

Zeitschrift: Schweizer Hotel-Revue = Revue suisse des hotels
Herausgeber: Schweizer Hotelier-Verein
Band: 8 (1899)
Heft: 8

Heft

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. 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. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

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. [Voir Informations légales.](#)

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. [See Legal notice.](#)

Download PDF: 25.04.2025

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

Erscheint
Samstags

Paraissant
le Samedi

Abonnement:

Für die Schweiz:
12 Monate Fr. 5.—
6 Monate „ 3.—
3 Monate „ 2.—

Für das Ausland:
12 Monate Fr. 7.50
6 Monate „ 4.50
3 Monate „ 3.—

Vereins-Mitglieder erhalten das Blatt gratis.

Inserate:

20 Cts. per 1 spatige Petitzeile oder deren Raum. — Bei Wiederholungen entspr. Rabatt.

Vereins-Mitglieder bezahlen 10 Cts. netto per Petitzeile oder deren Raum.



Abonnements:

Pour la Suisse:
12 mois Fr. 5.—
6 mois „ 3.—
3 mois „ 2.—

Pour l'Étranger:
12 mois Fr. 7.50
6 mois „ 4.50
3 mois „ 3.—

Les Sociétaires reçoivent l'organe gratuitement.

ANNONCES:

20 Cts. pour la petite ligne ou son espace. — Rabais en cas de répétition de la même annonce.

Les Sociétaires payent 10 Cts. net par petite-ligne ou son espace.

Organ und Eigentum des Schweizer Hotelier-Vereins

8. Jahrgang | 8^{me} Année

Organe et Propriété de la Société suisse des Hoteliers

Redaktion und Expedition: Sternengasse No. 21, Basel * TÉLÉPHONE 2406 * Rédaction et Administration: Rue des Etoiles No. 21, Bâle.

Mitglieder-Aufnahmen.
Admissions.

Mr. J. Arnold-Devouassoud, Hôtel de la Mer de Glace, Chamonix . . . 73
F. Buchs fils, Hôtel Bellevue, Glion . . . 48

Vélocipédistes et prix d'hôtels.

Il s'est écoulé exactement une année depuis le jour où nous avons pris occasion des démarches, faites alors par l'Union vélocipédique suisse à Berne pour obtenir de force, par tous les moyens dont elle disposait, une réduction des prix d'hôtel pour ses membres, pour glaudier en quelque mesure la situation réciproque du vélocipédiste et de l'hôtelier. Les expériences faites dès lors par la société en question ont démontré le bien-fondé de nos observations. L'Union vélocipédique a décidé en effet, dans sa dernière assemblée générale, de renoncer à l'avenir, pour des raisons logiques, à une réduction de prix. Entre temps, le Velo-club de Weinfelden, arrivé au chiffre énorme de trente membres, avait jugé qu'il représentait désormais une puissance capable de peser sur les prix d'hôtel; la somme de fr. 1.50 lui paraissait amplement suffisante comme rémunération d'une chambre. Nous n'avons pas tardé à nous opposer à semblable prétention, moins à cause de la modicité du prix, qui ne laisse pas d'être acceptable pour des établissements de troisième rang, que parce que le club susdit ne craignait pas d'adresser cette offre en première ligne aux hôtels de 1^{er} rang et aux bonnes maisons de 2^e ordre. Cette protestation nous a attiré, de la part d'un correspondant de Weinfelden auquel le «Gastwirt» avait accordé une bienveillante hospitalité, une avalanche de sottises. Le fait n'en reste pas moins que la prétention du Velo-club de Weinfelden constituait une impertinence et une véritable offense à l'adresse des bons hôtels. L'article du «Gastwirt» insinuant que plus de deux cents hôtels, pour la plupart de rang supérieur, avaient répondu à cette offre. Ceux qui n'en croient rien seront pris de la vérité.

Or, voici que cette même question est à l'ordre du jour du «Touring Club Suisse», société dont le siège est à Genève et qui compte 5-6000 membres. Là également, il se manifeste un courant opposé à la demande de réduction des prix de logement et de nourriture. Ce courant, il est vrai, ne s'est point encore étendu à la majorité des membres, et une opposition paraît devoir se faire jour à l'assemblée générale de ce club qui aura lieu le 25 de ce mois à Genève.

Nous ne saurions dire si les observations que nous avons présentées sur ce sujet jusqu'à ce jour ont été pour quelque chose dans la résolution prise par l'Union vélocipédique de rapporter la décision de l'année passée, ainsi que dans le fait que le Touring Club reprend à son tour la même idée: toujours est-il que nous avons eu le plaisir de voir deux délégués du Touring-Club Suisse s'adresser à nous pour recueillir des motifs à l'appui du retrait de la demande de rabais.

