

Objekttyp: **Issue**

Zeitschrift: **Schweizer Hotel-Revue = Revue suisse des hotels**

Band (Jahr): **17 (1908)**

Heft 32

PDF erstellt am: **05.08.2024**

### **Nutzungsbedingungen**

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.

Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.

Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

### **Haftungsausschluss**

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

N<sup>o</sup> 32.

Abonnement

Für die Schweiz
1 Monat Fr. 1.25
2 Monate " 2.50
3 Monate " 3.50
6 Monate " 6.—
12 Monate " 10.—

Für das Ausland:
1 Monat Fr. 1.60
2 Monate " 3.20
3 Monate " 4.50
6 Monate " 8.50
12 Monate " 15.—

Vereins-Mitglieder erhalten das Blatt gratis.

Inserate:
8 Cts. per 1spaltige Millimeterzeile oder deren Raum. — Bei Wiederholungen entsprechend Rabatt.

Vereins-Mitglieder bezahlen 4 Cts. netto per Millimeterzeile oder deren Raum.



N<sup>o</sup> 32.

Abonnements

Pour la Suisse:
1 mois . Fr. 1.25
2 mois . " 2.50
3 mois . " 3.50
6 mois . " 6.—
12 mois . " 10.—

Pour l'Etranger:
1 mois . Fr. 1.60
2 mois . " 3.20
3 mois . " 4.50
6 mois . " 8.50
12 mois . " 15.—

Les Sociétaires reçoivent l'organe gratuitement.

Annances:
8 Cts. par millimètre-ligne ou son espace, Rabais en cas de répétition de la même annonce.

Les Sociétaires payent 4 Cts. net p. millimètre-ligne ou son espace.

Organ und Eigentum des Schweizer Hotelier-Vereins.

17. Jahrgang | 17<sup>me</sup> Année

Erscheint Samstags. Parait le Samedi.

Organe et Propriété de la Société Suisse des Hôteliers.

Redaktion und Expedition: St. Jakobstrasse No. 11, Basel. \* TÉLÉPHONE 2406. \* Rédaction et Administration: St. Jakobstrasse No. 11, Bâle.

Alleinige Inseraten-Annahme durch die Expedition dieses Blattes und durch die Annoncen-Expedition Unionreklame A.-G. Luzern, Basel, Bern, Glarus, Lausanne, London, Lugano, Montreux, Paris, St. Gallen, Zürich.

Les annonces sont uniquement acceptées par l'Administration de ce journal et l'Agence de publicité Unionreclame S. A., Lucerne, Bâle, Berne, Glaris, Lausanne, Londres, Lugano, Montreux, Paris, St-Gall, Zurich.

Verantwortlich für Redaktion und Herausgabe: Otto Amsler, Basel. — Redaktion: Otto Amsler; Th. Geiser. — Druck: Schweiz. Verlags-Druckerei G. Böhm, Basel.



Todes-Anzeige.

Den verehrlichen Vereinsmitgliedern machen wir hiemit die Traueranzeige, dass unser Mitglied

Herr W. Kirchgraber-Matzig

Besitzer des Hotel St. Gallerhof in Ragaz

am Mittwoch den 29. Juli gestorben ist.

Indem wir Ihnen hievon Kenntniss geben, bitten wir, dem Heimgegangenen ein liebevolles Andenken zu bewahren.

Namens des Vorstandes:

Der Präsident: F. Morlock.

Aufnahms-Gesuche. Demandes d'admission.

Herr L. Bertram, Hotel Bellevue au Lac, Hilterfingen 70

Patén: HH. Aug. Küpfer, Genf, und D. Candrian, Hotel Victoria, Glien.

Herr Adolf Huber, Direktor, Hotel Gurtenkult in Bern (persönliches Mitglied).

Patén: HH. Jos. Meyer, Grand Hotel St. Barthélemy, Nice, und J. Huhn, Hotel Beau-Rivage, Lugano.

Herr Anton Smetana, Bad Ebnit, Saanen 30

Patén: HH. J. Schlettli-Abegglen, Hotel Krone, und J. Hubler, Hotel Terminus, Zwissimmen.

Frl. Magd. Thoenen, Hotel Jungfrau-Viktoria, Müren 80

Patén: HH. Alb. Döpfer, Grand Hotel, Interlaken, und W. Gurtner, Grand Hotel des Alpes, Müren.

Wenn innert 14 Tagen keine Einsprachen erhoben werden, gelten obige Aufnahmsgesuche als genehmigt.

Si d'ici 15 jours il n'est pas fait d'opposition, les demandes d'admission ci-dessus sont acceptées.

Résultat de l'élection d'un membre du Conseil de surveillance au 1er arrondissement.

Cartes sorties 220, rentrées 102. Ont reçus de voix: MM. E. Buchs, Glien; W. Michel, Genève; J. A. Schmidt, Lausanne; G. Amiguet, Gryon; A. Riedel, Vevey; S. D. Candrian, Glien; L. Kirchner, Chaux-de-Fonds; J. Decasper, Montreux; J. Knecht, Clarens; F. Wissel, Lausanne; E. Heer, Lausanne; J. Kaufmann, Fleurier; C. Schwenter, Vevey; 1; non valables 2.

Est élu: Monsieur F. Buchs, Hôtel Bellevue, Glien. Bâle, le 7 août 1908.

Les scrutateurs: C. Flück. Paul Otto.

Lieferanten und Prozente.

(Eingesandt.)

Unter vorstehendem Titel erschien in letzter Nummer unseres Vereinsorgans eine Korrespondenz, deren Inhalt die vorher behandelte Comestiblehändler-Vereinsfrage auf ein Gebiet bringt, gegenüber welchem wir Hoteliers nicht mehr schweigen können. Die Auseinandersetzungen, soweit sie die Comestiblefrage als solche betrafen, hatten in unsern Kreisen nicht gerade grosses Aufsehen erregt, gleichwohl aber sah gewiss ein Jeder mit Spannung dem Ausgang der Sache entgegen, aber nicht Jeder wird sich die Entwicklung der Kampagne so vorgestellt haben, wie sie nun tatsächlich eingetreten ist.

Wenn der Küchenchef eines grossen Hotels offen erklärt, dass er und die meisten seiner Kollegen von den Lieferanten (also nicht nur von den Comestiblehändlern) Prozente beziehen und er beifügt, er geniere sich nicht, solche sogar zu verlangen, wenn die Lieferanten sie nicht freiwillig offerieren, so will das ungefähr besagen, die Chefs hätten ein Recht auf Prozente. Nachdem die Comestiblesfrage auf diesen Punkt hinausläuft, halte ich den Moment für gekommen, auf ein solches Gebahren die mir richtig scheinende Antwort zu geben, wobei, das betone ich hier ausdrücklich, keine der beiden Parteien, d. h. weder Lieferant noch Chef, in Schutz genommen werden soll. Nur vom Standpunkte des Hoteliers aus will ich die Sache beurteilen.

Die Idee der Gründung eines Syndikates der Comestiblehändler mag im Grunde genommen ihre guten Seiten gehabt haben, ich muss jedoch offen gestehen, dass ich von Anfang an dieser Neuerung nicht günstig gesinnt war, und zwar aus dem einzigen Grunde, weil daraus leicht Trustgedanken hätten entstehen können. Ohne Zweifel würde durch geringere Transportspesen und durch Masseneinkauf die Ware billiger geworden sein, ob aber die Hoteliers davon profitiert hätten, ist eine andere Frage. Die Sache ist vorläufig gescheitert, das ist das Beste daran.

Was wir Hoteliers nun zu prüfen haben, und was uns eigentlich direkt angeht, das sind die Gründe, die zur Scheiterung geführt haben, und da sind in erster Linie die sogen. Douceurs, deren Beibehaltung von neun Zehntel der Comestiblehändler unterstützt wurde.

Gewiss ist den meisten meiner Kollegen diese Offenbarung eine grosse Überraschung gewesen; denn wie konnte man denken, dass von der Ware, die man selber bestellt, die Untergebenen Prozente beziehen und deshalb finde ich die Prätention des betreffenden Chefs, gelinde gesagt, dreist und muss sich jeder recht denkende Mensch über eine solche Anmassung empören. Nicht die Chefs, sondern wir Hoteliers hätten Grund, uns beleidigt zu fühlen, dass das im Geheimen praktizierte Uebel derart ausgewachsen ist. Die Chefs zu beleidigen, hatte wohl Niemand die Absicht, aber nun sollten diese alle mit offenem Visier auftreten und nicht, wie mir gesagt wurde, mit kleinteiligen Mitteln dahin wirken, diejenigen Comestiblehändler, die gegen dieses krasse Uebel auftreten, zu schädigen.

Man stellt die Angelegenheit nun so dar, als ob der Prinzipal nicht die nötigen Kenntnisse besitze, seine Einkäufe selbst zu machen, sondern auf die Begünstigung seines Chefs angewiesen sei. Es wird wohl solche Prinzipale geben, ich glaube aber doch behaupten zu dürfen, dass die Meisten ihre Interessen auch nach dieser Richtung hin selbst vertreten können

Wenn es Hotels gibt, die ihre Einkäufe durch den Chef besorgen lassen, so tun sie es, weil sie die Gewissheit haben, ihre Interessen in gute und ehrliche Hände zu legen, oder aber es geschieht aus Bequemlichkeit, das ist natürlich eines jeden eigene Sache und möchte ich diesbezüglich Niemandem zu nahe treten.

In einem Hotel gibt es aber noch vieles andere zu bestellen, warum hat denn nicht jeder, vom Direktor herunter, das gleiche Recht auf Prozente? Wohin soll uns ein solches System führen? Ich glaube durch das bisher Gesagte genügend dargetan zu haben, dass die Annahmen der Chefs prinzipiell unmöglich und unloyal sind, und sollte man daher das Kind beim richtigen Namen nennen, d. h. nicht Douceur, sondern Bestechung. Wer jemandem im Geheimen Geld gibt, besticht und warum man besticht, bedarf keines Kommentars. Der Mann, der auf diese Weise bezahlt wird, ist doch nicht die uneigennützigste Person, die sie sein sollte und es wird Niemand behaupten wollen, dass die Interessen des Prinzipals damit genügend gewahrt werden.

Die Korporation der Chefs ist eine sehr interessante und sie hat alles Anrecht auf Rücksichten. Ein Chef ist eine Person, die viel zum Gelingen des Geschäftes beitragen kann und mag deshalb das Verlangen des betreffenden Korrespondenten nach besserer Bezahlung nicht ganz ungerecht erscheinen; denn in manchen Fällen ist das Gehalt des Chefs ein ungenügendes und sollte jeder Hotelier durch ein den Leistungen des Chefs entsprechendes Salär oder aber durch Tantieme im Geschäftsbetrieb ihn derart stellen, dass er auf keinen Nebenverdienst, am allerwenigsten auf Prozente seitens der Lieferanten angewiesen ist. Was der Korrespondent von der Unmöglichkeit der Chefs, Ersparnisse zu machen, sagt, ist eine Frage für sich, deren Lösung jeder bei sich selbst suchen muss.

Die in dieser Angelegenheit zu Tadelnden sind übrigens meiner Ansicht nach, nicht diejenigen, welche Prozente nehmen, sondern diejenigen, welche sie geben, d. h. die Lieferanten und möchte ich zur Unterdrückung dieses unmoralischen Systems empfehlen, eine schwarze Liste anzulegen, auf welcher alle diejenigen Lieferanten einzutragen wären, deren Geschäftsprinzip auf solch illoyaler Basis beruht, und wir Hoteliers sollten uns solidarisch erklären, diese Firmen bei unsern Bestellungen so lange zu ignorieren, bis die erwünschte Wirkung eingetreten ist und wir uns in guten Treuen auf die Chefs und Lieferanten verlassen können. B. L.

Lieferanten und Prozente.

(Eingesandt.)

Wer den Artikel in der letzten Hotel-Revue „Lieferanten und Prozente“ gelesen und was in Sachen vorhergegangen, verfolgt hat, der muss sich sagen, dass es Zeit ist, von Hotelierkreisen aus einzuschreiten und Stellung zu nehmen gegen die Verirrung, welche im Lager unserer Chefs und der Comestiblehändler entstanden ist, denn während nach den Ansichten und Bekenntnissen des Herrn Alexander Tarozzi „die Chefs zu ehrlich sind, als dass sie sich herbeilassen von den Comestiblehändlern Prozente zu verlangen“, predigt heute der Apostel E. F. Küchenchef eines grossen Hotels der Ostschweiz, seinen Kollegen und auch uns, „dass er sich nicht schäme einzugestehen, Prozente zu beziehen und ohne zu erröten nötigen-

falls dieselben zu reklamieren“. Nun, meine Herren Kollegen und Mitprinzipale, finden Sie angesichts dieser Proklamation nicht auch, dass es Zeit ist, den Riegel zu stossen, wenn wir nicht riskieren wollen, dass nach der Auffassung des Herrn E. F. Begriffsverwechslungen zwischen Mein und Dein entstehen. Wir haben also einen allgemein gültigen Rechtssatz aufzustellen, der im Einklang mit den bestehenden diesbezüglichen gesetzlichen Bestimmungen zu stehen hat. Dazu müssen wir, wie die Redaktion ganz richtig bemerkt, die Frage beantworten: „Ist das Fördern von Prozenten von seiten der Chefs eine gerechte oder ungerechte Handlung?“ Doch gewiss eine ungerechte. Betrachten wir uns die Sache einmal näher. Ich beziehe z. B., sei es auf bestimmte Lieferungsverträge hin oder nach den jeweilig gültigen Preisouranten, von den verschiedenen Lieferanten meine Lebensmittel (unsere Rohmaterialien). Mein Chef hat sich laut unterschriebenem Engagementsvertrag verpflichtet, gegen so und so viel Salär, freie Station und Wäsche, event. am Ende der Saison oder des Jahres entsprechende Gratifikation oder sonst noch erwähnte besondere Bedingungen, die Chestelle zur Befriedigung des Prinzipals, seiner Gäste und Mitangestellten auszufüllen. Der Prinzipal hält seine Zahlungsbedingungen ein gegenüber den Lieferanten, nach realen Preisen und Prinzipien der gelieferten Waren und muss ich gestehen, dass ich von meinen Schweizerlieferanten nicht den Eindruck bekommen habe, als suchten sie durch schm. . . . , zu korrumpieren, wie es vielleicht im südlichen Nachbarlande gang und gäbe ist, was natürlich wieder auf die Ware geschlagen werden muss, sondern, dass man in der Regel für sein gutes Geld auch seine gute Ware erhält. Ich erachte es demnach als ein Verdienst derjenigen, welche den Mut hatten, die bestehenden und immer tiefer eingreifenden Krebschäden des Prozentwesens aufzudecken; denn den Andeutungen der Redaktion unseres Blattes nach hat sie noch manches in der Mappe zum Beweise und zur Illustration, wie weit man sich in dieser Sache verirrt hat, und dass es höchste Zeit ist, Remedur zu schaffen.

Doch zurück zu unseren praktischen Folgerungen. Der Comestibleslieferant bedient mich preiswürdig und ich bezahle ihn, was nicht anders als recht und billig ist. Nun kommt der Chef, der laut seinem Verträge keinerlei Forderungen mehr zu stellen hat, und verlangt hinter meinem Rücken (Herr E. F. scheint darin eine Ausnahme zu machen, er betreibt es offen) vom Lieferanten Prozente von der Summe der gelieferten Waren. Mit welchem Rechte? Doch gewiss mit gar keinem. (Auf die Entschuldigung des Herrn E. F. werde später zurückkommen.) Offenbar verlangt doch da der Angestellte etwas, was ihm gar nicht zukommt, denn angenommen, der Lieferant hätte die Preise so gestellt, dass er bei einem gewissen Umsatz noch etwelchen Rabatt gewähren könnte, so gehörte derselbe doch auf alle Fälle zum Besitzstande des Hauses und nicht zu demjenigen des Angestellten. Wie würde es, mit einem anderen Beispiel anzuführen, denn mit fixem Gehalte angestellten Commis oder Bureauchef eines kaufmännischen Hauses ergehen, wenn er sich einfallen liesse, vom Lieferanten seines Prinzipals noch Prozente herauszuschlagen und sich so in ihr gegenseitiges Geschäfts- und Eigentumsrecht zu mischen? Der Geschäftsinhaber würde doch unverweifelhaft, sobald er Kenntnis von einem Einverständnis zwischen Bureauchef und Lieferanten hätte, mit dem Einen die geschäftlichen Beziehungen brechen und mit dem Andern das Engagement lösen, weil sich beide hinter seinem Rücken unlautere Handlungen haben zu Schulden kommen lassen.

