter geht.



Selmoni | | | | |
Selmoni
Die ganze Elektrotechnik