Nous avons sous les yeux un contrat conclu par le Touring Club avec les hôtels: les prix offerts y sont laissés en blanc, ce qui paraît indiquer qu'il ne sont pas uniformes, mais variables suivant le rang de l'hôtel, c'est-à-dire suivant ce qu'il peut fournir. Par principe, nous n'entrerons pas dans les détails de ce contrat, bien que nombre d'entre eux soient loin d'être à l'abri de la controverse, et nous nous contenterons de considérer la question uniquement au point de vue général des principes.

Le vélocipédiste, membre d'une société et enthousiaste du rabais s'est-il déjà demandé ce qu'il ferait à la place de l'hôtelier, si on lui posait les desiderata suivants: 1. Installation d'un garage présentant toutes garanties de sécurité. 2. Installation d'une chambre noire. 3. Acquisition d'outils pour les réparations. 4. Acquisition d'une plaque de société. 5. Acquisition d'une carte routière. 6. Insertion d'une annonce dans le Vade mecum de la société. 7. Participation à une ou plusieurs sociétés comme membre — et comme compensation dérisoire: application des prix pour voyageurs de commerce, et, pour combler la mesure des prétentions, réduction de 10% sur ces prix de faveur. Si on réfléchit sérieusement à tout cela, si on ne s'en tient pas au premier terme de la devise: Vivre et laisser vivre, on se rendra compte que ce ne sont plus là de simples prétentions, mais qu'elles mériteraient une désignation bien plus élogieuse. Considérons la chose, en effet, d'un peu plus près. A part le garage et la chambre noire qui devront être mis gratuitement à la disposition des cyclistes, l'acquisition des outils pour réparations comporte une dépense de 25 francs. Nous nous sommes laissé dire, il est vrai, que leur valeur réelle dépasse rarement 7 à 8 francs. La plaque de société coûte 6 francs et n'est reprise qu'au quart de sa valeur. Le prix de la carte routière est de 3 francs, celui d'une annonce de 20 francs au minimum; la cotisation annuelle des membres se monte à 5 francs. Voici donc une jolie petite somme de plus de 50 francs déboursée comptant dès avant la première apparition d'un de ces clients cyclistes. Puis lorsqu'enfin il s'en présente un, il n'a garde de transgresser les règles de l'hygiène cycliste; le vin lui est défendu ou à peu près, par contre il boira du lait, du sirop, de la limonade. Quant à l'appétit du vélocipédiste, nous le connaissons par expérience personnelle. Il ne peut séjourner longtemps, pour ne pas perdre la gloire d'avoir couvert des centaines de kilomètres dans un minimum de temps. Plus est grand le gain qu'il poursuit, plus est faible celui qu'il laisse à l'hôtel. Ou nous dira: c'est la masse qui fait gagner. Comment cela? Si vous n'avez pas de bénéfice avec le cycliste isolé, ce n'est pas la masse qui le fera augmenter, et l'on sait qu'en général les vélocipédistes ne sortent pas par régiments à la fois. Les promesses de fréquentation active qui s'étaient en lettres grasses dans les prospectus ne restent que trop souvent à l'état de promesses.

Au point de vue commercial, qui régit à l'heure qu'il est les hôtels comme tout le reste, il n'est pas correct de voir, de deux clients qui habitent des chambres équivalentes, prennent les mêmes repas et jouissent du même confort, l'un des deux traité avec plus de faveur que l'autre, uniquement parce qu'il appartient à une société. Que cette différence de traitement vienne à la connaissance de celui qui paie les prix entiers, il supposera tout naturellement que l'hôtelier trouve encore son compte avec le client qui paie moins, et comme conclusion il se croira surfaît. Quand on paie les prix pour Suisses, on n'a vraiment aucune raison de demander encore un rabais: à plus forte raison quand on vous fait les prix pour voyageurs de commerce qui ont atteint depuis longtemps déjà un minimum irrédutable.

Si, de plus, nous tenons compte du fait qu'il ne peut s'agir pour les vélocipédistes des hôtels de 1^{er} rang, qui sont sans exception hors de cause pour raisons d'étiquette, alors cependant que c'est à ces maisons-là qu'il serait le plus facile de fermer un œil quand il s'agit de prix, les prétentions des clubs vélocipédiques paraissent d'autant plus outrées qu'elles ne s'adressent en dernière analyse qu'aux hôtels plutôt modestes.