Schlimmer würde die Sache noch stehen, wenn der Angestellte dem Lieferanten gar drohen würde, dass, wenn dieser seinen Forderungen nicht nachkomme, er schon Mittel und Wege finden werde, um ihm die Kundschaft verlieren zu machen. Diese Handlungsweise streift dann schon an Erpressung, was aber auch schon vorgekommen sein soll. (Beweise liegen in unserer Mappe. *Red.*) Sicher ist, dass wir als Hoteliers oder Geschäftsinhaber das Vertrauen verlieren müssen, sowohl vor denjenigen — und zwar in höherer Masse — welche schamlos, als auch vor denjenigen, die sich schamlos lassen; und fragt man sich, wo die Geschichte dieses unlauteren Wettbewerbes angefangen hat, so muss man sich sagen, naturgemäss doch wohl bei den Lieferanten. Aber ebenso wie es unter diesen Häusern gibt, von welchen unlauteres Begehren mit Verachtung abgewiesen wird, ebenso gibt es in höherer Masse Chefs, die für diese Art Geschäftspraxis unzugänglich sind, und darf ich mit Stolz und Genugtuung sagen, dass der meine, obwohl auch Familienvater, zu dieser grösseren Zahl gehört. Da uns nun aber die Augen geöffnet worden sind und in beiden Lagern Erklärungen abgegeben wurden, welche nicht in unser Geschäftsprinzip aufgenommen werden können, weil sie unmoralisch und schädlich sind, so müssen wir uns in Zukunft gegen solche Auswüchse schützen und zwar den Lieferanten gegenüber durch Abbruch der Warenbezüge und den Angestellten gegenüber (Herr E. F. meint, dass auch die Köchinnen bereits mit angeeckt sind) durch unsere Anstellungsverträge und zwar durch einen Zusatz zu Art. 13 mit dem Wortlaute:

„Wer sich von den Hotel-Lieferanten scham... lässt, d. h. von diesen Geld oder Geschenke entgegennimmt oder gar geschäftsmässig und regelmässig Prozente von der Lieferungssumme hinter dem Rücken resp. ohne Wissen des Prinzipals bezieht, unterliegt den gleichen Folgen, wie im genannten Artikel aufgeführt.“

Hier könnte ich nun eigentlich Schluss machen, indem ich der Aufforderung unseres Fachblattes, es möchten aus Hotelierkreisen diesbezügliche Aeusserungen fallen, eigentlich Genüge geleistet hätte. Da aber Herr E. F. schon bei Beginn seines Briefes das Ansehen erweckt, als schreibe er im Namen aller Küchenchefs der Schweiz, so sei mir noch eine absatzweise Besprechung oder Erwiderung dieses Briefes gestattet, und bitte ich um Entschuldigung, wenn ich die Geduld der Leser vielleicht etwas lang in Anspruch nehme.

Ich beginne also mit dem ersten Absatz und möchte nach meinen Ausführungen stark bezweifeln, dass der Brief die schlechte Meinung bilde, welche alle Hotelbesitzer nach dem Lesen der vorausgegangenen Artikel über Scham... age und Prozente von den Küchenchefs in der Schweiz erhalten haben könnten.

Der folgende Absatz handelt vom vorläufig geschiedenen Syndikat der schweizerischen Comestibleshändler, für die ich mich zwar nicht berufen fühle, eine Lanze zu brechen, weil ich persönlich ein Anhänger des Freihandels bin und es wohl auch noch andere Mittel und Wege gibt, sich vor unlauterem Wettbewerbe zu schützen. Ich würde aber auch nichts befürchten, wenn ein Schweizerisches Syndikat der Comestibles-Lieferanten doch noch zu stande kommen sollte, was nach meiner Ansicht deren Stand erhöhte, sie würden eher besser und billiger liefern können und was den Trust resp. das willkürliche Hinaufschrauben der Preise anbelangt, so würden sich die Hoteliers der Schweiz wohl nicht so leicht das Fell über die Ohren ziehen lassen; ganz so naiv sind sie denn doch nicht. Mir macht es eher den Eindruck, als ob gute Absichten die Initiative geweckt habe und so weit es sich um das eingerissene Scham... system handelt, so ist es unsere Pflicht und Schuldigkeit, ihnen zur Bekämpfung desselben zu helfen, wann und wo wir nur können.

Ich habe, was loyalen, realen und soliden Geschäftsverkehr anbelangt, immer noch mehr Achtung und Zutrauen zu unseren Schweizer Lieferanten, als vor mancher ausländischen Firma; denn, dass das bekannte Vorgehen des Hauses Cesare Adami in Modena bei meinen Kollegen als ein laiales angesehen werde, glaube ich nicht.

Im folgenden Abschnitte geht Herr E. F. doch gewiss auch zu weit, wenn er von allen Küchenchefs redet bezüglich Unterdrückung des Prozentwesens, oder glaubt er, es gäbe nur Aktienhotels in der Schweiz und dass die Anderen nur Köchinnen hätten, die zwar nach seiner Meinung auch mit Leib und Seele am Prozentwesen hängen!?

Im gleichen Absatz spricht Herr E. F. erst von Trinkgeldern, wirft dann aber alles in einen Topf und plaidiert zuletzt doch wieder für das bessere Stück, das Prozentverfahren. Aber glauben Sie denn nicht, Herr E. F., dass zwischen Trinkgeld und Prozent ein himmelweiter Unterschied ist. Das Trinkgeld wird wohl kaum aus der Welt geschafft werden können und wird ein Prinzipal auch wohl kaum etwas Verachtungswürdiges darin erblicken, wenn sein Chef am Ende der Saison oder des Jahres — wenn Alles gut gegangen ist — von diesem oder jenem Lieferanten ein kleines Geschenk oder Trinkgeld erhält; deswegen vergibt sich der Chef noch lange nicht seiner Unabhängigkeit und er wird nach wie vor diejenige Ware zurückweisen, welche sich nicht mit dem Interessen des Hauses seines Prinzipals deckt. Anders verhält es sich aber mit dem Prozentsystem, welches gewerbmässig betrieben wird und als eine Art Wucher zu betrachten ist. Wie es da wohl aussehen mag mit der rücksichtslosen Wahrung der Interessen des Hauses gegenüber dem Lieferanten, überlasse ich einem Jeden zur eigenen Beurteilung.

In Kairo war ich noch nicht und kann daher auch über dortige Zustände nicht urteilen, nur finde ich, dass wir in der Schweiz weniger die Gewohnheit haben, von geschliffenen Waffen zu reden. Bei uns heisst es „tühret die Trommel und schwenket die Fahne“ und wenn wir „Händel“ haben, so werden sie nicht blutig erledigt.

Lobenswert ist von Herrn E. F., dass er offen für das Prozentsystem für sich, seine Kollegen und Kolleginnen eintritt, ob das aber Jahrhundertlang schon so war, wird er wohl selbst nicht so ganz steif und fest glauben und ob sich das die Hoteliers der Schweiz gefallen lassen werden, glaube ich denn doch nicht.

Indessen spricht Herr E. F. aber doch von einer Schuld, also ist er mit sich selbst doch nicht so ganz im Reinen, dass die Sache recht ist und zwar gibt er die Schuld den Löhnen. Aber Herr E. F., warum nehmen Sie denn eine Stelle an, die für Ihre Leistungen zu niedrig belohnt ist, meinen Sie, das Hotel, wo sie sind, wäre geschlossen geblieben, wenn Sie die Stelle nicht angenommen hätten? Nein, denn es hätte einer Ihrer Kollegen die Stelle bekommen. Allerdings bildet die Küche eine der wichtigsten Abteilungen des Geschäftes, ob es aber allein die Seele ist, möchte ich noch nicht so schnell unterschreiben; man verlangt heutzutage noch gar manches Andere in einem Hotel und Alles zusammen macht dann die Seele. Alle, die zur Befriedigung der Gäste, des Prinzipals und der Mitangestellten arbeiten, haben Anteil am Erfolg und guten Namen des Hauses und sind ihres Lohnes wert.

Begreifen kann ich nicht, weshalb sich Herr E. F. über die Löhne in der Schweiz beklagt; ich lese doch auch die internationalen Fachzeitungen, mir ist aber bis jetzt nicht aufgefallen, dass die Löhne z. B. im „Offertenblatt“ des I. H. V. oder in der italienischen *Rivista degli Alberghi* entsprechend höher wären, wie bei uns in der Schweiz. Wohl aber ist mir bekannt, dass die Hotelangestellten nach deren eigenen Aussagen nirgends so gut gehalten werden, wie gerade in der Schweiz.

Herr E. F. befindet sich doch gewiss auch im Irrtum, wenn er die These aufstellt, dass ein Chef und ein Hoteldirektor über die gleiche Summe von Kenntnissen verfügen. Aber Herr E. F., ich habe zwar nicht die Ehre, Ihren Herrn Direktor zu kennen, auch nicht die Aufgabe, denselben in dieser Beziehung in Schutz zu nehmen, das soll er nur selbst besorgen, aber das kann ich Ihnen sagen, dass an einen verantwortlichen Hotelleiter heute solche Anforderungen gestellt und eine solche Summe von Kenntnissen verlangt werden, dass er zwei Mal auf die Welt kommen und äusserst intelligent und fleissig sein müsste, um in bezug auf Menschenkenntnis, Technik, kaufmännischer Taktik, Sprachen, allgemeiner Rechtskenntnis, Bau-Erfahrung usw. überhaupt zu genügen. Es ist wahr und wird ja nie bestritten, dass die Küche ein Hauptfaktor im Hotelbetriebe ist, aber der Chef hat doch nur für sein Spezialfach zu sorgen, der verantwortliche Hotelleiter noch für viele andere. Wenn der Chef seine Sache gemacht hat, so bleiben ihm selbst in der Hochsaison noch einige Stunden übrig, für seine Privatgeschäfte, dem leitenden Geschäftsführer aber nicht, er wird überall verlangt und soll überall sein.

Was die vielen Unkosten und Lasten anbelangt, die Herr E. F. hat, so weiss ich gar nicht, worin dieselben bestehen sollen, er selbst hat doch freie Station; andere Leute haben auch Familie und wenn würde es nicht die höchste Genugtuung verschaffen, wenn er sich selbst etwas fehlen lässt zu Gunsten seiner lieben armen Eltern; Schreiber dies hat das Alles auch durchgemacht. Denken Sie sich nur einen Beamten mit 4000 Franken Gehalt jährlich und deren gibt's bei uns nicht einmal so viele — wer 4000 Franken hat, ist schon schön heraus — diese haben, wenn nicht besondere Verhältnisse obwalten, keine freie Station und sie arbeiten sich auch ab, wie heutzutage wohl mehr oder weniger Alle, die im Dienste des öffentlichen Lebens stehen, und erziehen ihre Kinder nebenbei standesgemäß, obwohl ihnen bis jetzt der Pensionstern des Staatsdienstes nicht winkte. Wie machen es diese?

Allerdings, und das geben wir auch zu, ist der Chefberuf ein aufreibender, er bedarf einer sehr starken Willenskraft, sonst stürzt er sich sogar vor der Zeit ab und er ist dann, wie man so zu sagen pflegt, ein armer Teufel; aber dieser Gefahr sind auch andere Berufsarten mehr oder weniger ausgesetzt und kenne ich verschiedene Chefs, die der Abnutzung und dem Alter, wenn sie im Angestelltenverhältnis verbleiben, damit vorbeugen, dass sie sich rechtzeitig in die Lebensversicherung aufnehmen lassen, sei dies nun auf bestimmtem Termin im Leben, sei es auf Ableben.

Wenn mir noch etwas Leid tut, so ist es der Satz „es stehen uns 15 Jahre zur Verfügung und diese müssen wir ausnutzen, um uns und unsere Familie zu unterhalten und uns etwas auf die Seite zu tun“. Habe gewiss nichts dagegen, aber in welchem Sinne ist es gemeint? Man kann etwas ausnutzen auf seine eigenen Kosten — was wohl hier gemeint ist — aber man kann auch etwas auf anderer Leute Kosten ausnutzen; nach dem Vorausgesagten dürfte wohl mancher das Letztere annehmen.

Wenn die Löhne wirklich nicht ausreichen, so gibt das doch gewiss noch kein Recht zur Selbsthilfe, mit dieser hat die Welt noch nicht bestanden und wird auch nie bestehen können, so lang ein Mensch den andern braucht; da wäre denn doch der Vorschlag in der „Hotel-Revue“, No. 27 vom 4. Juli, ein ehrlicherer Ausstrag, der es mit beiden Theilen gleich gut meint und der darin giftet, dass nach geschäftlicher Praxis und je nach dem Hause und den

Verhältnissen einen Durchschnittsverbrauch pro Person per Küche festzusetzen (Kohlen inbegriffen) und dass nach Saison- oder Jahresabschluss der Ueberschuss, also die Ersparnis, geteilt wird, was nicht nur theoretisch, sondern auch praktisch ganz gut durchführbar ist.

Glauben Sie, Herr E. F., im ferneren nicht auch, der Satz „der Chef ist in der Regel ein ehrlicher Mann“ wäre im Interesse Ihres Standes besser unterblieben? Ich bin überzeugt, mein Chef und mancher andere wird bei diesem Satze gedacht haben: ich bin nicht nur in der Regel, sondern überhaupt ein ehrlicher Mann.

Ueber die Reklamation von Prozenten habe ich mich schon ausgesprochen, nur bin ich anderer Meinung in bezug darauf, dass bei einem realen Geschäft, d. h. bei einem Geschäft, welches prima Bezugsquellen hat und auch bezahlen muss, was die Ware wert ist, nicht der Lieferant, sondern der Hotelier die Prozente bezahlt.

Schliesslich liegt es im Interesse des ganzen schweizerischen Fremdenverkehrs, dass nicht nur in erstklassigen, sondern in allen Hotels die Gäste zu befriedigen sind, und zwar nicht nur allein von der Küche aus, denn was würde mir am Ende meine gute Küche nützen, wenn ich schlechte Bedienung, schlechten Keller, keine sorgfältig gepflegte Wäsche, keine guten Betten, keine Ordnung im Bureau und in der Conciergerie hätte?

Zuletzt möchte ich meiner Meinung noch insofern Ausdruck geben, dass die „Hotel-Revue“ des Chefs eher entgegengenommen ist, als ihren Stand zu beleidigen; denn der bereits angeführte Schlusssatz in No. 27 genannten Blattes spricht eher für die Chefs als für unseren Stand, es ist ein Vorschlag zur Güte für beide Teile.

Einmal muss aber Alles fertig werden und bin auch ich auf der Neige angelangt. Man hat gewünscht, dass man sich ausspreche und das habe ich für mich gethan, hoffend, dass auch noch andere Kollegen zur Klärung der Sache beitragen; denn wir alle drei: Prinzipale, Lieferanten und Angestellten haben einander nötig.

## Lieferanten und Prozente.

(Eingesandt.)

Auf die Polemik der Comestibleshändler will ich mich nicht weiter einlassen, es ist eine Sache, die zunächst nur ihre Kreise angeht und uns vorderhand nicht berührt. Dass diese Herren einen Ring zu bilden suchen, lediglich um uns zu dienen, lieber Leser! die Botschaft höre ich wohl, allein mir fehlt der Glaube. Wie dem auch sei, sollte je versucht werden, derartige Reformen auf unsere Kosten einzuführen, sind wir ja glücklicherweise in der Lage, uns zu verteidigen.

Eine andere Sache aber ist die Prozentfrage der Chefs. In diesem Punkte wäre es Zeit, ein für allemal Klarheit zu schaffen. Der Chef in der Ostschweiz ist überzeugt, dass die Annahme von Prozenten, ja sogar deren Forderung ein ganz ehrliches Verfahren und deshalb vollständig berechtigt sei. Ich, erfahrener alter Prinzipal bin aber ebenso überzeugt vom Gegenteil, es sei denn, dass beim Engagement ein derartiges Abkommen stipuliert ist. Es scheint, dass dieses bei Aktiengesellschaften hier und da vorkommt, bildet aber jedenfalls eine seltene Ausnahme. Wo eine derartige Klausel fehlt, betrachte ich das Prozentgeben als Bestechung seitens der Lieferanten und die Annahme, gelinde gesagt, als eine unehrliche Handlung. Der Chef verteidigt seine Ansicht mit der banalen Phrase, dass es ein alter eingefleischter Brauch sei, leider ist dieses in Frankreich allgemein der Fall und bekanntermassen verlangt auch die Köchin und zwar mit Wissen der Herrschaft von allen Lieferanten *„le sou du franc“* also 5%. Ist dieses aber ein Grund, einen so krassen Missbrauch auch in andern Ländern zu dulden? Ganz gewiss nicht. Es ist wahr, der Chef ist im Hotel eine bedeutende Persönlichkeit, der Ruf eines Hauses hängt nicht zum kleinsten Teil von der Küche ab, allein er bildet doch immerhin nur ein Glied, wenn auch ein wichtiges, der ganzen Maschine. Ich glaube auch, dass es mit der Gehaltsangabe des Chefs nicht ganz stimmt. Wenn ein Haus mit 300 Betten Fr. 2500 bis 4000 bezahlt, so kann das doch nur für die Saison sein, er müsste also sein Einkommen, auf ganze Jahr gerechnet, verdoppeln.

Im Grossen und Ganzen ist das Küchenpersonal, vor allem der Chef recht gut bezahlt, und wenn die Herren ein wenig sparsamer wären, würde Mancher im Alter in einer bessern Lage sein. Leider wird in diesem Punkte vom Hotelpersonal im allgemeinen und vom Küchenpersonal im besonderen, recht viel gesündigt.

Der Herr Chef E. F. scheint etwas eifersüchtig zu sein auf das Einkommen der Direktoren und stellt die Tätigkeit der beiden in eine Parallele; es ist ja recht nett, wenn man sein Licht nicht unter den Scheffel stellt, sondern gehörig leuchten lässt, aber es darf doch auch nicht zu grell leuchten. So leid es mir tut, muss ich doch die Meinung, welche der Chef aus der Ostschweiz von seiner Stellung hat, etwas herabschrauben. Wenn auch, wie ich ja anfangs schon erwähnte, die Küche eine grosse Rolle spielt, so ist die Bildung der Chefs eben doch eine recht einseitige, er kann in seinem Fach ein Künstler sein, ohne von dem übrigen Betrieb einen Hochschein zu haben, ja sehr häufig kennen die Herren Chefs nicht einmal die Preise des Rohmaterials, welches sie verarbeiten — interessieren sich auch nicht dafür. Das Resultat dieser einseitigen Erziehung zeigt sich sehr oft, wenn die Herren Köche sich selbst etablieren.

