

Objektyp: **Issue**

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

Band (Jahr): **25 (1916)**

Heft 10

PDF erstellt am: **29.06.2024**

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.

No. 10
BASEL
4. März
1916

SCHWEIZER HOTEL-REVUE

REVUE SUISSE DES HOTELS

No. 10
BASEL
4 Mars
1916



Fünfundzwanzigster Jahrgang
Erscheint jeden Samstag

Organ und Eigentum des
Schweizer Hotelier-Vereins

Vingt-cinquième Année
Paraît tous les Samedis
Organe et Propriété de la
Société Suisse des Hôtelières

Die Vereinsmitglieder erhalten das Blatt gratis. Les Sociétaires reçoivent l'organe gratuitement.

Alleinige Inseraten-Annahme: **RUDOLF MOSSE**, Annoncen-Expedition, Zürich und Basel.
Alleinige Konzessionärin für den in- und ausländischen Propagandendienst des Schweizer Hotelier-Vereins.
INSERTEPREIS: Pro Pettizeile 30 Cts., Anzeigen ausländ. Ursprungs 40 Cts., Reklamen Fr. 1.25, Reklamen ausländ. Ursprungs Fr. 1.50.

Les annonces sont seules reçues par **RUDOLF MOSSE**, Agence de publicité, Zurich et Bâle.
Seule concessionnaire du service de publicité suisse et étranger de la Société Suisse des Hôtelières.
PRIX DES ANNONCES: La petite ligne 30 cts., annonces de l'étranger 40 cts.; réclames fr. 1.25, réclames de l'étranger fr. 1.50.

ABONNEMENT: SCHWEIZ: Jährl. Fr. 10.—, halbjährl. Fr. 6.—, vierteljährl. Fr. 3.50, 2 Monate Fr. 2.50, 1 Monat Fr. 1.25. AUSLAND (inkl. Postzuschlag): Jährl. Fr. 15.—, halbjährl. Fr. 8.50, vierteljährl. Fr. 4.50, 2 Monate Fr. 3.20, 1 Monat Fr. 1.60.

ABONNEMENTS: SUISSE: 12 mois Fr. 10.—, 6 mois Fr. 6.—, 3 mois Fr. 3.50, 2 mois Fr. 2.50, 1 mois Fr. 1.25. ÉTRANGER (frais de port compris): 12 mois fr. 15.—, 6 mois fr. 8.50, 3 mois fr. 4.50, 2 mois fr. 3.20, 1 mois fr. 1.60.

Postcheck- & Giro-
Konto No. V, 85

Redaktion und Expedition: St. Jakobstrasse No. 11, Basel.
Verantwortlich für Redaktion und Herausgabe: E. Stigeler, Basel.

TÉLÉPHONE
No. 2406

Redaktion et Administration: St. Jakobstrasse No. 11, Bâle.
■ ■ Druck: Schweizerische Verlags-Druckerei G. Böhni, Basel.

Compte de chèques
postaux No. V, 85



Todes-Anzeige.

Den verehrlichen Vereinsmitgliedern machen wir hiermit die schmerzliche Mitteilung, dass unser Mitglied

Herr J. Schilliger

Besitzer des Hotel Krone in Luzern

am 25. Februar im Alter von 46 Jahren gestorben ist.

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

Namens des Vorstandes:

Der Präsident:
Dr. O. Töndury.



A nos Sociétaires.

Nous avons le vif regret de vous faire part de la perte douloureuse que vient de faire notre Société en la personne de

Monsieur Angelo Brocca

propriétaire de l'Hôtel Lugano à Lugano

décédé le 19 Février, à l'âge de 78 ans.

En vous donnant connaissance de ce qui précède, nous vous prions de conserver un souvenir bienveillant de notre défunt collègue.

Au nom du Comité:

Le président:
Dr. O. Töndury.

Umlernen.