Que Messieurs les cyclistes veuillent bien se dire que la course n'en est que plus agréable et plaisante lorsqu'on est reçu au quartier en

hôte bienvenu. Nous sommes persuadés que plusieurs d'entre eux éprouvent une sensation pénible, eux les gens bien élevés, sachant à n'en pas douter ce que c'est que le savoir vivre, à devoir se dire en entrant à l'hôtel: je jouis ici de prix de faveur; en d'autres termes, je sais que voici un hôtelier auquel je ne ferai rien gagner, mais tant pis: c'est la société qui le veut. Qui leur garantit du reste que l'hôtelier, au moment de signer le contrat, n'a pas pris ses précautions et fait les prix tels que même après déduction du rabais de 10%, le cycliste eût eu «meilleur temps» de se présenter comme simple mortel? Un compte d'hôtel que nous avons sous les yeux nous prouve que les prix de faveur peuvent n'exister que dans l'imagination du cycliste. Nous ne tenons pas ce système pour correct, mais d'autre part, nous ne voyons pas pourquoi l'hôtelier devrait être plus difficile dans le choix de ses moyens que le client, qui ne poursuit que son avantage personnel, sans égard pour les intérêts d'autrui. On nous objectera que tout hôtelier est libre d'accepter ou de refuser pareil contrat; mais il ne faut pas oublier que la grande concurrence qui sévit dans la branche favorise des prétentions de ce genre, maint hôtelier ne signant que parce que son «cher» collègue et voisin en a fait autant.

Nous approuvons parfaitement les efforts faits par les clubs vélocipédiques pour fixer des pieds-à-terre déterminés, afin que chacun puisse dire: à tel endroit, dans tel hôtel je puis m'attendre à rencontrer des collègues sportifs. Plus ces rencontres seront fréquentes et assurées, plus le client se sentira chez soi et aura de liberté de mouvement. Il est regrettable seulement qu'il existe en Suisse deux grandes sociétés semblables qui ne paraissent pas entretenir des relations bien amicales entre elles. Nous mentionnons cette circonstance parce qu'elle force l'hôtelier à s'engager de deux côtés à la fois, s'il tient à une clientèle cycliste considérable.

Nous avons eu l'occasion, à plusieurs reprises, de voir arriver des vélocipédistes à l'hôtel en pleine table d'hôte. Descendre de machine, s'essuyer légèrement le front ruisselant de sueur, entrer et se mettre à table parmi tous les autres diners, tout cela est l'affaire d'une minute. Tenu: souliers couverts de poussière, culottes idem, tricot mouillé portant du côté gauche le monogramme traditionnel et obligatoire. C'est révoltant pour l'hôtelier et c'est révoltant pour les convives; les premiers intéressés seuls n'y voient rien d'extraordinaire et conservent tout leur sang-froid. Peut-être sont-ce là des exceptions, car bien souvent nous avons vu les cyclistes diners à part, reposés et les habits nets de poussière.

On voit que l'hôtelier est contraint à bien des concessions envers la clientèle vélocipédique; néanmoins, en bon commerçant, il trouvera moyen de conserver cette clientèle et de l'augmenter, dans son intérêt comme dans celui des sociétés en question, pourvu qu'elle même fasse honneur au principe: Vivre et laisser vivre.

Il ne suffit pas de se dire: Notre société compte quelques milliers de membres, nous voici passés au rang de grande puissance; profitons en; désormais, c'est nous qui ferons les prix d'hôtel. Cela pourrait s'appeler au sens propre du mot: «Compter sans son hôte». Car la puissance de 5000 voyageurs disparaît dans un pays où l'on compte ceux-ci par millions.

Il ne serait pas difficile, nous semble-t-il, même aux membres faisant partie de l'opposition, d'adhérer aux propositions que leurs collègues comptent leur soumettre. Voici, d'après les lettres qui nous sont parvenues, quelle en serait à peu près le teneur: On choisira dans les villages un, dans les villes deux à trois hôtels bien dirigés et confortablement installés. On conclura avec ces maisons des contrats aux prix habituels pour voyageurs de commerce, sans réduction quelle qu'elle soit. En revanche,

les cyclistes seront assurés de trouver bonne table et traitement amical dans les hôtels auxquels le Touring-Club garantit l'exclusivité de sa fréquentation. Les noms des hôtels en question seront insérés gratuitement dans le guide, sans qu'on réclame d'eux ni contribution ni annonces. La plaque de sociétaire leur sera remise en dépôt contre une somme de 6 fr., qui sera remboursée par la société en cas de résiliation du contrat. Les partisans de ce système ne font pas fausse route en espérant obtenir par son application une amélioration durable des rapports entre cycliste et hôtelier, car ils n'ont pas tardé à reconnaître que l'ancien système, illogique et peu pratique, ne saurait être maintenu plus longtemps.