Was wird dagegen alles vom Direktor eines erstklassigen grossen Hauses verlangt; welche Summe von Kenntnissen muss ein solcher Mann haben, wenn er seine Stellung richtig ausfüllen soll. Der Chef hat die Verantwortlichkeit der Küche und event. seiner Untergebenen, der Direktor aber trägt sie für das ganze Unternehmen, er ist nicht nur der technische Leiter, sondern hat auch dafür zu sorgen, dass das Geschäft finanziell prosperiert. Ist er verheiratet, so hilft meistens seine Frau mit und sie haben grosse Auslagen für Garderobe, welche der Chef dagegen auf ein Minimum beschränken kann.

Meine Ansicht geht dahin, der Hotelier-Verein sollte die nötigen Schritte tun, damit die Prozentfrage sobald als möglich geregelt wird und zwar etwa in dem Sinne, dass bei den nächstjährigen Engagements eine Klausel aufgenommen werde, welche die Annahme von Prozenten verbietet, ebenso soll den Lieferanten jede Verabfolgung irgend welcher Gratifikation untersagt werden. Gleichzeitig möchte ich vorschlagen, den Chef am Küchenbureau zu beteiligen. Man nimmt einen Durchschnitt der Auslagen pro Person und an der Differenz nach unten, d. h. an Ersparnisse der Auslagen soll der Chef mit so und so viel Prozent beteiligt sein. Auf diese Art, die übrigens schon in einigen Häusern eingeführt ist, wäre der Chef angespart, bei gleich guter Küche, die grösste Sparsamkeit zu beobachten, er würde sein Einkommen auf reelle Weise erhöhen und das Haus nicht nur nicht schädigen, sondern zu seinem Fortkommen beitragen.

Ch. St.

## Lieferanten und Prozente.

(Eingesandt.)

Seit Wochen liest man in der „Hotel-Revue“ hin und her über Comestibles-Vereinsachen, die sicher mit grossem Interesse von vielen Kollegen verfolgt wurden; auch das Scheitern dieser von Basler Comestibleshändlern angeregten Gründung ist bekannt; der Misserfolg dürfte nicht zu sehr überraschen, wenn man das Für und Wider in Betracht zieht. Inwiefern die Köche resp. Chefs an dem Misslingen Schuld sind, wird sich wohl noch auflären. Tatsache ist, dass die sogenannten *Doutours* ein auf Kosten der Hoteliers eingerissener Unfug ist, der leider wohl kaum je ganz abgeschafft werden kann und den die Hoteliers sich einfach gefallen lassen müssen, so lange er existiert. Jeder Lieferant sucht eben möglichst viel verkaufen zu können und mancher glaubt, wenn er ein wenig den Chef oder die Köchin scham... gehen die Ordres besser ein. Ganz unrecht ist diese Meinung ja nicht; denn mehr oder weniger haben diese beiden doch einen Einfluss, egal, ob der Prinzipal selbst einkauft oder der Chef. Nach dem, was Herr E. F. unter obigem Titel in letzter Nummer der „Hotel-Revue“ geschrieben, kann man ohne zu „erröten“ annehmen, dass die Herren Chefs, namentlich solche in grossen Häusern, wo sie meistens selbst einkaufen, auch ein wenig an sich denken.

Bevor ich auf das „Scriptum“ des Herrn E. F. näher eingehe, bitte ich, dem Herrn des 300-bettigen Hauses in Anbetracht seines offenen Geständnisses mildernde Umstände nicht zu versagen. Der Redaktion müsste man eigentlich danken, dass sie uns ein solches Schriftstück nicht vorenthält, denn tatsächlich gibt uns dies Einsicht in bis jetzt nicht so oft gekannte „Küchenheimlichkeiten“. Wenn es so ist, wie Herr E. F., der erstklassige Küchenchef sagt, nämlich, dass seine Kollegen wohl alle ziemlich seine Ansicht teilen, dann heisst es aber in Zukunft „Vorsicht“ beim Engagieren solcher Herren. Es ist geradezu eine Schande, — ich sage es „ohne zu erröten“ — was der Küchenchef eines erstklassigen Hauses uns offenbart und sicher wird sein stülvolles und an manchen Stellen lächerliches Schreiben nicht dazu beitragen, seine Standeshere zu heben und soll ein solches „Briefchen“ eine Art Rechtfertigung bedeuten! Mit solchen Waffen will dieser Herr E. F. angebliche Beleidigungen der „Hotel-Revue“ zurückweisen? Er scheint nicht zu wissen, welche Anklagen er gegen sich selbst und seinen Stand erhebt! Er will sein Rezept auch hier nach dem alten Vatel machen; auch dieser soll schon „Schm... gelder“ angenommen haben. Woher wissen Sie denn das, Herr E. F.?

Ich nehme nach seinem Brief an, dass dieser erstklassige Chef von grosser Abkunft stammt und nicht die Ansprüche eines gewöhnlichen Koches macht, aber was seine Bemerkungen bezüglich des Salärs anbelangt, so gehen sie doch ins Ueberschwengliche; sich gar noch mit dem für das ganze Haus verantwortlichen Direktor auf eine Stufe stellen zu wollen, ist zu albern, um näher darauf einzugehen. Ein Küchenchef mit 2500—3000 Franken pro Saison kann also nicht existieren resp. nichts ersparen? Zwei Saisons im Jahr machen 5—6000 Franken mit freier Station. Welche Unkosten und Lasten ruhen denn auf so einem Chef, selbst wenn er eine Familie hat? Es ist anzunehmen, dass er sich seine Frau aus denselben Ständen holt, aus welchen er selbst stammt, so sagt doch Herr E. F. selbst, und solche Frau hat doch keine grossen Ansprüche zu machen!

Dem Hotelier zuzumuten, auch noch seine Eltern oder Verwandten usw. zu erhalten, ist mehr als frivol zu nennen und soll der Hotelier gar noch für etwaige grosse Familie zu sorgen verpflichtet sein?

Ferner sagt der erstklassige Herr Küchenchef in seinem Brief, dass ein Chef mit 50 Jahren ein alter Mann sei. So! Sind denn die vielen noch rüstigen 50jährigen Chefs damit einver-



Durch die

## Möbel & Dekoration A.-G., Zürich

vormals Furtwängler, A.-G.

im Frühjahr 1908 ausgeführte Hotel-Lieferungen:

Grand Hôtel Zürich & Baur en ville, Zürich . . .	170 Betten
Giger's Hotel Waldhaus, Sils-Maria . . . . .	100 „
Hotel Albana vorm. Weissstein, St-Moritz-Dorf . . .	75 „
Bellevue au lac & Palace Hotel, Zürich . . . . .	40 „
Kurhaus Hotel Mattenhof, Interlaken . . . . .	40 „
Hôtel Royal-St-Georges, Interlaken . . . . .	40 „
Pension Florhof, Zürich . . . . .	30 „
Schlosshotel Enderlin, Pontresina . . . . .	10 „

Im Frühjahr 1908 über 500 Hotelbetten geliefert.

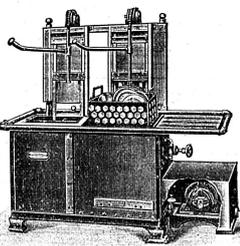
1019 Grösste Leistungsfähigkeit. — Eigene Fabrikation. N 14,213

Ausgezeichnete Referenzen. Anfertigung von Salons und Täferarbeiten. Ausgezeichnete Referenzen.

Vorteile der vielfach patentierten und prämierten Geschirrspülmaschinen u. Apparate

### SIMPLON

von  
**H. KUMMLER & C<sup>IE</sup>, Maschinenfabrik, AARAU (Schweiz)**  
(G 2925 Z 1056) gegenüber allen anderen Systemen.



Maschinen so niedrig, dass kein Holztritt vor derselben nötig ist. Bedienung so leicht und bequem, dass man mit einem Finger die schwersten Geschirrkörbe transportieren kann. Die Geschirrkörbe müssen nicht an Bügeln befestigt werden. Oestellen, Zahnräder, Schneckengetriebe und geschränkte Riemen, was Reparaturen bringt, gibt es bei Simphon nicht.

Überzeugung von diesen Vorteilen schliesst den Kauf eines anderen Systems aus. Die Maschinen und Apparate Simphon verbreiterten sich durch die enormen Vorteile gegenüber anderen Fabrikaten sehr schnell über den ganzen Erdball und stehen prima Referenzen zu Diensten.

Legen Sie Wert darauf Ihre Tafelmesser in beständig tadellosem Zustande zu erhalten, so benutzen Sie die billigen Messerspülapparate.

In Tausenden von Häusern zu grösster Zufriedenheit im Gebrauch, was Hunderte von Zeugnissen bestätigen.

Preis eines Apparates je nach Grösse Fr. 10. — bis 30. —. Prospekte üb. Geschirrspülmaschinen u. Messerspülapparate auf Wunsch gratis.

## Mechanische Leinenweberei Worb

(vormals Röhli'sberger & Cie.)

Gegründet 1785 **Worb bei Bern** Gegründet 1785

empfiehlt sich für die Lieferung von

### erstklassiger Hotelwäsche

mit oder ohne eingewobenen Namen.

Musterkollektionen stehen gerne zur Verfügung. Devisen und Arrangements bei Neueinrichtungen.

Eigene Naturbleiche. \* Konfektionsatelier. 1002



## Einst!



Transportable elektrische  
Staubsaugapparate

## „GNOM“

Stationäre  
Entstaubungsanlagen

mit Trockenfilter oder Staubabschwemmung für Etagen und ganze Häuser.

Kostenanschläge auf Verlangen.

## F. & C. Ziegler

Schaffhausen.



## Jetzt!



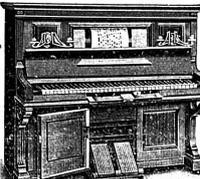
(O 2148 Z) 1055

### Norddeutsche Fischkompagnie

Koch & Schütte, Geestemünde.  
Lieferanten sehr vieler Hotels des In- (A 11,229) und Auslandes. 3191  
**Seefische, Kammern usw.**  
Tel.-Adr.: Fischkompagnie. Telefon 326.

### Zeugniskopien

besorgt sauber, umgehend  
und billig (K 14019) 657  
**Th. Furler-Ingold**  
Zürich I., Oberdorfstr. 10.



Player-Pianos als gewöhnliches Piano und als Pianola spielbar. 3103  
Piano-Orchestration elektrisch und mit Gewichtsaufzug, wunderbare Konzerte und Ballmusik, 6-30 Musikstücke. LL 1854  
Piano-Mignon reproduziert das Spiel des grössten Pianisten, wie Paderewsky absolut naturgetreu.

**A. Emech, Montreux.**  
Permanente Ausstellung unter im Montreux Palace Hotel.

## Der Erfolg

beweist, dass Sie mit

## PETRIN

dem modernsten und besten  
(1070) Waschmittel K 14010

### 50% Ersparnis

an Arbeit und Wäsche erzielen.  
Probekisten à 8 und 12 kg. zu  
Fr. 1.60 per kg.

Chem. Fabrik, Stalden i. Emmental  
Fabrik für Wasch-, Glätte- und Putzapparate.

1089 Aechte geräucherte (K13,938)

### Misoher-Bauernshinken

(roh) von 4-8 kg. à 3.80-4 Fr.  
das Kg. franco gegen Nachnahme.  
Robert Martignoni, Roveredo, (Grison).

Ausrottung der  
Wanzen  
durch Vergasen v.  
Matthäi in ist  
einzig rationell u.  
wirklich radikal.  
Keine Schmiererei.  
Amtl. empfohlen.  
Verlangen Sie  
Prospekte. 117

**Matthey-Meier & Cie., Basel.**

### Buchführung.

Neuanlagen, Revision, Nachtragung, Ordnen und Abschluss von Geschäftsbüchern; Gewinn-, Verlustrechnungen, Bilanzen und Gutachten für Gewerbe, Hotels, Handel und Fabrikgeschäfte, Gesellschaften jeder Art. K 13,876  
Diskret und gewissenhaft. 1064

**C. A. O. Gademann, Bücherrevisor**  
Zürich I, Gessnerallee 50.

### Kaffee-Extrakt

Bapperswiler-Himpele-Kaffee-Extrakt  
(mit der Bienenhausschutzmarke).  
In Büchsen zu 2/4, 5, 10-50 Kilos.  
Per Kilo Fr. 2.50 franco.  
**Das Beste und das Natürlichste.**  
In Paris und Wien mit goldenen Medaillen und Ehrenkreuz höchst diplomiert.

1079 112574 Z

### Geröstete Kaffees

in ca. 50 reinhomögenen Sorten  
Strocco-Heissluft-Schnelldörrerei  
(taffeltes gleichmässige Röstung).  
In Büchsen und Säcken von 5-100 Kilos. Netto.  
Preislisten und Muster gratis und postversend.  
Kleinstsorten und Blättchen in gross

**Gustav Himpele, Rapperswil.**

MAISON FONDÉE EN 1829.



## Einst!



Transportable elektrische  
Staubsaugapparate

## „GNOM“

Stationäre  
Entstaubungsanlagen

mit Trockenfilter oder Staubabschwemmung für Etagen und ganze Häuser.

Kostenanschläge auf Verlangen.

## F. & C. Ziegler

Schaffhausen.



## Einst!



(O 2148 Z) 1055

## Berndorfer Metallwaren-Fabrik

**ARTHUR KRUPP**  
BERNDORF, Nieder-Osterr.

Schwerver Silberne Bestecke und Tafelgeräte  
für Hotel- und Privatgebrauch.  
Rein-Nickel-Kochgeschirre. Kunstbronzen.

Niederlage und Vertretung  
für die Schweiz bei:  
**Jost Wirz,**  
Pilatshof  
gegenüber Hotel Viktoria.

Preis-Courant gratis und franco.

## Weinhandlung Albert Bächler & Cie.

Kreuzlingen. (R 10849)

Spezialitäten in Ostschweizer und Tyrolerweinen  
aus besten Lagen. 3192

Generalvertreter der Häuser  
**J. Galvet & Cie.**  
Bordeaux. Cognac (Charente). Beaune (Côte d'or).  
**Hermann Trapet, Bonn a/Rh.**

Keine Explosions-  
gefahr!



**„JUWEL“**

BESTER PETROLGAS KOCHER.

Russt und riecht  
absolut nicht!

Wien: Januar 1908: Goldene Medaille und Ehrenpreis.  
Paris: April-Mai 1908: Höchste Auszeichnung Grand Prix.

Der sparsamste und billigste der Welt!  
Drei- bis viermal schnelleres und billigeres Kochen als mit andern  
Kochvorrichtungen. Vorzüglichste Einrichtung zum Glätten! 18 und  
20 Fr. per Stück. Prospekte kostenlos. Nicht zu verwechseln mit  
andern minderwertigen Apparaten. (O 2117 Z) 3291 B

**C. Petzold & Co., Schwanengasse 6, Zürich I.**

## Hotel-Direktor.

35 Jahre, tüchtig, energisch gelernter Fachmann, speziell Küche,  
sprachgewandt, bilanzfähig, mit guten Verbindungen, kautions-  
fähig, zur Zeit in leitender Stellung in ganz erstklassigem Hause  
in Oberitalien, sucht auf kommenden Herbst passendes Eng-  
agement. Prima Referenzen.

Geht. Offerten unter Chiffre **H 65 R** an die Expedition  
dieses Blattes.

## Fusschweiss

wunde Füsse, Fussbrennen, so auch  
üblen Geruch, beseitigt ohne nach-  
teilige Wirkung, garantiert, in zwei  
bis 3 Tagen, ärztlich empfohlenes  
Spezialmittel: (G 13510)

### Antisudarlin-Fusstinktur (Balsam).

Allein-Versand (echt) durch die **Kronen-Apotheke** (chemisches  
Laboratorium) in **Rorschach** (Schweiz), gegen Nachnahme Fr. 1.45

Für ein im Bau begriffenes, grosses modernes  
Hotel, in Oesterreich, mit einem Kostenaufwande von  
1 1/4 Millionen Kronen, ein kapitalskräftiger

## Pächter, eventuell Direktor,

ewelcher sich finanziell beteiligt, gesucht. Geschätzte Anträge  
erbeten unter „Adria No. 168“ an **Rudolf, Mosse, Wien I.,**  
Seilerstätte 2. (1067) 13,914

## Kennen Sie schon

unsere „Motomül“-Kaffeemühle? — Nein? So verlangen Sie  
sofort gratis und franco

## unsere „Motomül“

Preisliste über diese Mühlen! — Sie können die  
wie eine elektr. Tischlampe an jeden Steckkontakt Ihrer  
elektr. Leitung anschliessen und in Betrieb setzen! Diese

## Kaffeemühle

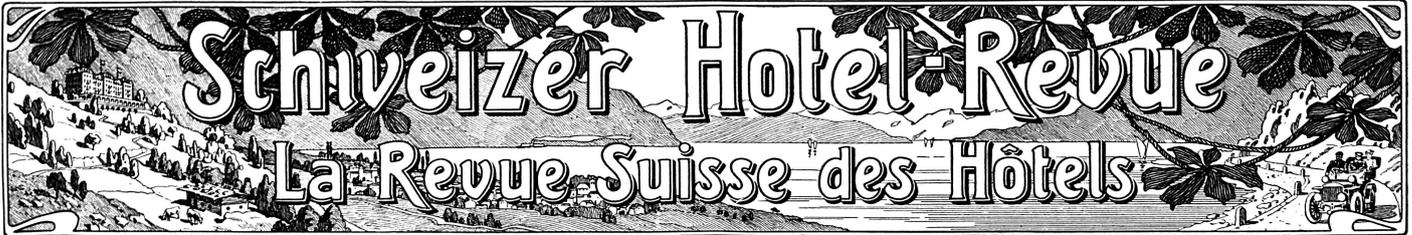
arbeitet völlig gefahrlos, ohne Transmission, ohne Räder und  
Treibriemen und bedarf zum Betrieb keiner Befestigung!