Si l'assemblée générale du Touring-Club Suisse, qui se recrute pour la plupart parmi les classes élevées de la société, prend la décision de renoncer à l'avenir à demander un rabais sur des prix d'hôtel déjà très modérés, et si nos observations ont pu exercer une influence dans le sens de cette décision, nous en serons heureux non seulement pour les hôteliers, mais aussi parce qu'une telle résolution est à l'honneur tant du Touring-Club lui-même que de ses membres.

Eigenheiten der Kegler.

Jeder Kegler hat beim Schub seine Eigenheiten. Einige Kegler schieben ihre Kugeln aus dem Stande. Sie setzen einen Fuss vor und kegeln, ohne Anlauf zu nehmen. Sie werden den Keglern gegenüber, welche einen Anlauf nehmen, zumeist im Vorteil sein, weil sie im Stande einen sichereren Aufsatz als die Anlaufschieber haben. Die Kugel lässt sich eben, wenn man still steht, genauer aufsetzen und loslassen, als wenn man sie während des Laufens wirft. Es giebt nicht viele Kegler, die aus dem Stande schieben; es sind meist tüchtige Kegler. Die meisten Kegler nehmen, ehe sie die Kugel werfen, einen Anlauf, manche einen grösseren, manche einen kleineren.

Auf deutschen Bundeskegelfestän und auch in den einzelnen Lokalklubs ist der Raum, wie weit ein Kegler Anlauf nehmen darf, durch Linoleumbelag bezw. durch die Zunge begrenzt. Die diesbezügliche Bestimmung lautet: Alle Kugeln, die über den Linoleumbelag, das ist über die Zunge hinausgeworfen werden, zählen Null. Kegler, die ausserhalb des Klubs stehen und sich um die Normen desselben nicht kümmern, werfen die Kugeln oft weit auf die Bahn hinaus, so weit, dass selbst Mitkegelnde darüber wüteln und sagen: «Trage doch gleich lieber die Kugel bis in die Kegel hinein!»

Jeder Klubkegler kann der Kugel so weit nachlaufen als er will. Die wenigsten Kegler laufen über die Zunge hinaus. Einige aber gibt es, die von der Erlaubnis des Nachlaufens den weitgehendsten Gebrauch machen und der Kugel in der halben Bahnlänge nachrennen. Sie sind daran gewöhnt. Andere Kegler haben andere Eigenheiten. Einer bückt sich beim Kegeln sehr tief, ein Anderer steht so gerade, als ob er eine Elle verschluckt hätte. Einer kann nur in Hemdärmeln, ein Anderer nur im Rock schieben, ein Dritter nur, wenn er mit der linken Hand seinen Rock hinten fest zusammenhält. Manche legt auch, wenn es gehen soll, noch den Kragen vom Oberhemd ab. Manche Kegler schieben regelmässig mit der Cigarre im Munde; andere können beim Schieben nicht rauchen. Eine Sorte von Keglern hebt, wenn sie Kugel geworfen haben, das eine Bein hoch und macht damit die possierlichsten Steuerbewegungen. Sie wähen, mit dem hochgehobenen Beine die rollende Kugel lenken und dirigieren zu können. Was Diese mit den Beinen, versuchen Andere mit den Armen. Sie winken

STEINMANN-VOLLMER, ZÜRICH

Grosses Lager garantiert reeller ostschweizerischer Landweine

sowie nur echter Marken **Champagner-Weine.**
 Monopol für die Schweiz von **A. DE LUZE & FILS, BORDEAUX.**

Ledertuch-Tapeten

(Pat. Schweizer-Fabrikat)

O 3044 Z

sind **absolut waschbar**,
 sind **absolut desinfizierbar**,
 sind **solider** als Oelfarbenanstrich,
 sind die **gediegentste** Wandbekleidung für Treppenhäuser, Corridore,
 Badezimmer, Krankenstuben.

Alleinverkaufsstelle für Zürich:

J. Bleuler, Tapetenlager,
 38 Bahnhofstrasse 38, Zürich.

COMESTIBLES.
 E. CHRISTEN, BALE.

A VENDRE
 à Mornex près Genève, pour cause de départ, une
VILLA
 avantagement située pour **Hôtel, Pension** ou **Sanatorium**,
 contenant 19 chambres, terrasse avec vue magnifique sur le
 Montblanc, bains, écuries, serre, grand parc, verger et jardin-
 potager, le tout d'un seul tenant de 3 hectares.
 L'immeuble est en très bon état, et le nombre des chambres
 peut être augmenté à peu de frais. Eglise anglaise en face de
 la propriété. Station du chemin de fer P.-L.-M. et du chemin
 de fer du Salève à 2 minutes. Prix avantageux et grande faci-
 lité de paiement.
 S'adresser: **Hôtel Victoria, Genève.** 2423

Institution Briod & Gubler,
 1986 **Chailly** sur Lausanne.
 Vorbereitung auf die **Hoteller-Fachschule** in Ouchy.
 Referenz: Herr Direktor Tschumi, Hotel Beau-Rivage, Ouchy.
 Direktion:
 H. Briod, ehemal. Leiter der Fachschule und J. H. Gubler.

Concasseurs de glace (Eiszerkleinerer)
 2425 für Hotels etc. liefern prompt und billig H 918 Q
Kirchner & Cie., Mülhausen i. E.

BOUCHERIE + CHARCUTERIE
HANS GESSLER
 Telephone 2211 + **BASEL** + Steinenvorstadt 69
 empfiehlt als
SPEZIALITÄT:
 Paprica-Würste, Münster-Würste, Klümmel-
 Würste, Münchner Bier-Würste, sowie Schüb-
 linge, Frankfurterli, Wienerli, feine Saucissons
 de Neuchâtel.
 Grosse Auswahl diverser feiner
 2431] **CHARCUTERIE.** K5580B
 Spezial-Preise für **Hotellers** und **Restaurateurs.**
 Prompter Versand nach Auswärts.

Hotel mit Restaurant zu verkaufen.
 In bester Lage, eines der ersten Kurorte der deutschen
 Schweiz. Sehr schönes Geschäft für jüngere, tüchtige Wirtsleute.
 Anzahlung Fr. 25—30,000. Offerten unter **H 2413 R** an die
 Expedition dieses Blattes.

Mit Kaufsvorbehalt zu pachten gesucht 2429
grosse Restauration
 mit guter Clientèle und lebhaftem Verkehr, event. verbunden mit
Passanten-Hotel,
 Fremdenplatz vorgezogen. Sofortiger Kauf nicht ausgeschlossen.
 Strenge Diskretion zugesichert. Offerten mit genauen Angaben
 unter Chiffre **D 550** an **Haassenstein & Vogler, Zürich.**

Vins fins de Neuchâtel
SAMUEL CHATENAY
 Propriétaire à Neuchâtel 988
 SEPT MÉDAILLES D'OR ET D'ARGENT
 Expositions universelles, internationales et nationales.
 Marque des hôtels de premier ordre.
 Dépôt à Paris: J. Huber, 41 rue des Petits Champs.
 Dépôt à Londres: J. & R. McCracken, 38 Queen Street City E.C.

Neue Abladungen
 echter
1898er Habana-Cigarren
 Als hervorragende Marken empfehle:
Manuel Garcia Alonso
H. Upmann
Cabanay y Carbajal
 hochfein und sehr mild.
 Auswahlendung postwendend auf Wunsch.
Habana-Haus
Max Oettinger
 Basel & St. Ludwig i. E.

CHAMPAGNE
Pommery & Greno, Reims
 GARTÉ BLANCHE SECO AMERICOIN EXTRA SECO ANGLAIS
 GOUT FRANÇAIS
 Agent général pour la Suisse, l'Italie, etc., A. A. DELVAUX, NEUILLY-SUR-SEINE.

MAISON FONDÉE EN 1811

BOUVIER FRÈRES
 NEUCHÂTEL (SUISSE)
 SWISS CHAMPAGNE
 DOUX TRÈS SEC
 MI-SEC BRUT
 SEC ROSE
 * * * * *
 So trouve dans tous les bons Hôtels suisses.

Hotel zu verkaufen
 in stark frequentiertem Fremdenort
 am See, 26 Fremdenbetten, grosses
 Café-Restaurant, 2 Billards.
 Jahresgeschäft. Beständige Passanten-
 kundschaft. Preis Fr. 145,000.
 Anzahlung Fr. 25,000.
 Gef. Offerten unter **H 2375 R** an
 die Expedition dieses Blattes.

Hotelverkauf.
Hotel ersten Ranges
 (Wettruf) in einer grossen Industrie-
 stadt der Schweiz ist an eine jüngere
 Kraft, Familienverhältnisse wegen, zu
verkaufen. Anzahlung mindestens
100,000 Fr. Agenten verboten.
 Adressen sub **A 614 G** an **Haassen-
 stein & Vogler** in **Basel** zu richten.
 2426
 Empfehle mich den ge-
 ehrten Hoteliers zur
 = Aushilfe. =
F. Trümpi
 Chef de cuisine
 2401 Glarus.

ANZEIGE.
Gebr. Schwabentland
 Ludwigshafen a. Rh.
 Spezialität:
 Gediogene **Kücheneinrichtungen**
 für Hotels, Restaurants u. Cafés.
Solide Kupfergeschirre u. Formen
 Illustrierter Katalog zur Verfügung.
 Reelle, gewissenhafte Bedienung.