3123 P 2158 Z

Im Gebrauch u. a. im:  
Hotel Schweizerhof, Interlaken. Grand Café Métropole, Basel.  
Bad. Bahnhofbüffel, Basel. Hotel Gerber-Terminus, Aarau.  
Grand Hôtel Belvédère, Davos-Platz.

## Maschinenfabrik Com.-Ges. Ferd. Petersen

Hamburg 5. — Zürich II a. (Gegründet 1857.)



## Fournisseurs et Pourcentage.

Le chef de cuisine d'un grand hôtel de la Suisse orientale nous prie d'héberger la lettre ci-dessous. Nous ferons remarquer que nous n'avons nullement le devoir de défendre les intérêts des chefs, mais comme ces derniers se trouvent offensés par ce qui a été dit sur les "douleurs" et que, dans notre dernier numéro, l'un d'eux a protesté pour lui et ses collègues contre ce que nous avançons, nous laisserons aujourd'hui la parole à l'un de ces messieurs qui avoue franchement que les chefs acceptent des pour-cents et reconnaît que les choses se passent comme nous le disions. Notre correspondant trouve, il est vrai, une excuse à ces pratiques. Comme nous ne pouvons juger si l'on peut admettre cette excuse, et dans quelle mesure, nous espérons que Messieurs les hôteliers voudront bien dire leur opinion à ce sujet.

La lettre ci-dessous affirme que le principe des pour-cents se justifie pleinement; la question de l'Union des marchands de comestibles entre donc dans une nouvelle phase; il s'agit de savoir si, en principe, le chef a le droit de demander des pour-cents ou non, si c'est permis ou non de le faire. Mais, comme dans ce cas, il ne s'agit non seulement des marchands de comestibles, mais aussi d'autres fournisseurs, entre autres des bouchers qui font des affaires bien plus considérables avec l'hôtelier, nous traiterons dorénavant cette question sous le titre de "fournisseurs et pour-cents", espérant que du choc des idées jaillira la lumière.

Voici la lettre du chef:

(Textuelle).

Monsieur le Rédacteur de l'"Hôtel-Revue",

Bâle.

Ayant suivi la lecture de vos correspondances sur le Syndicat des Comestibles de Bâle, et les non-ditants articles de votre rédacteur signant A. qui font paraître les Chefs de cuisine de Suisse sous un aspect très désobligeant pour eux, je vous prie d'avoir la bonté d'insérer cette lettre dans les colonnes de votre estimable journal, car je tiens au tant que possible à atténuer la mauvaise impression que MM. les propriétaires d'hôtel du monde entier, pourraient avoir sur les Chefs de cuisine de Suisse, après la lecture de ces articles.

Je ne discuterai pas les statuts du Syndicat des Comestibles de Bâle, qui voulaient englober tous les Comestibles Suisses dans leurs points de vue, mais je puis affirmer en toute connaissance de cause, que l'article fatal de ces statuts concernant les pourboires aux chefs de cuisine, n'est pas la seule cause de l'échec de ce Syndicat. Un des principaux articles des statuts qui a fait que nombreuses ont été les défections parmi les comestibles suisses, a été celui des prix-courants et des commandes à faire en commun. Nombreux sont ceux qui n'ont pas voulu aliéner leur liberté de commerce au profit des fondateurs de ce Syndicat. On voulait les forcer à faire un prix unique pour la même marchandise; et de ce fait plus de concurrence pour les prix-courants. Les neuf-dixièmes des comestibles de Suisse ont refusés, et dans l'intérêt des hôteliers, ils ont bien fait. Ensuite pour les commandes en commun, qui ont rapporté aux Comestibles de Bâle, la première semaine du fonctionnement, la jolie somme de fr. 1800 d'économies sur les transports de marchandises seulement; qui donc en a profité? Il est permis de douter que ce soit MM. les hôteliers, et qu'une diminution ait été faite sur les prix-courants.

Il est permis de douter également que la suppression des pourboires aux Chefs de Cuisine, devait profiter aux hôteliers, car je doute que les mêmes prix-courants aient subi une baisse à cet égard; il est évident que cet article des statuts n'a été adopté que pour encourager MM. les Propriétaires d'hôtels à patronner ce Syndicat, qui avait le courage de s'aliéner tous les Chefs de Cuisine, en supprimant leurs pourcentages.

Maintenant toute la faute de l'échec du Syndicat est mise sur le dos des Chefs de cuisine, nous y sommes habitués, car il y a deux ans déjà la maison Z. de Genève avait fait une enquête pour l'installation d'un grand magasin de Comestibles au Caire, et vu la grosse dépense pour les terrains et les installations s'est vue dans l'obligation de renoncer à son projet, mais au retour, tous les hôteliers de Genève, et autres qui voulaient l'entendre se sont vus raconter que l'affaire n'avait pas pu réussir, à cause des exigences des Chefs de Cuisine d'Egypte, et voilà comme l'on écrit l'histoire.... Tout le monde peut se tromper en affaires, et quand cela arrive, il ne faut en prendre qu'à soi-même; quand l'on veut donner à couteaux tirés sur une corporation, eh bien! rappelez-vous MM. les Comestibles Bâlois, que les nôtres sont bien aiguisés, et qui s'y frotte s'y pique.

Passons à la question du jour: le pourcentage. Point n'est besoin de mentir, c'est le secret de l'équilibre que les Chefs de Cuisine touchent du pourcentage chez les fournisseurs, ainsi que les cuisiniers, et il faut espérer pour nous que nous en aurons encore. C'est une antique coutume qui date de plusieurs siècles avant le Grand Vatel, qui lui en touchait aussi, et ce n'est pas nous, ses descendants qui pouvons l'abolir.

La faute en est à nos émoluments qui ne sont souvent pas en rapport avec les maisons dans les quelles nous travaillons, avec la confiance absolue et les connaissances culinaires, qu'attendent de nous, MM. les Propriétaires et Directeurs des Grands Hôtels.

Vous nous dites dans vos articles: le Chef de Cuisine est l'âme d'une maison; oui d'accord! et quand l'on a satisfait tous les rapports, Clients, Patrons, Employés, etc., cela ne vaudrait-il pas un peu plus d'appointements que l'on nous en donne en Suisse.

Comparez un peu les émoluments des Directeurs et des Chefs, dans un hôtel de trois cents lits, par exemple, de Paris, de dix à vingt mille fr. d'appointement pour les Directeurs et seulement deux mille cinq cents à quatre mille pour le Chef. Ce sont les deux employés de la maison, et il faut qu'ils aient chacun dans leur partie des capacités égales, donc on devrait les payer à peu près également. Mais ceux qui engagent un chef de tout premier ordre à ces prix indiqués, savent très bien qu'il complète ses revenus annuels, avec les pour-cents des fournisseurs; il est matériellement impossible que nous puissions accepter ces appointements si seulement. Nous avons beaucoup trop de frais, car en général quand nous arrivons à 35 ans, l'âge environ auquel nous pouvons postuler avec succès une forte place, nous avons alors une famille à élever, sans compter ceux qui ont encore de vieux parents pauvres, et ils sont nombreux, (les parents riches faisant trop rarement des cuisiniers avec leurs enfants.)

Eh bien, en admettant le plus de chance possible, c'est à dire d'avoir toujours de bonnes places qui nous donnent de 5 à 6 mille fr. par an, ce n'est pas avec cela seul que nous pouvons arriver à entretenir convenablement notre famille, et à assurer un bien-être normal pour nos vieux jours. Vous savez sans doute qu'arrivé à l'âge de cinquante ans environ, le Chef de cuisine est vieux; rare est celui qui peut encore supporter les fatigues d'une très grande place. Ensuite MM. les Hôteliers préfèrent les jeunes, il faut donc se retirer. Il faut se souvenir que déjà le Chef de Cuisine arrive à 35 ans à travailler au fourneau et en cuisine pendant 18 ou 20 ans, et a fait des travaux pénibles, que souvent d'autres ouvriers ne supporteraient pas, ce qui fait qu'à 50 ans, l'on est un peu usé.

Les économies que l'on peut faire quand on est chef de partie, je ne m'y arrêtrai pas, tellement elles sont minimes; nous avons donc relativement quinze bonnes années dont nous devons profiter pour amasser de quoi vivre nous et nos familles, quand nous sommes vieux et usés. Je le répète encore, il est matériellement impossible avec nos appointements actuels seuls, de se créer pour nos vieux jours une situation en rapport avec ce que nous sommes, quand nous travaillons.

En général le Chef de cuisine est un honnête homme, il y a surement des exceptions comme dans les autres corps de métiers, et en ce qui me concerne je ne recommande ni la maison de commerce, ni le fournisseur des marchandises de premier ordre, et au meilleur marché que l'on puisse trouver. Je n'ai pas honte d'avouer que je touche des pourcents, et je ne rougis même pas de les réclamer au besoin. (Nous le savons, et si vous ne réussissez pas du premier coup, vous menacez, nous le savons aussi. La réd.) car je sais très bien que MM. les hôteliers ne paieraient pas leur marchandises meilleur marché, si cette coutume venait à être supprimée.

Il faut d'abord chercher dans une grande maison, de contenter la clientèle, d'assurer par nos économies un bénéfice de gestion dont MM. les hôteliers ont besoin, et ce n'est qu'après cela que nous pouvons avoir personnel. Je puis sans crainte affirmer que tous les Chefs de Cuisine des Grands Hôtels de Suisse sont animés des mêmes sentiments; c'est une injure de les traiter tous comme on le fait depuis quelques temps dans les articles du Journal Hôtel-Revue, c'est à notre droit de protester.

Cette lettre renferme tant de points intéressants, que nous espérons qu'il se trouvera quelques plumes autorisées dans les milieux d'hôteliers, pour y répondre.

## Toujours la question des rabais.

Il y a à quelque temps, les hôtels de la Suisse recevaient la visite d'une dame qui leur offrait des timbres-rabais d'une maison de Bordeaux. Elle savait fort bien parler, et à l'entendre c'était là un moyen infaillible pour attirer les voyageurs en masse. L'hôtelier n'avait qu'à payer les timbres comptant, il devait avoir foi dans les affirmations de la commis-voyagense, et payer un rabais pour des voyageurs fort problématiques. Nous aurions bien voulu discuter tout cela personnellement avec l'agent, mais quand on nous a averti de ses agissements, la Suisse était "faite" et la dame avait passé la frontière. Nous ne savons pas si elle a fait de brillantes affaires, mais nous espérons qu'elles ont été assez mauvaises pour l'empêcher de revenir, car nous avons assez combattu la question des rabais et averti dûment nos lecteurs.

Ce système de timbres-rabais paraît être une vraie épidémie, car nous venons de recevoir les prospectus d'une nouvelle agence. Cette fois-ci, c'est une idée tout à fait originale, et, dans le prospectus, les conditions captieuses sont entourées de phrases ayant l'air si innocentes, que les pièges n'apparaissent pas au premier abord.

La "Société internationale des Tickets-Hôtel" à Nice, est l'inventrice de ce nouveau système qui consiste en ceci: L'hôtelier donne au client des timbres représentant le prix de la note d'hôtel. Pour engager les voyageurs à descendre de préférence dans les hôtels qui ont un contrat avec la "Société internationale des Tickets-Hôtel", les timbres-rabais obtenus dans les hôtels les autorisent à voyager, en France, en chemin de fer à demi-taxe pendant un mois à une année, selon la classe et le nombre des lignes (au maximum 7) et la somme représentée par les timbres-rabais (1200—5000 francs). Ce système ingénieux est surtout destiné aux hôtels dont la majorité des clients sont des voyageurs de commerce, cela ne concerne presque pas les hôtels de touristes.

Cependant, il est nécessaire d'examiner de près le contrat que l'hôtelier doit signer. Il est rédigé en français, et il nous faut avouer que les obligations de l'hôtelier sont si bien voilées que ce n'est qu'après une seconde lecture qu'on se rend compte de toute la portée de ce document.

Voici l'article 3:

"Comme première provision, la Société Internationale des Tickets-Hôtel délivre gratuitement à M... des carnets de collection destinés aux voyageurs et lui fait l'avance d'un livret de 6400 Tickets-Hôtel demi-tarif répartis en trois blocs de valeur et de couleurs différentes, dont ci-dessous détail:

Bloc A — 400 tickets bleus de 5 fr. à 0,40 le ticket.  
Bloc B — 2,000 " rouges de 1 fr. à 0,08 le ticket.  
Bloc E — 4,000 " jaunes de —50 fr. à 0,04 le ticket.

La partie contractante est d'abord attirée par le mot "gratuitement" qui ne se rapporte en réalité qu'aux carnets, et l'expression "fait l'avance" doit masquer qu'il s'agit pour l'hôtelier d'un achat définitif de timbres-rabais pour la somme de fr. 480.— à payer à la "Société internationale des Tickets-Hôtel". Cela veut dire, pour parler encore plus clairement, que l'hôtelier s'engage à faire à l'avance un rabais de 8% sur les notes des clients, et si ces derniers ne viennent pas, il le paye à la "Société internationale des Tickets-Hôtel". L'hôtelier est obligé de prendre les 6400 timbres à ses risques et périls, car, dans le contrat, il n'est pas mentionné qu'ils seront repris par la "Société" dans le cas où ils n'auraient pas été employés. Au contraire, le contrat dit expressément dans l'article 10, donc sans relation apparente avec l'article 3, dont c'est le complément, que le montant de la somme des Tickets est due un an après l'achat, même si à ce moment les "Tickets" n'avaient "pas été employés".

Admettons que l'hôtelier N. ait signé le contrat de cette société et acheté des timbres-rabais. Dans le courant de l'année, il a eu l'occasion d'en remettre la moitié à des clients. En vertu de l'art. 10, l'autre moitié des timbres-rabais n'est plus valable au bout d'un an, le rabais accordé est donc de 16% de 8% pour les voyageurs et de 8% pour la Société. Quand on n'a pu remettre que le quart des timbres, c'est encore pire, il y a 8% pour les clients et 16% du montant de la note pour l'agence.

Pour bien démontrer à nos lecteurs que cette entreprise a beaucoup de ressemblance avec les autres entreprises de ce genre, nous ajouterons que le contrat est fait pour 5 ans, qu'il doit être dénoncé par lettre chargée trois mois avant son expiration, si l'on ne veut pas qu'il coure encore une fois 5 ans.

L'article 7 du contrat, qui dit que sous aucun prétexte l'on ne pourra majorer les prix des chambres et de la pension, ne nous plaît pas. Ce système profite surtout aux voyageurs de commerce qui peuvent ainsi voyager à demi-taxe aux dépens des hôteliers, mais ils jouissent déjà de prix de faveur qui équivalent à une réduction du 10% sur les prix ordinaires. Si on leur accorde encore les timbres-rabais de la "Société internationale des Tickets-Hôtel", la réduction deviendra si forte qu'aucun hôtel ne pourra subsister avec le coût actuel des denrées alimentaires.

Si nous nous sommes occupés en détail de cette nouvelle agence, c'est parce que c'est un exemple typique des agissements de certains négociants habiles, qui comptent sur ce que le contrat ne sera pas examiné de près avant la signature, et basent leurs spéculations sur ce fait. Nous avons montré les pièges, à chacun de s'en garder.

D'ailleurs nos membres savent que notre Société fait des démarches pour mettre fin à l'abus des rabais, abus qui mange une si grande partie de nos profits. Il serait donc insensé de se forger de nouvelles chaînes.

## Fournisseurs et Pourcentage.

(Correspondance).

Avec un grand intérêt, j'ai suivi la polémique que vous menez dans les derniers articles de votre estimable journal au sujet du pourcentage que les chefs de cuisine touchent des fournisseurs.

Ce n'est qu'après avoir lu l'article paraissant dans votre numéro du 1er août, par lequel un chef de cuisine signant par les initiales E. F. se trouvant, ainsi que j'en conclus, dans une grande maison, avoue franchement que tous les chefs de cuisine reçoivent des pourcentages des fournisseurs, que j'ai pris la résolution de vous faire connaître également les expériences que j'ai faites durant ma carrière culinaire, et mon opinion à ce sujet.

J'ai fait ma carrière dans la cuisine, d'où je suis sorti pour devenir hôtelier, et aujourd'hui je me suis retiré du métier avec des revenus qui me permettent de vivre tranquillement en plantant mes choux.

Je ne me serais pas décidé de vous écrire si je n'avais pas vu que ce chef reconnaît ouvertement et franchement que ses collègues touchent de tant pour cent auprès des fournisseurs et vont même jusqu'à les réclamer lorsque ces derniers ne les leur donnent pas volontairement.

C'est certainement la première fois que pareil aveu a été fait dans un journal, et, par conséquent, je crois le moment arrivé pour éclaircir la situation, car, en partant de ce principe, il se pourrait qu'une grande réaction se produise dans l'exploitation de l'industrie hôtelière.

Passons aux articles par ordre de rang. Situation du chef de cuisine: Dans votre premier article, vous blâmez le chef de cuisine qui touche un pourcentage auprès des fournisseurs. D'un autre côté, vous voulez l'élever à une position dans laquelle il ne se trouve pas: vous voulez qu'il soit l'ami, le conseiller du directeur ou du propriétaire de l'hôtel, qu'il jouisse des mêmes titres que le directeur, et ait droit au respect comme lui.

En parcourant ce passage, je lui admire, parce que j'ai pu me convaincre moi-même de la façon dont sont traités les chefs dans quelques hôtels.