Zu verkaufen.
 Wegen hohem Alter des Besitzers eine rühmlichst bekannte
Schloss-Restauration
 in prachtvoller Lage in unmittelbarer Nähe eines berühmten
 Kurortes. Grossartiges Thal- und Hochgebirgsparanoma. Dabei
 arrondiert circa 10 Jucharten Waldpark, Weinberg und Wald.
 600 Sitzplätze. Grosser Weinkonsum. Antritt sofort oder nach
 Uebereinkunft.
 Offerten befördert unter **H 2419 R** die Expedition d. Bl.

Schweiz-England.
 Täglich drei Express-Züge von nach London
 über **Strassburg-Brüssel** und **Ostende-Dover**
 Billigste schnelle Route.
Drei Abfahrten täglich.
Seefahrt: 3 Stunden.
 Einfache u. Rückfahrkarte (30 Tage) von und nach den meisten Hauptstationen.

Malaga-Kellereien
 von
Alfred Zweifel in Lenzburg
 (Eidg. Zoll-Niederlage)
 Spezial-Geschäft und Lager authentischer
Malaga Weine
Insel Madeira (auch Koch-Weine)
Jerez (Sherry) — Oporto
Marsala — Cognac
 Versandt in Original-Fässern und Flaschen.
 Seit Jahren in vielen ersten Etablissements eingeführt.
 Export nach dem Ausland ab obigem Zoll-Lager. 2285

Hotel-Direktion.
 Schweizer, 39 Jahre alt, militärfrei, gut präsentierend,
 sprachen- und fachgewandt, mit Geschäftsfrau verheiratet und
 beste Referenzen über mehrjährige, selbständige Thätigkeit be-
 sitzend, sucht Saison- oder Jahresstelle als
Gérant oder Direktor.
 Offerten unter Chiffre **H 2427 R** an die Expedition d. Bl.

Hotel-Verkauf.
Ein in bestem Gange befindliches
Hotel,
Jahres-Geschäft,
in schönster Lage einer Hauptstadt
der franz. Schweiz, mit 80 Betten
und nachweisbarer Rendite, ist
Verhältnisse halber unter günstigen
Bedingungen zu verkaufen.
Offerten an die Expedition dieses
Blattes unter Chiffre H 2413 R.
 Agenten verboten.

Hotel-Verkauf,
 in einem der schönsten Orte des **Vierwaldstättersee** gelegen:
 best frequentiert; alt renommiertes Hotel und Pension (Jahres-
 geschäft) mit ca. 40 Betten, grosser, schöner Speisesaal, Restau-
 rant und Lesezimmer, elektr. Licht, komplet eingerichtet, für
 Fachmann schöne Existenz. Gef. Offerten befördern unter
H 505 Lz Haassenstein & Vogler, Luzern. 2420

Anglo-American
 T. A. Harrison
 unterm Hotel National Zürich I 91 Bahnhofstrasse
Linoleum.
 Empfehle den Herren Gasthof-Besitzern besonders
 unsere bekannte Qualität III (nicht V), schöne Dessins,
 solide Waare, zu folgenden sehr billigen Preisen:

45 Cm.	Fr. —. 75
56 "	" —. 95
68 "	" 1. 25
91 "	" 1. 75
116 "	" 2. 45
138 "	" 2. 75
180 "	" 2. 95
230 "	" 4. 95
270 "	" 5. 95
318 "	" 6. 95
Waschtischvorlagen	1. 75

 Verlangen Sie das Linoleum-Album, welches franko zu-
 gesandt wird. 2387 K5567B

Hausfrauen! Die schönste Wäsche erzielt ihr beim Gebrauch der vorzüglichen

Mohren-Seife!

garantirt rein und absolut frei von schädlichen Bestandtheilen. Hohes Reinigungsvermögen. Zu haben in Stücken von 50 cts. und 35 cts. in den verschiedenen und Spezialschmitten. Die alleinigen Fabrikanten.

Huber & Cie., Märstetten (Thurgau.)



Rhein- und Moselweine

beste Qualitäten billigste Preise

M. Neumann & Sohn

Weingutsbesitzer und Weingroßhandlung MAINZ.

Proben und Preislisten auf Wunsch gratis und franco.

Zu verkaufen.

Ein sehr gut erhaltener, Spätziger

Hotel-Omnibus

billig, bei 2422 K. 1515.

A. Ruckstuhl, Sattler, Luzern.

Teppich-Lager

Wirz-Baader

44 Freie Strasse — BASEL — Freie Strasse 44

Teppiche am Stück, Bett- und Sopha-Vorlagen, Portiären, Reise-Decken, Cocos und Manilla, Linoleum am Stück, Milieux de Salon, Tischdecken, Rideaux, Wolldecken, Thürvorlagen, Linoleum abgepaßt, Schaf- und Ziegenfelle.