Je me rappelle un incident qui m'est arrivé dans ma première place de chef de cuisine, dans l'un des principaux hôtels de l'Oberland bernois. Lorsque, à la fin du mois, ma patronne m'envoya payer le boucher, ce dernier m'acquitta le carnet, en me remettant dans la main une enveloppe contenant de l'argent. Je rentrai à l'hôtel, déposai au bureau le carnet et l'enveloppe avec l'argent. En étant déjà sorti, on me fit revenir pour me demander d'où provenait l'enveloppe qui contenait près de fr. 300.—, soit 10% de la somme totale payée au boucher. Elle le fit alors venir, et elle apprit que jusqu'à ce jour il avait été obligé de payer cette somme aux chefs précédents. Sur ce, Madame exigea que dorénavant le boucher déduise à la fin de chaque mois un escompte de 10% sur ses carnets, qui lui étaient toujours payés comptant. Toutefois, lorsque je j'allais choisir mes marchandises, je m'aperçus que le boucher n'était plus content, mais jamais l'hôtel n'a acheté sa boucherie aussi favorablement que cette saison-là. Aussi y étais-je bien vu; j'étais considéré comme le collaborateur de la propriétaire qui, chaque jour, me faisait venir au bureau et me consultait au sujet des achats de denrées alimentaires, comestibles, etc.

Je fis également d'autres saisons, et, à peu près partout, je vis que l'on pratiquait de la même façon, mais, de mon côté, je n'ai jamais accepté un centime d'un fournisseur. C'est pourquoi, lorsque plus tard je me suis établi pour mon compte, je faisais prendre à mes chefs l'engagement de ne jamais rien accepter des fournisseurs, et je les payais en conséquence. Aujourd'hui, si je vous raconte ces faits, c'est pour arriver à ce qui suit:

De nos jours, lorsque quelques hôteliers ou grands restaurateurs se rencontrent, la conversation s'entame immédiatement sur la marche des affaires, sur les bénéfices que l'on réalise, et neuf fois sur dix vous entendez les hôteliers se plaindre de ce que la cuisine ne donne pas de bénéfice, mais, au contraire, aboutit à un déficit.

Je vais vous en expliquer la cause. Dans votre article, vous dites que l'on devrait mieux payer les chefs de cuisine, et même les intéresser dans les affaires. Oui, c'est une excellente idée, mais un autre fléau, bien plus grave encore, s'est implanté dans notre industrie hôtelière.

Autrefois, un chef de cuisine ayant le droit de s'approprier de ce titre, devait connaître à fond toutes les parties de l'art culinaire, et sur cent, tout au plus vingt pouvaient s'engager comme chefs, les autres restaient simples employés.

Aujourd'hui, il n'en est plus de même; tous ceux qui endossent la veste comme apprentis la quittent comme chefs de cuisine.

D'où cela provient-il? C'est à la suite du développement de l'industrie hôtelière.

Autrefois, lorsqu'il n'existait que les grands et les petits hôtels, il y avait dans les grands hôtels seulement des chefs de cuisine de renom, et dans les petits hôtels il y avait partout des cuisiniers.

Mais, lorsque tout le monde voulut devenir hôtelier, quand un chef possédait ses conditions, les hôteliers étaient effrayés, et, petit à petit, commencèrent à n'engager qu'un simple employé, soit un rôtisseur, comme chef de cuisine.

Tandis qu'à un véritable chef ils auraient dû payer des appointements de fr. 4,000 à 12,000, un rôtisseur, qui n'avait autrefois qu'un

gage de fr. 700—800 pour la saison, acceptait l'emploi de chef de cuisine et n'exigeait que fr. 1,200—1,800 d'appointements, de sorte que les bons chefs, pour ne pas être sans place, sont obligés de travailler également pour des gages moins élevés.

Qu'arriva-t-il? Ce jeune pâtissier faisait la connaissance d'une femme de chambre de l'hôtel, ils se mariaient trop jeunes, et bientôt se trouvaient dans une position où leurs appointements ne suffisaient plus à subvenir à leurs besoins. C'est alors qu'ils commencèrent à exiger des pourcentages des fournisseurs, ce dont un grand nombre de ces derniers, plus ou moins scrupuleux, profitèrent au détriment de leurs clients. Par contre, les hôteliers qui n'avaient aucune notion de la cuisine, croyaient avoir gagné le gros lot en engageant un jeune cuisinier qui se contentait du quart des appointements qu'exigeait précédemment un bon chef de cuisine.

Ces jeunes cuisiniers composaient de beaux menus, dont ils prenaient la copie dans les livres de leurs anciens maîtres, puis venaient les exposer à leur patron. Ces derniers en étaient émerveillés, et, tout fiers, vantaient même à leurs clients le bon chef de cuisine qu'ils possédaient.

Cependant, à la fin de la saison, lorsqu'ils n'étaient plus à même de payer leurs fournisseurs, ils se demandaient où avait passé le produit de leurs recettes, et ne supposaient pas que ce déficit provenait de la cuisine.

Un autre fléau qui existe encore dans la cuisine, c'est la glace de viande que fabriquent les chefs de cuisine, aux frais de l'hôtel. J'ai travaillé dans de grandes maisons, et j'avais à l'étranger des brigades allant jusqu'à trente hommes sous mes ordres, mais jamais il ne s'est vendu pour un centime de glace de viande dans mes cuisines, je n'en possédais même pas assez pour mes fonds.

La ou le chef de cuisine vend de la glace de viande, on peut hardiment dire: «Voilà une cuisine qui travaille avec déficit!», et malheureusement, de nos jours, il y a beaucoup de cuisines où la glace de viande se fabrique au détriment de l'hôtel.

Il y a quelques années déjà, vous meniez dans votre journal une polémique à ce sujet, et je l'ai fortement et hautement approuvée. Je croyais qu'alors la fabrication de la glace de viande cesserait, mais, d'après les renseignements que j'ai recueillis depuis lors, je sais qu'il n'en est rien, mais qu'au contraire on la fait encore sur une très grande échelle.

Par contre, je connais de grandes maisons en Suisse, et elles mériteraient d'être nommées, où les chefs de cuisine n'en vendent point. Aussi ces cuisines là sont-elles renommées et donnent de grands bénéfices à leurs actionnaires.

A présent, passons à un autre fait. Votre correspondant, E. F., de la Suisse occidentale, cherche à comparer la situation du chef de cuisine avec celle du directeur.

Il dit avec raison que, tandis que le chef de cuisine touche à peine fr. 2,500 à 4,000, le directeur a plus du double de cette somme. Je suis parfaitement d'accord avec lui, et, à mon avis, le chef devrait occuper la même position que le directeur.

Peut-être Messieurs les Directeurs diront-ils que le chef de cuisine ne possède pas l'instruction et le savoir-vivre qu'exige le poste de directeur, mais, ce dernier, d'où sort-il? Ne sort-il pas de la même classe que le chef de cuisine, et lorsqu'il entre dans l'hôtel en qualité d'apprenti sommelier, ne se trouve-t-il pas dans la même situation que celui qui entre dans la cuisine comme apprenti?

A cela encore, les directeurs me répondront que tous les sommeliers ne deviennent pas directeurs, mais, suivant les arguments que j'expose plus haut, tous les cuisiniers ne deviennent pas chefs comme de nos jours.

Par conséquent, je crois qu'il serait dans l'intérêt de l'industrie hôtelière d'exiger d'un chef de cuisine qu'il ait passé un examen très sérieux sous l'approbation d'un jury composé d'artistes cuisiniers.

Vous verriez alors la réaction qui se produirait dans l'industrie hôtelière, et combien d'hôtels, qui aujourd'hui bouclent leurs comptes avec des déficits, feraient de beaux bénéfices.

La position du chef de cuisine serait alors toute autre; il n'aurait plus besoin de renier les fournisseurs; au contraire, il serait le collaborateur du directeur ou du propriétaire de l'hôtel, qui lui confierait la direction du département de la cuisine. Il serait spécialement chargé des achats, et, à ce titre, il prendrait un autre rôle que celui qu'il est contraint de jouer aujourd'hui pour arriver à son compte.

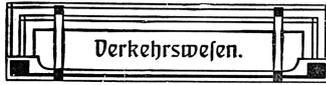
De nos jours, c'est en cachette et par la porte de derrière qu'il entre chez ses fournisseurs, et ces derniers sont également obligés de le renier quand ils entrent dans la cuisine d'un hôtel. Mais c'est honteux!

Si les marchands de comestibles de Bâle ont pris l'initiative de vouloir amener des dispositions plus loyales dans leurs relations commerciales avec les hôtels et les chefs de cuisine, je crois que c'est dans l'intérêt tout d'abord des hôteliers, puis des chefs de cuisine qui ont le droit de porter ce titre, car leur sort serait de beaucoup amélioré, et plus tard seulement, les uns comme les autres, recommanderaient le service qui leur a été rendu par ces Messieurs, qui ont eu le courage de prendre cette initiative.

Aujourd'hui, les fournisseurs devraient être soutenus par Messieurs les hôteliers, et ceux-ci devraient boycotter tous les fournisseurs sans exception, soit comestibles, bouchers ou autres, qui se permettent de payer des pourcentages à leurs chefs de cuisine.

C'est alors, Monsieur le Rédacteur, qu'à la fin de la saison vous auriez d'autres résultats à annoncer en ce qui concerne les affaires que font les hôteliers, et ce ne serait plus en moyenne 4% que rendraient les capitaux engagés dans les hôtels, mais bien davantage.

J. P.



**Eisenbahn Solothurn-Münster.** Letzten Samstag ist die Solothurn-Münsterbahn eröffnet worden, und ihre Züge verkehren nunmehr fahrplanmässig. Die Bahn hat mit der Emmentalbahngesellschaft ein Abkommen getroffen, wonach diese den Betrieb der Solothurn-Münsterbahn zu den Selbstkosten in gegenseitiger Beschug übernommen hat.

**Télégrammes urgents.** Le «télégramme urgent» est admis en Suisse à partir du 1<sup>er</sup> août de l'année courante. Nous avons dans notre dernier numéro mentionné cette modification. Un abonné nous demande d'en publier les détails. Les voici:

1<sup>o</sup> L'ordonnance du 30 juillet 1886 concernant l'emploi des télégrammes dans l'intérieur de la Suisse est complétée par les dispositions suivantes:

**Télégrammes spéciaux.**  
G bis. Télégrammes urgents.

Art. 65a. — L'expéditeur d'un télégramme privé peut obtenir pour ce télégramme la priorité de transmission et de remise à destination sur les télégrammes privés ordinaires, en insérant avant l'adresse la mention «urgent» ou «(U)» en abrégé, soumise à la taxe, et en payant le triple de la taxe d'un télégramme ordinaire de même longueur.

Art. 65b. — L'expéditeur qui veut affranchir une réponse urgente doit inscrire avant l'adresse la mention «réponse payée urgente» («RPD») en abrégé, complétée éventuellement par l'adjonction du nombre de mots, et acquitter la taxe correspondante d'un télégramme urgent du même nombre de mots.

Lorsque l'expéditeur veut affranchir une «réponse urgente illimitée», il fait un dépôt d'arrhes, dont le montant est fixé par le bureau de consignation; l'excédent lui est remboursé après l'arrivée de la réponse.

Dans ces cas est transmise dans le préambule de la réponse la mention «D Franco à no...», franchise de taxe.

Les mentions «réponse payée urgente» («RPD»), en abrégé, ou «réponse payée urgente illimitée» sont soumises à la taxe.

Art. 66c. — La priorité de transmission et de remise à destination peut être obtenue pour un accusé de réception, si l'expéditeur paie pour cet accusé de réception le triple de la taxe d'un télégramme de 15 mots.

Les télégrammes avec accusé de réception urgent doivent contenir, avant l'adresse, la mention «Accusé de réception urgent», («CRD») en abrégé. Cette indication est taxée.

L'accusé de réception est transmis avec la mention «urgent» ou «(U)» en abrégé.

Art. 66d. — L'expéditeur qui demande l'urgence pour un télégramme recommandé et pour son accusé de réception doit payer la taxe triple d'un télégramme recommandé ordinaire.

Art. 66e. — La taxe d'un télégramme urgent avec collationnement («TCD») se compose du triple de la taxe d'un télégramme ordinaire de même longueur et de la moitié de la taxe simple du télégramme.

2<sup>o</sup> Dans le service international, l'échange de télégrammes privés urgents avec les pays qui admettent cette catégorie de télégrammes se fait conformément aux dispositions du règlement international.

3<sup>o</sup> Les présentes prescriptions entreront en vigueur le 1<sup>er</sup> août 1908 et seront publiées dans le «Recueil officiel» des lois et ordonnances de la Confédération.



**Davos.** Amtliche Fremdenstatistik. 25. Juli bis 31. Juli: Deutsche 918, Engländer 157, Schweizer 504, Franzosen 95, Holländer 65, Belgier 8, Russen und Polen 216, Oesterreicher und Ungarn 97, Portugiesen, Spanier, Italiener, Griechen 118, Dänen, Schweden, Norweger 26, Amerikaner 45, Angehörige anderer Nationalitäten 39. Total 2288.

**Arosa.** In der Woche vom 22. Juli bis 28. Juli 1908 waren in Arosa total 841 Gäste anwesend. Der Nationalität nach verteilen sich die Gäste auf die einzelnen Staaten folgendermassen: Deutschland 409, England 31, Schweiz 257, Russland 45, Holland 8, Italien 8, Frankreich 14, Oesterreich 25, Belgien —, Dänemark, Schweden, Norwegen 2, Amerika 13, andere Staaten 22. Total 841.

**Genève.** Nationalité et nombre de personnes descendues dans les hôtels et pensions de Genève du 16 au 31 Juillet: Suisse 2,732, Allomagne 2,190, Angleterre 475, Autriche-Hongrie 429, Amérique (Etats-Unis) 1,910, Afrique 212, Asie 22, Australie 7, Belgique 186, Danemark, Suède, Norvège 66, Espagne et Portugal 272, France 4,947, Hollande 214, Italie 147, Russie 412, Turquie, Grèce, Etats des Balkans 585, Autres pays 36. Total 14,729.

**Luern.** Verzeichnis der in den Gasthöfen und Pensionen Luerns abgestiegenen Fremden vom 1. bis 31. Juli 1908. Deutschland 13,828, Oesterreich-Ungarn 1,817, Grossbritannien 4,763, Vereinigte Staaten (U. S. A.) und Canada 5,564, Frankreich 3,351, Italien 939, Belgien und Holland 1,416, Dänemark, Schweden, Norwegen 381, Spanien und Portugal 132, Russland (mit Ostseeprovinzen) 1,319, Balkanstaaten 176, Schweiz 4,734, Asien (Indien) und Afrika 674, Australien 215, Verschiedene Länder 246. Total 39,353.

F. Berner in Luern empfiehlt den werthen HH. Kollegen und sonstigen Bekannten sein Hotel Bristol in Frankfurt a. M.

**Der internationale Hotel-Telegraphen-Schlüssel** kann in beliebigen Quantitäten gratis und franko bezogen werden beim **Hotelierbureau in Basel.**

**Alleinige Inseraten-Annahme** durch die Expedition dieses Blattes und durch die Annoncen-Expedition Unionreklame A.-G. Luzern, Basel, Bern, Glarus, Lausanne, London, Lugano, Montreux, Paris, St. Gallen, Zürich.

**LES ANNONCES** sont uniquement acceptées par l'Administration du journal et par l'Agence de publicité Unionreklame S. A. à Lucerne, Bâle, Berne, Glaris, Lausanne, Londres, Lugano, Montreux, Paris, St-Gall, Zurich.

# Zu verkaufen Hotel I. Ranges

(150 Betten) mit allem Ruf und gewählter Klientel, in grosser Fremdenstadt der deutschen Schweiz.  
Geft. Offerten unter Chiffre **H 180 R** an die Expedition dieses Blattes.

# Oberkellner

tüchtiger, energischer Fachmann, gewandt in Pensions-Arrangements, Mitte Dreissiger, mit fachkundiger Frau, der 3 Hauptsprachen mächtig, sucht zum 1. oder 15. Oktober Stelle als Oberkellner in grösseres Haus, einerlei wo, wo dessen Frau als Gouvernante d'étage mit tätig sein könnte. Offerten erbeten unter **N 4325 Lz** an Haassenstein & Vogler, Luzern.

# CHAMONIX — MONT-BLANC. Adjudication

par devant Me Bidon, notaire, à Chamonix, le dimanche, 30 août 1908, à 2 h. du soir. Ce terrain, de 445 mètres 36, est situé au Centre de la ville sur l'Avenue de la Gare. Situation exceptionnelle pour construction d'un hôtel ou maison de rapport, ayant une longueur de 55 mètres de façade, sur chemin du Montanvers et Avenue de la Gare. S'adresser pour renseignements à Mr. Crépaux, maison Crépaux, à Villefranche-sur-Saône, Rhône (France). 161

# HOTELIER

propriétaire d'un hôtel dans la Haute-Savoie, demande pour la saison d'hiver d'un hôtel dans le Midi. Peut amener avec lui son personnel complet. Parle les langues et peut fournir les meilleures références. Adresser les offres sous chiffre **H 167 R** à l'Administration du journal.

Beurre frais naturels de table et de cuisine, Fromage d'Unterwald, gras, vieur, à râper, fournis en qualités supérieures à prix du jour.  
**OTTO AMSTAD**, à Beckersried, Unterwald.  
«Otto» est nécessaire pour l'adresse. B. 11,801 3233  
Grand Prix Exposition Internationale Milan 1906.



En vente dans tous les hôtels de premier ordre.

Hôtelier (marié), propriétaire d'un hôtel dans la Suisse française **cherche à louer** pour la saison d'hiver un

# HOTEL-PENSION

meublé, de 40 à 60 lits. Adresser les offres sous chiffre **H 1024 R** à l'Administration du journal.



# Stelle-Ausschreibung.

In der Heil- und Pflegeanstalt St. Pimmsberg (Kanton St. Gallen) ist auf Anfang Oktober die Stelle der

# Hausmeisterin

neu zu besetzen. Gehalt Fr. 1,200.—, nebst freier Station. Anmeldungen sind unter Beilage von Zeugnisschriften bis 20. August an unterzeichnete Amststelle zu richten, welche auch nähere Auskunft über die Obliegenheiten der Hausmeisterin erteilt.  
Die Anstaltsdirektion.  
676 H N 12416 (H 2583 Ch)

O. F. 1808 Bestes 675  
**Häckerli für Pferde.**  
Gutes Heu, mech. entstihtet und gereinigt, 2 Schnittlängen, liefert in detail und en gros das bekannteste älteste Geschäft dieser Art.  
**A. BREGG, Birmensdorf, ZÜRICH.**



**Höhere Fachschule für Hotelangestellte**  
und 2 monatliche Spezialkurse für Oberkellner, Buchhalter und Geschäftsführer. (H N 14,199) 1088  
**F. de Lacroix, Frankfurt a. M.**

**Kotel-Verkauf.**  
Ein Hotel mit 40 Zimmer, das ganze Jahr besetzt, mit sehr gut gehend. Restaurant in zentral. Lage einer grossen Stadt der deutschen Schweiz, ist Verhältnisse halber zu verkaufen. Preis Fr. 110,000. Offerten unter Chiffre **H 110** an **Rudolf Mosse, Zürich.** (678)

Hotelier mit eigenem grossen Sommergeschäft sucht **möbliertes Hotel** nicht unt. 60 Betten, mit Winter- od. Frühjahrs- u. Herbstsaison eventuell auch Jahresgeschäft.  
Geft. ausführliche Offerten unter Chiffre **H 173 R** an die Expedition dieses Blattes.

**A CÉDER** pour cause de santé un des meilleurs **HOTEL-RESTAURANT** de la région de l'Est, ayant 20 chambres. Chiffre d'affaires 120,000 francs. — Gros bénéfices prouvés. — Fortune assurée en 5 ans. Prix demandé 45,000 francs. Pour tous renseignements s'adresser à Monsieur Joseph Crave, Hôtel-Restaurant «Alsacien», Belfort. 179

# Für Kurhäuser und Pensionen

übernimmt Journalist die Redaktion von Prospekten, Zeitungsreklamen etc. Nähere Auskunft sub. Chiffre **K 13699** an die Union-Reklame, Annoncen-Expedition, Luzern. 662

**Hotel-Verkauf.**  
Ein Hotel-Pension mit Restaurant, in grösserem Kurorte des Kantons Graubünden, ist zu verkaufen. Prima Jahresgeschäft. Gesicherte und schöne Existenz.  
Geft. Offerten unter Chiffre **H 168 R** befördert die Expedition dieses Blattes.





**Etagegouvernante**, sehr tüchtig, gut präsentierend, der 4 Hauptsprachen mächtig, mit prima Referenzen, sucht auf kommenden Winter Engagement. Chiffre 221

**Etagegouvernante**, Junge, gebildete Fräulein, aus sehr guter Familie, der 3 Hauptsprachen mächtig, im Hotelisch durchaus bewandert, sucht auf kommenden Winter Saison- oder Jahresstelle als Etagegouvernante. Beste Referenzen. Ch. 201

**Etagegouvernante**, deutsch, englisch und ziemlich französisch sprechend, sucht auf Oktober Engagement. Zeugnisse und Photographie zu Diensten. Chiffre 251

**Etageportier**, Schweizer, 23 Jahre, deutsch und französisch sprechend, mit guten Referenzen, sucht Stelle für die Wintersaison. Zeugnisse und Photographie zu Diensten. Chiffre 101

**Etageportier**, tüchtiger, solidier Portier, 20 Jahre, deutsch und franz. sprechend, sucht Engagement auf Anfang Oktober, im Hotel H. Rangas, oder als alleiniger in gut gehendes Pensionat hotel. Zeugnisse und Photographie z. D. Chiffre 192

**Etageportier**, deutsch und franz. sprechend, sucht Wintersaison-Stelle. Geft. Offerten an E. Bischoff, Palace Hotel Aemlisbrunnen. (267)

**Etageportier**, sucht Engagement nach dem Süden, deutsch und französisch sprechend. Gute Zeugnisse. Chiffre 250

**Etageportier**, Junger Portier, deutsch und französisch sprechend, mit guten Referenzen, sucht Stelle für die Wintersaison. Französische Schweiz bevorzugt. Chiffre 236

**Etageportier**, Junger, tüchtiger Portier, mit guten Zeugnissen, 3 Hauptsprachen, sucht auf Herbst Jahresstelle als Etageportier. Chiffre 53

**Femme de chambre**, Suisse française, cherche place dans un bon hôtel, de préférence à l'année, sinon pour la saison. Certificats et photographies en possession. Adresse: Lydia Tenhovey, Hôtel Desir du Midi, Bel-les-Bains. (9)

**Häutlerinnen**, Zwei tüchtige, selbständige Glätterinnen, 22 und 24 Jahre, suchen auf Oktober Saisonstelle, in Nizza oder dem Süden. Geft. Offerten an Marie Kropf, Bach, Thun. (281)

**Gouvernante d'Etage und Lingerie** mit besten Referenzen sucht Stelle für kommende Saison. Chiffre 244

**Gouvernante d'Etage ou d'office**, Suisse française, 30 G. ans, parlant l'Allemand, l'Anglais et un peu l'Italien, cherche engagement, de préférence à l'année. Chiffre 236

**Ingere (erste)**, tüchtig und erfahren, sucht baldmöglichst Stelle. Chiffre 274

**Ingere (erste)**, tüchtige, mit prima Zeugnissen und Referenzen, sucht für sofort passende Stelle. Geft. Offerten such Chiffre M. Hauptstraße Bern. (136)

**Ingere (erste) und 2 Zimmermädchen** suchen Stellen auf Wintersaison, am liebsten nach dem Süden, Zeugnisse und Photographien zu Diensten. Chiffre 97

**Bergglätterin** sucht auf kommenden Winter passendes Engagement. Eintritt 1. Oktober event. 15. September. Zeugnisse und Photographie zu Diensten. Chiffre 123

**Portier d'Etage**, 24 ans, muni de sériusés références, cherche place pour la saison d'hiver, dans hôtel de premier ordre. Adresse les offices sous: Portier, poste restante Villars (Vaud). (172)

**Portier d'Etage**, 26 ans, Suisse française, parlant Allemand, muni de bons certificats, désire place pour la saison d'hiver. Chiffre 230

**Wäscher**, Suche für kommenden Winter Stellung, für meinen langjährigen Wäscher. Derselbe ist äusserst solid, vorzuziehender, flinker Arbeiter, also sehr zu empfehlen. Geft. Offerten an K. Jilli, Inhaher, Kurhaus Weissenstein bei Solothurn. (304)

**Zimmerkellner**, der vier Hauptsprachen mächtig, sucht für 1. September Stelle im Hotel I. Rangas. Chiffre 247

**Zimmermädchen**, tüchtig, selbständig, 30 Jahre alt, vier Hauptsprachen und besten Referenzen, sucht Stelle für den Winter nach dem Süden. Chiffre 265

**Zimmerkellner**, Deutscher, 25 Jahre alt, der 4 Hauptsprachen mächtig, gegenwärtig im Hotel I. Rangas tätig, sucht Winterengagement nach dem Süden ab Mitte Sept. Gute Zeugnisse. Ch. 238

**Zimmermädchen**, gewandt im Service, deutsch und franz. sprechend, sucht Saison- oder Jahresstelle auf den Winter, in grösseres Hotel. Zeugnisse und Photographie z. D. Chiffre 151

**Zimmermädchen**, Junges, starkes Mädchen, sucht Stelle als Zimmermädchen, in Kur- oder Passantenhotel. Ch. 150

**Zimmerkellner**, Junger Mann, deutsch, französisch, engl., und ziemlich italienisch sprechend, sucht Stelle als Zimmerkellner, für die Wintersaison. Chiffre 87

**Zimmermädchen**, tüchtig und gewandt, wünscht auf kommende Wintersaison Engagement. Exagndia oder Berner Oberland bevorzugt. Chiffre 246

**Zimmermädchen**, tüchtiges, deutsch und franz. sprechend, sucht Saisonstelle für Herbst- oder Wintersaison, in besessenes Hotel. Zeugnisse und Photographie zu Diensten. Chiffre 117

**Zimmermädchen**, tüchtiges, dreier Sprachen mächtig, sucht Stelle im Hotel I. Rangas. Gute Zeugnisse. Chiffre 95

**Zimmermädchen**, tüchtiges, der beiden Hauptsprachen mächtig, mit guten Zeugnissen, sucht Stelle in besessenes Hotel nach dem Süden. Eintritt vom 15. Oktober an. Chiffre 110

**Zimmermädchen**, tüchtiger, 27 Jahre alt (Schweizerin), vier Hauptsprachen mächtig, mit besten Zeugnissen, sucht Stelle auf dem Herbst, am liebsten in ande lit. Seewald, Riviera. Ch. 231

**Zimmermädchen**, deutsch und französisch sprechend, sucht Engagement im Hotel für Winter od. Jahresstelle. Ch. 203

**Zimmermädchen**, deutsch und französisch sprechend und im Hotel-Service bewandert ist, sucht Stelle in besessenes Hotel. Können ungefähr in 10 Tagen eintreten. Chiffre 198

**Zimmermädchen**, tüchtiges, deutsch und französisch sprechend, sucht Engagement für kommende Wintersaison nach Italien oder französische Riviera. Gute Zeugnisse. Chiffre 174

**Zimmermädchen**, tüchtiges, 3 Sprachen mächtig, mit guten Zeugnissen, sucht Winterstelle in grösseres Hotel nach der Riviera. Eintritt ab Oktober. Chiffre 178

**Zimmermädchen**, tüchtig, 27 Jahre, deutsch und französisch sprechend, sucht Stelle per sofort oder auf 1. September. Prima Zeugnisse und Photographie z. D. Chiffre 288

**Zimmermädchen** (zwei), tüchtig und sprachkundig, in Kurort oder altherbräutlichen, sucht Stelle in besseres Hotel, am liebsten nach Lugano. Chiffre 270

**Zimmermädchen**, tüchtiges, der 3 Hauptsprachen mächtig, mit prima Zeugnissen, sucht Engagement für Winter, nach Italien oder dem Süden. Geft. Offerten an Marie Kropf, Bach, Thun. (281)

**Zimmermädchen**, beider Sprachen mächtig, in Saal- und in Herberstation, event. sucht passenden Engagement für kommende Herbststation, event. sucht Winter. Zeugnisse und Photographie zu Diensten. Chiffre 161

**Zimmermädchen**, brave Tochter, sprachkundig, in erst- bis dritten Ränge, sucht ähnliche Stellung nach dem Süden, auf kommende Wintersaison. Gute Zeugnisse und Photographie z. D. Chiffre 180

**Loge, Lift & Omnibus**

**Concierger**, gesetztes Alters, der 3 Hauptsprachen sprechend, im Sommerjahre in der Kurort ältersten Ranges, sucht Engagement für nächsten Winter. Chiffre 780

**Concierger**, 40 Jahre, der deutschen, französischen und englischen Sprachen vollkommen, sowie der italienischen Sprache ziemlich mächtig, im Besitze bester Zeugnisse und Referenzen, sucht Stellung für sofort oder später. Chiffre 310

**Concierger**, 28 Jahre, tüchtig in seinem Fach, sucht auf kommende Wintersaison gutes Engagement nach dem Süden. Prima Referenzen. Chiffre 94

**Concierger**, Italiener, 31 Jahre, die 4 Hauptsprachen sprechend, mit prima Referenzen, sucht Stelle für die Wintersaison. Chiffre 43

**Concierger**, tüchtiger, erfahrener Fachmann, mit guten internationalen Beziehungen, 4 Sprachen perfekt mächtig, zurzeit in Saisonhotel von 200 Betten, sucht für den Winter Engagement. Prima Referenzen. Chiffre 218

**Concierger**, 29 ans, pariant 4 langues, cherche place de suite. Bonnes références. Chiffre 213

**Concierger**, 32 Jahre, verheiratet, seit Jahren in erstkl. Hotel am Genfersee tätig, sucht Stelle zu verändern. Jahresstelle bevorzugt. Zeugnisse bisheriger Tätigkeiten. Z. Geft. Offerten such Chiffre H 5630 M an Haasenstein & Vogler, Montreux. (30) H. N. 12414

**Concierger**, 29 Jahre alt, die 3 Hauptsprachen und etwas auch französisch sprechend, mit guten Zeugnissen und Referenzen, sucht Engagement für Winter im Hotel I. Rangas. Chiffre 192

**Concierger-Conducteur**, Schweizer, 24 Jahre alt, der drei Hauptsprachen mächtig, sucht Stelle in eigener Eigenschaft für kommende Wintersaison. In- oder Ausland. Referenzen zu Diensten. Chiffre 295

**Concierger-Conducteur**, Schweizer, 29 Jahre, vier Hauptsprachen, sucht Stelle als solcher oder als Conducteur, für Herbst und Winter, event. Jahresstelle. Zeugnisse von Hotel I. Rangas zu Diensten. Chiffre 234

**Concierger-Conducteur**, die 3 Hauptsprachen sprechend, mit prima Referenzen, sucht Engagement auf Ende Oktober. Chiffre 252

**Concierger oder Conducteur**, Schweizer, die vier Hauptsprachen sprechend, sucht auf kommende Wintersaison Engagement. (128) Offerten an J. Öger, Hotel Roseng, Pontresina. Chiffre 289

**Concierger**, Schweizer, 28 Jahre alt, der vier Hauptsprachen mächtig, mit guten Zeugnissen erstkl. Hotels, sucht Winterengagement als Conducteur, Nachrechner oder Liftier. Jahresstelle bevorzugt. Chiffre 175

**Concierger**, Junger Mann, 23 Jahre, mit guten Zeugnissen, englisch, deutsch und französisch sprechend, sucht auf nächste Wintersaison Conducteurstelle. Chiffre 261

**Concierger**, Schweizer, 24 Jahre alt, vier Sprachen mächtig, mit guten Zeugnissen, sucht Winterstelle, event. auch als Concierge-Conducteur in kleineres Haus. Chiffre 266

**Concierger**, 30 Jahre, 4 Hauptsprachen, mit guten Zeugnissen von Hotel I. Rangas, sucht Stelle auf den Winter als Concierge oder Conducteur, im In- oder Ausland. Chiffre 21

**Concierger**, 23jähriger, deutsch, franz. und englisch sprechend, sucht Engagement in besessenes Winterhotel als Conducteur oder Postman. Gute Zeugnisse und Referenzen. Chiffre 109

**Liftier**, Jungling, 17 Jahre, deutsch, franz. und etwas englisch sprechend, sucht für sofort oder später Stelle als Liftier. Chiffre 239

**Liftier**, Suisse, 23 ans, 170 cm. de grandeur, 82 cm. de taille, parlant fluent les 3 langues principales et un peu l'italien, désire place analogue dans maison de premier ordre, soit en Suisse ou à l'étranger, pour l'hiver prochain. Certificats et photographie à disposition. Chiffre 106

**Liftier**, für netten, kleinen Jungen, der zurzeit im Bad Schindler als Bratt Boy und Liftier arbeitet, wird auf September Stelle im kleinem Hotel gesucht, wo er unter Aufsicht sich weiter auszubilden könnte. Offerten an Hotel Geber, Aarau. (193)

**Liftier**, 23 Jahre alt, der 3 Hauptsprachen mächtig und etwas italienisch sprechend, wünscht Winterstelle nach der Riviera, am liebsten Italien. Zeugnisse u. Photo zu Diensten. Ch. 280

**Liftier**, 19 Jahre, tüchtig und zuverlässig, der drei Hauptsprachen vollkommen, sucht auch viele Kenntnisse der italienischen Sprache, sucht Stellung nach Italien oder italienische Schweiz. Zeugnisse u. Photographie zu Diensten. Eintritt nach Wunsch. Chiffre 272

**Liftier oder Commissionär**, junger Schweizer, der vier Hauptsprachen mächtig, sucht mit prima Zeugnissen aus grossen Häusern analoge Stelle auf den Winter. Chiffre 277

**Portier**, Junger, die 3 Hauptsprachen sprechend, sucht Stelle für Ende September, in mittelgrosses Passantenhotel. Ch. 298

**Portier**, sehr tüchtig und solid, gut empfindlicher Junger Mann, leonhardt hätte, sich in der franz. Sprache auszubilden. Ch. 271

**Portier**, tüchtiger, Schweizer, 27 Jahre, englisch, französisch und deutsch perfekt, sucht Winter- oder Jahresstelle. Beide Referenzen. Chiffre 252

**Portier (I.)**, Junger, solidier Mann, Schweizer, drei Hauptsprachen sprechend, sucht Stelle auf kommende Wintersaison, im In- oder Ausland, als I. Portier d'Etage oder Conducteur, in besessenes Hotel. Prima Zeugnisse und Referenzen zu Diensten. Chiffre 235

**Portier (II.)**, Berner, 30 Jahre, der drei Hauptsprachen mächtig, mit guten Zeugnissen aus ersten Hotels, sucht Stelle als I. Portier auf Ende September oder später. Chiffre 189

**Portier**, Herr O. Brenner, Solothurn, Sohn, Mühlis (Aargau) sucht seinen Portier für den Winter nach dem Süden (Frankreich bevorzugt), zu glazieren. Eintritt nach Mitte oder Ende Oktober stattfinden. (152)

**Portier-Conducteur (I.)**, Flinker, tüchtiger, seriöser Junger Mann, deutsch, französisch und italienisch sprechend, gegenwärtig als Portier-Conducteur tätig, sucht auf kommende Herbst- und Wintersaison Stelle als solcher, oder als Liftier, event. Etageportier, im In- oder Ausland. Eintritt nach Belieben. Gute Zeugnisse von I. Häusern und Photographie zu Diensten. Ch. 177