Möbel-Stoffe

Damast, Repp, Granit, Satin, Plüsch, glatt, gepresst und frisé, Leinen-Plüsch, Seiden-Plüsch, Fantasie-Stoffe, Moquette 68 und 130, Seiden-Stoffe, Jute-Stoffe, Cretonne, Doublures, Moltons.

(K 5566 B) Grosse, neue Auswahl. 2388

Spécialité:

Porcelaine à l'épreuve du feu

pour la cuisson d'aliments aux œufs, au gratin, à la casserole, etc.

Seuls fournisseurs du Norddeutscher Lloyd

Beaucoup de premiers hôtels de différents pays louent la solidité de cette porcelaine, sa décoration artistique, ainsi que la longue durée de son vernis.

1618

M. J. Hallensleben-Lotz, Lucerne. Téléphone

Flaschen-Korkmaschinen

Spühl-, Füll-, Verkapselungs-Apparate etc. neuester bestbewährter Construction. Schlauch-Geschirre, Circular-Pumpen, sowie sämtliche Kellerei-Geräthe. 811

Mehrfährige Garantie solider Ausführung.

F. C. Michel, Frankfurt a. M.




Verkaufsanzeige.

Hotel und Pension Alpenhof

im Melchthal, Kerns (Obwalden) (vom Besitzer Alois Reinhard-Stüder solid erbaut 1892), wird samt Inventar, Getränke- und Lebensmittelvorrat, gemäß Beschluss der ersten Gläubigerversammlung im Konkurse des genannten Reinhard, unter Genehmigungsvorbehalt aus freier Hand verkauft (B. G. Art. 238).

Betügelte Kaufofferten nimmt bis und mit 14. März nächsten entgegen der Konkursbeamte, Hr. J. Röthlin in Kerns, woselbst die Kaufbedingungen zur Einsicht aufliegen.

Inzwischen kann Bestätigung der Kaufnotiz verabredet und vorgenommen werden. 2414 H453LZ

Alpnach, 14. Februar 1899.

Die Konkursverwaltung.

Centrifugieren.

Spezialität in Bügelmaschinen

mit Gas- oder Dampfheizung, elastischer Pression und automatischem Einlassapparat für Hand- u. Motorbetrieb. Einziges System, womit gestärkte Gardinen gebügelt werden können.

Maschinenfabrik C. Seguin, Mülhausen i. E.

Prospekt und Preisliste gratis und franco. 2372

Centrifugieren.

G. Helbling & Cie.,

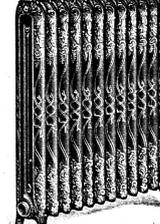
Zürich I

Stadelhoferplatz 18.

Central-Heizungen

aller Systeme.

Lüftungs- und Trocken-Anlagen.



Zu verkaufen event. zu vermieten.

Im Centrum der Stadt Basel ein nachweisbar vorzüglich rentierendes Geschäft der Delicatessen-Branche, gros et détail. Ausgezeichnete Acquisition für einen ganz tüchtigen Geschäftsmann. Reflektanten belieben sich unter Chiffre R 912 Q an Haasenstein & Vogler in Basel zu wenden. 2424

Das Licht der Zukunft!

** Sonnenhell. **

Selbstexplosion unmöglich.

Gas überall

erzeugt 9247

Barruschky's Acetylen-Apparat „Helios“

Absolut gefahrlos. 1/100 Atm. Druck.

Garantirt rauchlose Brenner.

Beluchtungen in jedem Umfange.

Frd. Barruschky, Basel

Telephon 2277. Steinenvorstadt 27.

Für Orchester, Landhäuser, Kirchen, Fabriken, Hotels, Restaurants, Gastwirtschaften.

Vin suisse

Mont-d'or

1895

Johannisberg

Riesling

Döle 1898

Exportation

flûtes et bouteilles

GEORGES MASSON

SEUL PROPRIÉTAIRE

MONTRÉUX.

2403



Essig.

Zur gef. Abnahme empfehle:

1^o Tafel- u. Speise-Essig (gelb)

1^o Wein-Essig (gelb oder rot)

1^o Burgunder-Essig (dilo)

in Leihfässchen von 50 Ltr. an.

Fried. Müller, Essigfabr.

Zürich III, Werdrst. 58.

1 Liter à Fr. 1.60 von

NAGELS 80%igem ESSIG

glot, mit mindestens 20 Liter Wasser verdünnt, den denkbar feinsten Speise-essig. Im Geschmack von Weissig nicht zu unterscheiden. Vollkommen rein. Bei grösseren Aufträgen entsprechenden Rabatt. 2385

E. K. Nagel, Essig- u. Schiffabrik.

Hallwylstr. 32, Zürich III.