**Portier-Conducteur**, strebsamer Junger Mann, sprachkundig, erfahren, mit guter Schulbildung und guten Referenzen, wünscht ähnliches Engagement auf kommende Wintersaison. Chiffre 249

**Nachportier**, 26 Jahre, deutsch, englisch, französisch und etwas italienisch sprechend, sucht Stelle auf kommende Wintersaison nach der Riviera. Chiffre 133

**Portier-Concierger**, welcher verhältnissmässig jetzt frei ist, 32 Jahre alt, ledig, der 3 Hauptsprachen mächtig, sucht Saison- oder Jahresstelle. Eintritt nach Belieben. Ginge auch als Conducteur. Beste Zeugnisse. Chiffre 146

**Portier-Concierger**, Schweizer, 27 Jahre, gewandter, tüchtiger Mann, der 3 Hauptsprachen mächtig, mit prima Referenzen, sucht Winterengagement. Chiffre 409

**Unterportier**, Junger Mann, 19 Jahre, Wittsolb, deutsch, franz. und etwas lit. sprechend, sucht Stelle als Portier oder Unterportier, am liebsten nach dem Tessin oder den italienischen Seen. Chiffre 206

**\* Divers. \***

**Bedienter** sucht sich zu verändern; ist mit allen in Hotels vorkommenden Arbeiten vertraut. Eintritt nach Uebereinkunft. Ch. 137

**Heppner**, 28 Jahre alt, im Hotelisch gut bewandert, und sprachkundig, sucht passende Stelle für kommenden Winter. Der Mann als Portier, die Frau als Stütze der Haushau- oder Zimmermädchen. Chiffre 216

**Heppner**, jüngeres, sucht Stelle für kommenden Oktober: Der Mann als Heizer und Badstube, die Frau als Zimmermädchen, Schlichter oder für die Lingerie. Prima Referenzen. Jahresgeschäft bevorzugt. Zeugnisse und Photographie zu Diensten. Chiffre 176

**Elektronmeyer**, mit Maschinen und Installieren gut vertraut, sucht sofortiges Engagement als Maschinenist in grösseres Hotel nach dem Süden. Eintritt nach Uebereinkunft. Ch. 133

**Gouvernante**, gebildetes Fräulein, deutsch und englisch sprechend, im Hotelisch gut bewandert, sucht auf Anfang Oktober Engagement. Chiffre 162

**Gouvernante**, Schweizerin, gesetztes Alters, im Hotelisch durchaus bewandert, der 4 Hauptsprachen mächtig, gegenwärtig, sucht gestützt auf prima Referenzen, auf Anfang Oktober Engagement. Chiffre 162

**Gouvernante**, tüchtiger, der 4 Hauptsprachen mächtig, sucht Engagement in erstkl. Hotel bis Ende November, oder als alleiniger in gut gehendes Pensionat. Gute Zeugnisse und Empfehlungen. Chiffre 78

**Haushälterin**, in allen Branchen des Hotelwesens erfahren, rennen. Spruch sprechend, sucht Vertrauensstelle. Prima Referenzen. Chiffre 90

**Heizer**, Junger, tüchtiger, colorater Heizer wünscht Stelle auf Mitte Oktober im Hotel oder Sanatorium. Jahresstelle erwünscht. Chiffre 240

**Hotellersteher**, in allen Branchen des Hotelwesens durchaus erfahren, sucht auf Oktober bis Ende November Engagement in erstkl. Hotel. Gute Zeugnisse und Empfehlungen. Chiffre 102

**Hotellersteher**, in allen Branchen des Hotelwesens durchaus erfahren, sucht auf Oktober bis Ende November Engagement in erstkl. Hotel. Gute Zeugnisse und Empfehlungen. Chiffre 102

**Message-Praxis** im Süden ist ein tüchtig geschultes Ehepaar (Schweizer bevorzugt) zu verheiratet, suchen im Winter passendes Engagement in erstklassigen Hotels. Chiffre 216

**Stütze der Haushaufr.** Junge, fleissige Tochter, im Hotelisch aufgewachsen und darin tätig, deutsch, französisch und ziemlich englisch sprechend, wünscht Wintersaisonstelle als Stütze der Haushaufr oder Gouvernante. Geft. Offerten an Hotel Bar, Meltingen. (181)

**Stütze der Haushaufr oder Officegouvernante**, Tochter, 24 Jahre, tüchtig, arbeitsam, welche schon Vertrauensstelle in erstkl. Hotels inne hatte, sucht auf kommende Wintersaison Stelle als Stütze der Haushaufr oder Officegouvernante. Spricht deutsch, franz. und italienisch. Chiffre 185

**Stütze der Haushaufr.** Fräulein, bisher in Hotelbureau tätig, wünscht Wintersaisonstelle in gutes Hotel, als Stütze der Haushaufr, wo sie Gelegenheit hätte, sich im Hotelwesen weiter auszubilden. Chiffre 978

**Stütze der Haushaufr.** Hoteller-Tochter, 23 Jahre, deutsch, französisch und englisch perfekt und ziemlich italienisch, in allen Hotelbüchern gut bewandert, sucht für kommende Saison in Italien Stelle als Stütze der Haushaufr. Chiffre 158

**Stütze der Haushaufr oder Vertrauensposten** sucht auch früher oder später in der franz. Schweiz, wo ihr Geliebter geboten, sich in der französischen Sprache zu vervollkommen. Offerten erbitte unter I. S. 30 Hauptpost Wiesbaden. (149)

**Tochter**, 29 Jahre, Handelslehre absolviert, spricht vier Sprachen, kommt hübsch, Saal- u. Restauration, wünscht Stelle auf Hotelbureau oder sonst Vertrauensposten. Zeugnisse zur Verfügung. Chiffre 100

**Tochter** gesetztes Alters, zuverlässig und treu, im Zimmer-Nähen, sucht Saisonstelle, event. als Stütze, eine junge, Zimmermädchen etc., in besessenes Hotel der Westschweiz. Anlaufgehrnde der franz. Sprache. Geft. Offerten unter Chiffre O 2373 G an Orell Füssli, St. Gallen. (32)

**Vertrauensposten.** Eine im Service durchaus bewanderte, energische Tochter, gesetztes Alters, wünscht Stelle nach dem Süden, am liebsten nach Monte Carlo, in feiner Concierge oder Vertrauensposten in besessenes Restaurant (Kasernen). Ch. 136

**Volontaire.** Monsieur allemand, bien instruit, énergique, pouvant fournir caution, cherche place comme volontaire dans un hôtel ou grande exploitation analogue de la Suisse romande, où il aura l'occasion de se perfectionner dans la langue française. Offres sous chiffre O. F. 1784 à Orell Füssli-Publicité, Zurich. (28)

**Volontaire.** Monsieur allemand, bien instruit, énergique, pouvant fournir caution, cherche place comme volontaire dans un hôtel ou grande exploitation analogue de la Suisse romande, où il aura l'occasion de se perfectionner dans la langue française. Offres sous chiffre O. F. 1784 à Orell Füssli-Publicité, Zurich. (28)

**AVIS à tous les Employés d'hôtel**

qu'il ne leur sera chargé que 5 frs. par jour pour pension et chambre, si, à leur arrivée, ils se justifient comme tels.

390 **Clausen, Hôtel de la Gare, Genève.**

**HOTELIER**

Suisse, 32 ans, marié, connaissant à fond les quatre langues, et propriétaire d'une très grande maison de 1<sup>er</sup> ordre sur la Riviera, demande place pour la saison d'été comme **Directeur** ou **Chef de Réception**. Peut fournir les meilleures références; prétentions très modestes.

Adr. les offres à l'administration du journal sous chiffre H 1014 R.

**Hotele zu verkaufen**

Neubau, modern eingerichtet, mit zirka 70 Fremdenbetten, in wundervoller Lage in aufblühendem Fremdenorte, mit grosser Zukunft am Thunersee.

Geft. Offerten unter Chiffre H 172 R an die Expedition dieses Blattes.

**Hotel-Buchführungen und Sprachen.**

328 Wer genast Mercuria in Lucens (franz. Schweiz.) B 11, 74

Veranstaltet die unentbehrlichen Sprachen lernen will, verlange Prospekte vom Direktor und Besitzer **Jules Bitterlin**.

Wegen Familienverhältnissen suchen junge Wirtsleute ohne Kinder Stelle als

**Leiter eines kleineren Hotels**

am liebsten in einem Kurort. Haben einige Jahre eigenes Hotel geführt. Referenzen zu Diensten.

Geft. Offerten unter Chiffre H 177 R an die Expedition dieses Blattes.

**Hotelier**

welcher sich gelegentlich zurückziehen möchte, würde tüchtigem Fachmann sein, vis-à-vis dem Bahnhof einer Fremden- und Industriestadt gelegenes, sehr gut rentierendes

**Etablissement**

mit 36 Betten, feinem, modernem Restaurant, Leszimmer etc. unter sehr günstigen Bedingungen käuflich abtreten. **Pacht ausgeschlossen.** Offerten unter H 178 R an die Exp. d. Bl.

**Zeugniskopien** besorgt schnell und billig Maschinen-schreibbureau J. Jäggi, Bundesplatz 35, Luzern. (A 11,805) 3304

Für die Wintersaison suchen Stellen:  
**Casserolier, Wäscher (Italiener) und Portiers.**  
Eintritt ca. 1. Oktober.  
Ueber Betreffende erteilt gerne Auskunft: 174  
**H. Hafelin, Hotel Sonnenberg, Engelberg.**

**Gesucht** per Sommersaison 1909  
**tüchtiger Direktor** Hotel I. Rangas.  
für Leitung eines grossen  
für Leitung eines grossen  
Offerten nebst Referenzen unter Chiffre H 176 R an die Expedition dieses Blattes.

**On demande** pour un hôtel de montagne (100 lits), près de Marseille, un  
**Directeur intéressé**  
Apports minimum 20,000 francs. Pour renseignements, s'adr. au Syndicat d'initiative S. B., Rue Paradis 52, MARSEILLE. (144)

**CHAMONIX.**  
**Vente aux enchères publiques** le 31 août prochain, de 5000 m<sup>2</sup> de terrain. Occasion unique pour hôteliers et entrepreneurs. En face de la gare de Chamonix et du Montanvers. S'adresser à: M<sup>e</sup> Bidon, notaire à Chamonix.

**Hotel-Direktor**

Tüchtiger, erfahrener Fachmann, 30 Jahre, mit guten, internationalen Beziehungen, 4 Hauptsprachen sprechend, mit geschäftsgewandter Frau, Deutsche, zuletzt Direktor eines erstklassigen Hotels im Süden, sucht für kommende Wintersaison wieder Direktion im Süden anzunehmen. Prima Referenzen und Photographien zu Diensten.

Geft. Offerten an: D. Zimmermann, Cisano sul Neva (Prov. Genua). 1023

**Hotel mit Pension** verhältnissmässig mit oder ohne Landwirtschaft zu verkaufen.

Geft. Offerten unter Chiffre O 492 Lz an Orell Füssli, Annoncen, Luzern, erbeten. (K 14,149) 678

**Junger Hotelier** (Mitglied des S. H.-V.), verheiratet, der vier Hauptsprachen mächtig, im Hotelbetrieb durchaus bewandert und seit mehreren Jahren selbständiger Leiter eines der ältesten und bekanntesten Hotels der Schweiz, sucht sich auf kommenden Frühling zu verändern, am liebsten Jahresgeschäft, event. nach der Riviera oder Italien.

Kaution in jeder Höhe kann gestellt werden.  
Geft. Offerten unter Chiffre H 164 R an die Expedition dieses Blattes.

**Chef de réception \* Directeur.**

Suisse, 30 ans, très capable et expérimenté, parlant les quatre langues, actuellement chef de réception dans hôtel de premier ordre (station alpestre), demande place dès septembre prochain pour la saison d'hiver (Riviera préférée). Meilleures références et photographies à disposition. Offres sous chiffre D. T. 1245 à l'Union-Réclame, Lausanne. K 1351 L 1076

**Hotel-Direktor** tüchtiger, energischer Fachmann, anfangs 30, mit fachkundiger Frau, der vier Hauptsprachen mächtig, in allen Zweigen des Hotel- und Restaurationswesens durchaus erfahren, kaufmännisch gebildet, bilanzfähig, mit feinen Beziehungen und prima Referenzen, sucht per 1. Oktober event. früher entsprechendes Engagement. Jahresstelle bevorzugt.  
Geft. Offerten unter Chiffre H 159 R an die Expedition dieses Blattes.

**Hotelier**, tüchtiger Fachmann, verheiratet, mit guten internationalen Beziehungen, Besitzer eines bekannten, erstklassigen Hauses in süddeutschem Badeplatz, sucht die

**Direktion eines grösseren Hotels** während der Wintermonate in Ägypten oder an der Riviera zu übernehmen oder sich daran zu beteiligen.  
Offerten unter Chiffre H 413 R an die Exped. ds. Bl.

# THÉS DE L'INDE ANGLAISE

Les meilleurs, les plus économiques  
 Production annuelle **108,000,000** de kilos

Marque renommée „Star of India“, en paquets de 1/2, 1/4 et 1/10 de kilo.

No. 1. „Breakfast“	le 1/2 kilo	fr. 1.50
2. „Afternoon“	„ „	1.80
3. „Five o'clock“	„ „	2.50

Envoi **franco de port** à partir de 4 kilos, contre remboursement.  
 Ecrire pour échantillons, etc.: gratis au Dépôt central pour l'Europe:

## INDIAN TEA SYNDICATE

(Syndicat des Planteurs réunis) (J 13,766)  
**ANVERS (Belgique), 65, rue des Peintres.**



Garçons indiens au Tea-room, Berlin.

A 11.1 (4) Lauber-Bühler  
LUZERN



## Kaffee-Spezialhaus

Grossrösterei-Betrieb.

3187

### Altrenommiertes Hotel und Pension im Schwarzwald, bevorzugtes Haus für die reisenden Herren Kaufleute.

In gewerblicher Stadt mit weltberühmter Schwarzwaldindustrie, zugleich beliebtester Aufenthalt für Touristen und Luftkurgäste aus allen Gauen Deutschlands, haben wir den Verkauf des ersten, weit und breit bekannten Hotels und Pension gegen eine Anzahlung von Mk. 30,000.— übernommen. Das stattliche Hotelgebäude mit allen dazugehörigen Baulichkeiten umfasst mit Einschluss des Sommerwirtschaftsgartens eine Gesamtfläche von 16 Ar. 40 qm. und enthält im Parterre des Hauptgebüdes, rechts vom Eingang, ein geräumiges Nebenzimmer, links ein grosses, allgemeines Wirtschaftslokal, an dieses anstossend ein kleiner Speisesaal, nebenan Billardzimmer und in der Fortsetzung ein grosser Speisesaal, für zirka 200 Personen bequem Platz bietend. In der Mitte dieser Lokalitäten befindet sich die Hotelküche mit kompletter Einrichtung nebst allen sonst erforderlichen Betriebsräumen; am rückseitigen Ausgange des Hauses befindet sich der Sommerwirtschaftsgarten mit gedeckter Gartenhalle. In den beiden oberen Stockwerken befinden sich ausser der Privatwohnung des Besitzers noch ein dritter grosser Saal für alle Festlichkeiten geeignet, insbesondere für Hochzeiten und ähnliche Anlässe, sowie 20, jeden Tag belegbare, modern eingerichtete Fremdenzimmer mit zusammen 26 Betten für die weitgehendsten Ansprüche ausreichend. In einem Seitenbau Scheuer und Stallungen für Pferde und Rindvieh, Wagenremise und Gastställe, für 20 Pferde ausreichend. In allen vorhandenen Räumen, auch in der umfangreichen gewölbten Kellerung elektr. Beleuchtung und städt. Hochdruckwasserleitung mit vorzögl. gutem Quellwasser. Zum landwirtschaftlichen Betrieb, sowie zum angenehmen Lohndienst sind ca. 12 ha. der vornehmsten Felder und Wiesen vorhanden, die mit dem gesamten Wagenpark in dem angegebenen Preise mit eingeschlossen sind. — Ernstlichen Herren Selbstkäufern dienen wir mit ausführlicher Beschreibung vollständig kostenfrei: **Südd. Gesch. u. Hyp.-Verm.-Institut, Stuttgart, Moltkestrasse 20.** (F K 14.157) 674

## Colonialwaren

### Conserven



**G. HOFER LANZREIN THUN**

bestes Produkt  
produit supérieur

Sirocco-Kaffeemischungen GHL

Mélanges de Cafés Sirocco GHL

täglich frisch geröstet

torréfaction journalière

Kaffe-Essenz GHL

Essence de Café GHL

Tafelhonig extra GHL

Miel de Table extra GHL

Weinessig echt GHL

Vinaigre de vin pur GHL

### Thee-Twining

Aeltestes Thee-Import-Haus, gegründet 1710. 1008  
 Lieferant der meisten europäischen Höfe.  
 Telegr.-Adr.: Hoferlanzrein, Thun. — Telephon.

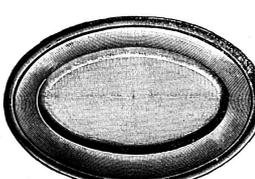
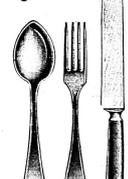
Fernsprecher: Amt IV, 3096. Gegründet 1857.

## Gebr. Lipke

Alfenide- und Neusilberwarenfabrik

Prinzenstrasse 84 \* BERLIN S. 42 \* Prinzenstrasse 84

Alpaka- und Alpaka schwer versilberte Bestecke und Tafelgeräte.