Druckerei

Prospekte

Bedrungen

Photos, Preislisten etc.

in eleganter Ausstattung

Schweizer

Verlags-Druckerei

Basel.



A vendre

pour cause de départ 1 Omnibus de 12 places en bon état. Conditions avantageuses. S'adresser à l'administration du journal sous chiffre H 2399 R.

Zu verkaufen

vom Abbruch des alten Schützenhauses in Zürich den 2421 08221

Restaurationsherd,

ebenfalls einen ganz neuen. 1,20 x 0,85 m., mit zwei Bratöfen. Sieh zu wenden an

C. Diener, Baumeister, Asylstrasse 71, Zürich V.

Zu verkaufen

in einem aufblühenden Luft- und Thermalbad-Karort Graubündens, 1252 Meter über Meer, eine allseits frei und sonnig belegene

Hotel-Pension

samt Mobilien und Gartenanlagen zu mässigen Preis. Massiv im Châteaufel gebauetes Haus unter harter Beschöpfung. Enthält, ausser 2 Restaurantslokalen, ein Speisesaal, Lesezimmer und 15 Schlafzimmer mit 20 Betten. Komplet atmoliert. Am Orte, zunächst des Verkaufobjektes, die einzige Mineraltherme Graubündens. Auerkaunt vorzügliche Heilquellen.

Nähere Auskunft unter Chiffre O F 280 Ch durch Orell Füssli - Annoncen, Chur. 2407

Für Hotels!

Eine junge, kräftige Tochter, welche mehrere Jahre als Wäscherin und Glätterin thätig war, sucht Stelle in ein Hotel, wo sie nebst Ausübung ihres Berufes sich noch im Kochen ausbilden könnte.

Offerten unter Chiffre Zag. T. 28 an die Annoncen-Expedition Rudolf Mosse in Zofingen. Zag. T. 28.

MAISON FONDÉE EN 1820.

SWISS CHAMPAGNE

EXPOSITION GENEVE NATIONALE 1889

MEDAILLE D'OR

Extra Dry

Louis Mauler

LOUIS MAULER & C^{ie}

MOTIERS - TRAVERS

(Rutten) 1896



CONSERVES DE SAXON

Konserven aus den Erntlingen von Früchten und Gemüsen des Rhönethales.

Goldene Medaille

einzig den Konservenfabriken verliehene — Genf 1896.

Fruchtkonfituren - Fruchtgeldes rein Frucht und Zucker. Sehr empfehlend.

Verkäuflich in Eimern, Büchsen und eleganten Tafelgläsern.

CONFITURES DE SAXON

Hoteldirektor-Stelle gesucht.

2413

Direktor, tüchtige Kraft, mit ausgedehnten Beziehungen in der Schweiz und dem Auslande, 30 Jahre alt, verheiratet, der drei Hauptsprachen vollkommen mächtig, seit vielen Jahren in bedeutendem Hotel ersten Ranges thätig, sucht sich per Frühjahr zu verändern. — Gef. Offerten an Postfach 5139, Basel.

English Plumbing & Sanitary Works

THOS LOWE Assoc. San. Inst. & SONS

Ingénieurs sanitaires

Cannes (France) St-Moritz-les Bains (Suisse) Nice (France)

7, rue des Roses Hôtel Central 22, Boul^o Raimbaldi

Pour tous renseignements pour la SUISSE veuillez vous adresser à l'Hotel Central, St-Moritz-les Bains. 2206

MANUFACTURE DE COUVERTURES DE LAINE

E. GIRARDET & C^{ie}

A LA SARRAZ (VAUD)

Couvertures blanches et de couleur pour Hôtels.

THIBAUDES OU DESSOUS DE TAPIS.

Envol d'échantillons et prix sur demande. 2284

Hotel-Verkauf.

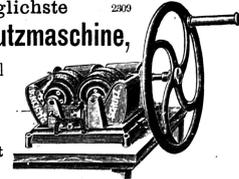
Best eingerichtetes, gut geführtes Hotel mit Café-Restaurant in bester Lage einer verkehrsreichen Stadt der Westschweiz ist unter günstigen Bedingungen verkäuflich.

Gef. Offerten an die Expedition unter Chiffre H 2400 R.

Die vorzüglichste

Hotel-Messerputzmaschine,

mit höchsten Anzezeichnungen auf Fachausstellungen prämirrt, in vielen Etablissements über die ganze Welt verbreitet, liefern



W. & A. OPEL, Frankfurt a. M., Maschinenfabrik.