Lieferung vollständig. Einrichtungen für Hotels, Restaurants, Cafés, Kiosks, Bars, etc. Wiederversilberung und -Vernickelung abgenutzter Bestecke und Tafelgeräte. Messerklingen eingekassiert, Isowissen derselben ausgesprochen. (N. 14,190) 1087

Vertreter gegen Provision für die Schweiz gesucht.

### Fach-Kurse in Luzern

Hotel-Bureau-Praxis Betriebslehre Service — Sprachen  
 Zutritt für Damen und Herren  
 10 Fachlehrer  
 Der nächste Vierteljahrskurs beginnt **am 1. Oktober**  
 Prospekt kostenlos durch:  
**Frei-Scherz, Frankenstr. 9**  
 Privatunterricht jederzeit! 1015

### Seefische

Täglich grosse Zufuhr in allen Arten, sucht Stellung in gutem Hotel. Eintritt sofort od. später. Ia. Zeugnisse und Referenzen zu Diensten.  
 Gefl. Offerten erbitte unt. Chiffre **0. Ch. 100, postlagernd Prestrina.** 175

Otto Beucker, Hochseefischerei  
 Geestemünde.  
 Spezial-Hotel-Versand-Geschäft

### Dekorationsmaler

tüchtig und selbständig in allen Arbeiten, sucht Stellung in gutem Hotel. Eintritt sofort od. später. Ia. Zeugnisse und Referenzen zu Diensten.  
 Gefl. Offerten erbitte unt. Chiffre **0. Ch. 100, postlagernd Prestrina.** 175

### Zeugnis-Abschriften

in allen Hauptsprachen, sprachrein, diskret, schnellstens u. billigst in langjährig-renommierter Ausführung.

### Miniatur-Photographien

nach jeder einzusendenden Original-Photographie ebendasselbst schnellstens: 20 St. Mk. 1.20, 50 St. Mk. 2.20, 100 St. Mk. 3.70.  
**Hansch, Angsburg B 147.**  
 1062 (K 13,648)

### A remettre

à de bonnes conditions

## hôtel de II<sup>e</sup> rang

près gare, bateaux et poste, 70 chambres, ascenseur, chauffage central. On peut traiter avec fr. 40,000 terme pour le solde, mais si le preneur connaît le métier à fond. (14,152) H 21,433 X  
 S'adresser à **Louis Ubersax**, 1, place du Lac, Genève. 672

VERLANGEN SIE

## RORSCHACHER

GEMÜSE & FRÜCHTE-CONSERVEN  
 ANERKANNT FEINSTE MARKE

(K 14,067) 1080

Jede Hausfrau spart

Zeit, Mühe und Geld bei der Anwendung von

## Viktoria-Bodenglanz.

Derselbe gibt Böden, Linoleum, Inlaid etc. dauerhaften, wasserbeständigen, hellen Glanz, ohne Anwendung von Stahlspähnen, Wischen und Blochen etc., erhöht Dauerhaftigkeit und Widerstandskraft der Böden und Linoleum. (E 12,599) 1007

Depots: In Droguerien, Apotheken, Handlungen.

Alleinige Fabrikanten: Gebrüder Höchner, Lackfabrik, Berneck.

### Schweizerische Akkumulatorenfabrik A.-G.

1086 **OLTEN** K 14,178

## Akkumulatoren

nach bewährtem System, haltbar, billig.

Reparaturplatten passend in jede Batterie kouranter Konstruktion.

### Zu verkaufen:

1 Viktoria-Mylord 666  
 1 Vis-à-vis 14,113  
 1 Hotel-Omnibus, 6-8 plätzig.  
 Gefl. Anfragen unter **U 4903 Q** an Haasenstein & Vogler, Basel

### A. Stamm-Maurer

BERN

liefert die vorteilhaftesten gerösteten und rohen Kaffee.  
 Muster und Preislisten zu Diensten. 392

Comestibles

## Gebr. Clar, Basel

Filiale in St. Moritz.

## BONUM



### Reine Wäsche ohne Arbeit

## Hotel-Verkauf.

Familienverhältnisse halber sofort zu verkaufen, ein im besten Betriebe stehendes, von Geschäftsreisenden und Touristen gut besuchtes **Passanten-Hotel** mit prima Bierhalle. Jahresgeschäft. Für tüchtige Fachleute gesicherte und schöne Existenz.  
 Offerten unter Chiffre **H 12 R** an die Exped. ds. Bl.

### Direktor-Chef de réception.

Direktor eines Hotels I. Ranges (A.-G.), Schweizer, anfangs 30er, präntable Erscheinung, der vier Hauptsprachen mächtig, durchaus bewandertes Fachmann mit prima Geschäftsbeziehungen, welcher bisher 5 Winter eines der grössten Hotels im Süden geleitet hat, sucht auf kommenden Herbst

### Direktionsposten.

Gefl. Offerten unter Chiffre **H 165 R** an die Exped. d. Bl.

Grosses Lager  
in

## Ostschweizer-Weinen

Tiroler \* Veltliner  
 Bordeaux  
 Waadtländer  
 Walliser (O. F. 306) 2921  
 Dessertweine  
 Champagner

### Coupierweine

Muster gratis und franko. — Leihgebinde zur Verfügung.

### St. Galler Stickereien

liefert direkt an Private zu Fabrikpreisen in nur Prima-Qualität (N 9578) Gebert-Müller, St. Gallen 66.  
 Man verlange Musterkollektion. (3116) Reichhaltige Auswahl. Für Braut- und Kinderausstattungen speziell empfohlen.

### Feines Hotel I. Ranges

Sommergeschäft, an prima Fremdenplatz, per Gelegenheit an nur ganz tüchtigen Hotelier zu billigen Preise zu verkaufen. Notwendige Mindestanzahlung Fr. 200,000. Gedeignetes Geschäft mit nachweisbarer Rendite. Agenten ausgeschlossen. Offerten unter Chiffre **H 417 R** an die Expedition.

### Gebrüder Hepp, Pforzheim (Baden)

Fabriken schwer versilberter Bestecke und Tafelgeräte  
 Harte, silberweisse Alpaca-Unterlage  
**Hotel-Silber = Wirtschaftsartikel**  
**Wiederversilberung = Reparaturen**  
 Kostenanschläge für Hotel-Einrichtungen und Muster sendungen (E 12,745) erfolgen bereitwilligst durch unsern 1012  
 Vertreter für die Schweiz: **Frantz Finger, Bern.**

# Pilsner-Urquell (Bürgerl. Bräuhaus Pilsen)

Münchener Pschorrbräu

8143 liefert in Fässern und Flaschen (O 10,176)

CARL HAASE, St. Gallen und Zürich.

Generalvertreter für die Schweiz.

## DERNIER PROGRÈS

Hygiénique Economique Pratique

LE DISTRIBUTEUR DE SAVON LIQUIDE K 1876 L.

**LISODIS**

The Liquid Soap Distributor

Indispensable pour tous hôtels et établissements publics

Demandez catalogue illustré aux fabricants:

MERMOD FRÈRES, S<sup>TE</sup>-CROIX (Suisse.)

GRAND PRIX MILAN 1906.



## Erklärung.

Da ein von Herrn A. Wächter-Leuzinger, beziehungsweise von der Firma Gebrüder Wächter, Zürich, verbreitetes Zirkular mehrfach zu Irrtümern Veranlassung gegeben hat, gestatten wir uns, Interessenten darauf aufmerksam zu machen, dass Herr Wächter-Leuzinger aus unserer Gesellschaft seit dem 1. Mai 1908 völlig ausgeschieden ist, und wir mit ihm oder der kürzlich gegründeten Firma Gebr. Wächter nichts gemein haben.

Maschinenfabrik

Wächter Oertmann A.-G., Zürich

Spezialisten

für (635) 18,898

Wäscherei-Maschinen | Kochapparate  
Komplette Wäscherei-Anlagen | und moderne Küchen-Anlagen  
jeden Umfanges. | für alle Zwecke.

Modernes Waschmittel

garantiert  
unschädlich  
kein Chlor  
kein reiben

**Persil**

vollständig  
ungefährlich  
kein Waschbrett  
kein Bürsten

für jede Waschmethode passend

alleinige Fabrikanten auch der weltbekannten

Henkel's Bleich-Soda  
Henkel & Co. Düsseldorf

Zu haben in allen Drogerien, Kolonialwaren und Seifen-Geschäften.

K 13,850. Einzelvertrieb durch die Schweiz. ZK 1088. Albert Blum & Cie., Basel.

Telephon 2575. Telegramm: Baur Gärtnerei Zürich. Gutstrasse. **C. BAUR, Zürich-Albisrieden.**

Grösstes Pflanzen-Versandgeschäft der Schweiz und Süddeutschlands. **Massen-Anzucht von sämtlichen Gruppenpflanzen**

Grösste Importationen (jährlich ca. 30 Wagen) von sämtlichen Dekorationspflanzen (Kübelpflanzen) für Vestibüles, Saal, Balkons, Terrassen, Wintergarten etc. etc. in allen Arten, jeder Grösse und Preislage. Speziell mache aufmerksam auf meine Massenvorräte in Lorbeerbäumen, Kronen u. Pyramiden, ebenso grösste Bestände in Tischdekorationspflanzen, blühende u. Blattpflanzen. **Konkurrenzlose Preise.**

Prompte und realste Bedienung. Katalog gratis und franko. Meine Kulturen umfassen 35 Gewächshäuser, 2500 Mistbeetstufen, 9 Juch Kulturland. Meine äusserst grossen Importationen und Massenkulturen gestatten mir, meine Artikel zu konkurrenzlosen 100% Preisen abzugeben. Zum Besuche meines Geschäftes sind Interessenten höchlichst eingeladen. (K 13804)



**NIZZA HOTEL DE BERNE** beim Bahnhof.

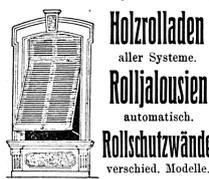
100 Betten.  
Einziges nach Schweizer Art geführtes Hotel beim Bahnhof.  
Feine Küche. Zimmer von Fr. 2.50 an. Gepäcktransport frei.  
Deutsch sprechender Portier am Bahnhof.  
H. Morlock, Besitzer  
auch Besitzer vom Hotel de Suède (früher Bourbon) und vom Terminus-Hotel.

## Hotel- & Restaurant-Buchführung

Amerikan. System Frisch.  
Lehre amerikanische Buchführung nach meinem bewährten System durch Unterrichtsstunde. Transporte von Amerikanen schreiben. Garantie für den Erfolg. Verlangen Sie Gratisprospekt. Prima Referenzen. Richte auch selbst in Hotels und Restaurants Buchführung ein. Ordre vernachlässigte Bücher. Geben Sie mich aus. 401. Alle Buchhaltungen für Hotel u. Lager.  
H. Frisch, Böhmerstrasse, Zürich I.

## Wilh. Baumann

3184 Rolladenfabrik (P 2173 Z) HORGEN (Schweiz)



Verlangen Sie Prospekte!

## Wanzolin

von Apoth. Reichmann, Bafels à 2, 3 u. 5 Fr. (Spritze 50 Cts.) löst alle Flecken samt Fleck. 4 diverse Preise: "Brode hat sich bewährt". "Mittlerer Erfolg gut zu schreiben". "Sehr Mittel wirkt vorzüglich". "Wilde Wanzolin Jedem anraten." (G 12,284) 1052

**Adelboden.**  
An diesem erfrischenden Sommer- und Winterkurort ist eine gangbare **Wirtschaft** 689 zu verkaufen. Fast neu, einzige an der Straße, Garten, etwas Land. Schöne Aussicht, Begehbahn. K 14,141 Tägliches durch: G. Maurer, Spiez.



Für Hotelunternehmen Sanatorium

Villenkolonie Privatsitz in grossartigster Lage am Vierwaldstättersee nächst Dampfboot- u. Bahnstation habe ich **arrondiertes Grundstück** von ca. 40,000 m<sup>2</sup>

direkt an den See grenzend, nebst zugehörigen Waldungen, eigenem, reichlichem Quellwasser, elektr. Lichtanschluss, zu ganz ausnahmsweise günstigen Bedingungen (081) K 14,138 zu verkaufen.

Brupacher-Grau Tödtstrasse 36, Zürich-Engle.

## Radia.

ist noch immer das unübertreffliche Mittel zur Vermeidung der **Küchenkäfer.** 1003 (123480) 1077 1Kg.-Pak. Fr. 2.50, 1/2Kg.-Pak. Fr. 1.25. Radla-Dépôt, Yverdon.

Zur Gründung einer Hotel-Aktien-Gesellschaft mit einem Kapital von Frs. 3 1/2 - 4,000,000 werden noch einige K 14,144 **Kapitalisten** zur Mitbeteiligung 671 **gesucht!**

Bis dato sind Francs 600,000 gezeichnet und erbetet sich eine schweizer. Hypothekbank bei einem Aktienkapital von Francs 1,500,000 die erste Hypothek mit Frs. 1,800,000 und den Rest in Obligationen zu vergeben. Das zu finanz. bisher glänzend prosperierende Hotel-Unternehmen befindet sich auf einem erstklass. kosmopolitischen schweiz. Verkehrs-Fremdenplatz und zählt unbestritten nach seiner Umgestaltung zu den höchst rentabelsten u. tonangebendsten d. Schweiz. - Reflekt. erhalten Exposé, Berechnungen etc. durch die allein beauftragte Maklerfirma Fischer & Müller, Frankfurt a. M. Filiale Berlin W.

## Hervorragende Kaufgelegenheit.

Am berühmten Claussen-Pass, zwischen Lüthal und Altdorf (Schweiz) gelegen, ist ein renommirtes, hochrentables (K 14143) 670

## Hotel und Pension

mit 22 Zimmern, 45 Betten, ff. Speisesaal samt grossem lebendem und totem Inventar zum Ausnahmepreis von Fr. 200,000. — zu verkaufen, durch  
Telephon 10,786. Fischer & Müller, Frankfurt a. M. Telephon 10,786. Filiale Berlin W.

## Romont bei Lausanne. Institut Villa Belle Croix.

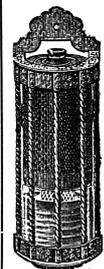
Besonders geeignet für Hoteliersöhne. Gründliche Erlernung der französischen, englischen, deutschen und italienischen Sprache, sowie der Hotelbuchführung und -Korrespondenz. Bank- und Checkwesen. Schreibmaschinentheorie, Stenographie. 25 Schüler, 6 Lehrer. Moderne Einrichtung. Eintritt jederzeit. Schönste Lage. Ia. Referenzen und Prospekte zu Diensten.  
Bes. und Dir.: M. Zimmermann.

## Töchter-Pensionat Müller

für junge Mädchen (Hoteliersöhne), die sich neben den Sprachen (französisch und englisch) in der Hotelbuchführung und -Korrespondenz gründlich anbahnen wollen. Auf Wunsch italienisch und deutsch. Schreibmaschine. Gemütliches Familienleben. Sorgfältige Lehrweise und Pflege. Beschränkte Aufnahme. Schöne, gesunde Lage. Eintritt jederzeit. Ia. Referenzen und Prospekte zu Diensten.  
1063 (K 13,879) Dir.: M. Müller.

Plus de maladies contagieuses par l'emploi de

## l'Ozonateur.



Désinfecteur, antiseptique, purifiant l'air, d'un parfum agréable; il absorbe toute mauvaise odeur.

Indispensable

dans les salles d'écoles, hôpitaux, chambres de malades, Water-Closets, etc.

En usages dans tous les bons hôtels, établissements publics et maisons bourgeoises.

Nombreuses références.

Agent général: Jean Wäffler, 22 Boulevard Helvétique, Genève.

## HOTEL-DIREKTOR DIRECTEUR D'HOTEL

Tüchtiger, energischer Fachmann, Mitte dreissiger, mit fachkundiger Gemahlin (ohne Kinder), der 3 Hauptsprachen vollständig mächtig, in allen Zweigen des Hotel- und Restaurationswesens durchaus erfahren, kaufmännisch gebildet, mit elegantem Auftreten, selbständig, repräsentations- und kautionsfähig, mit feinen Beziehungen und prima Referenzen, sucht per 15. Oktober event. früher entsprechendes Engagement, Italien oder französische Riviera, Beteiligung nicht ausgeschlossen, Saison- oder Jahresgeschäft. Suchender ist Mitglied des schweiz. Hotelier-Vereins.  
Offerten unter Chiffre H 140 R an die Exped. d. Bl.

Société Suisse de Distributeurs automatiques de papiers à VEVEY.

Conditions avantageuses pour fournisseurs de boîtes et de papier pour water-closets. Papier de toute première qualité, très solide et de grand format. Par l'emploi de ces appareils on évite le gaspillage et l'humidité du papier auquel on conserve toute sa propriété.

La plus ancienne maison pour ces fournitures en Suisse.

## Zur Bohnenzeit!

Empfehlen feinste, mild gesalzene Rippli und prima Mager-speck, Fettspeck sowie unsere Spezialitäten in Schinken zum warm und kalt essen. — Prompter Versand. Zuverlässige Bedienung.  
Greter & Mülchi, Flischexporteur z. „Excelstor“  
Telephon No. 153. Luzern, am Kurplatz. (K 14,069) 1078

## Chef de réception

des Grand Hôtel Axenstein

Schweizer, gelernter Koch und Kellner, sucht **Winterstelle.**  
Prima Referenzen. Mitte September frei.

MINISTÈRE des CHEMINS DE FER, POSTES et TÉLÉGRAPHES DE BELGIQUE

Der beste, billige, höchst schnelle Reise-Weg

VON NACH **LONDON** geht über 358

Strassburg-Brüssel-Ostende-Dover.

Seefahrt nur 3 Stunden. Schnelldienste mit durchgehenden Wagen aller Klassen zwischen Ostende und den grössten Seebädnern Europas.

Offizielle Vertretung: Albangbahn 1, BASEL.