Noch nie, so lange die Geschichte der Völker aufgezeichnet wird, hat vielleicht ein Krieg die Voraussagen über seine Ausdehnung und wahrsehnliche Dauer derart zu Schanden gemacht, wie die heutige europäische Auseinandersetzung. Keine einzige der vielen Prophezeiungen, die bei Kriegsausbruch, gestützt auf die angebliche innere Fäulnis einzelner Staaten, mitunter ganz vage Hoffnungen auf

einen schnellen Verlauf der militärischen Handlungen auflieben liessen, hat sich bewahrt, und keine der vorhergesagten Revolutionen, mit denen gewisse Kabinette offenbar sehr stark rechnen, ist zum Ausbruch gelangt, noch eine der grossen kriegführenden Nationen zufolge Mangels an Soldaten, Nahrungsmitteln oder technischen Kriegsbedarfes zusammengebrochen. Im Gegenteil, alle jene Völker, die die Hauptlasten des Krieges tragen müssen, erwiesen militärisch wie wirtschaftlich eine weit grössere Widerstandskraft und Ausdauer, als die Mitwelt erwartete; und wenn auch das Zünglein an der Wage des Krieges sich bisher ganz entschieden zu gunsten der Zentralmächte neigte, so ist mit den einseitigen Waffentaten die Entscheidung noch lange nicht gefallen, der Friede also noch keineswegs nahe bevorstehend. Noch nie haben daher auch jene Propheten, Scharfmacher und Optimisten, die den Krieg einst als kleine Gesundkur und Regenerationsperiode im Leben der Völker ansahen, derart von grundauf umlernen müssen, wie während des gegenwärtigen Zusammenstosses der Millionenheere, dessen Begleiterscheinungen alle Voraussetzungen und Erfahrungen früherer Kriege direkt über den Haufen werfen.

In der Tat, wer bei Ausbruch des gegenwärtigen Konfliktes der Grossmacht im Glauben an die wissenschaftlichen Autoritäten, die die Möglichkeit eines langen Krieges aus wirtschaftlichen Gründen verneinten, mit einem raschen Verlauf der militärischen Operationen und einem schnellen Friedensschluss rechnete, hat inzwischen seine Ansichten wiederholt revidieren müssen. Nicht nur ist die Niederlage noch keiner einzigen Grossmacht, so schwere Schläge sie auch empfangen haben mag, endgültig besiegelt, sondern wir stehen heute, nach anderthalbjähriger Kriegsdauer, vor erneuten riesenhaften Kraftanstrengungen auf dem ganzen Kriegstheater, die noch keineswegs auf ein nahes Ende der blutigen Vorstellung hindeuten. Alle Hoffnungen auf eine baldige Entspannung sind damit trotz der Ford'schen Friedenspropaganda aussichtslos, zum mindesten recht trügerisch, sodass kein Vernünftiger an einen nahe bevorstehenden Umschwung auch der wirtschaftlichen Verhältnisse zu glauben vermag. Das eröffnet den neutralen Staaten natürlich keine erfreulichen Perspektiven; aber man muss die Dinge eben nehmen, wie sie sind und sich in so ersten Zeiten namentlich davor hüten, sich in fruchtlosen Träumen zu verlieren.

Einen solchen holden Traum muss auch die Hotellerie wiederum zu Grabe tragen! Die nächste Sommersaison kann bereits heute als verloren gelten und damit fallen auch alle guten Hoffnungen dahin, die nach den Ereignissen in Polen und am Balkan sich in Hotelleriekreisen langsam zu regen begannen und die für das Jahr 1916 eine kleine Wendung zum Besseren versprochen. Auch scheint die Frage sich immer mehr aufzudrängen, ob nicht durch die Verlängerung des Krieges der Zukunft des Fremdenverkehrs überhaupt das Urteil gesprochen werde? Fast sollte man es meinen, denn durch die Stockung in Handel und Wandel, die nachgerade in allen Ländern Europas, auch denjenigen mit guten Verbindungen nach Uebersee, zutage tritt, nimmt die Reichtumszerstörung einen solchen Umfang an, dass zum mindesten jahrelange Anstrengungen nötig werden, die ungeheuren Verluste wieder wett zu machen. Millionen vernichteter Existenzen bezeichnen

den Weg dieser Völkerkatastrophe, das Riesenmass neuer Staatsschulden ruft überall enormen Steuerlasten, sodass es längere Zeit dauern wird, ehe wieder die Mittel zu Vergnügungsreisen vorhanden sein werden. Das Lösungswort der Völker wird nach dem Kriege Arbeit und wieder Arbeit heissen und dem Vergnügen wird kaum mehr als der Platz des bescheidenen Blümchens eingeräumt sein, das im Verborgenen blüht. Zu Luxusausgaben dürften auf lange hinaus die Mittel fehlen, weshalb der internationale Reiseverkehr nach dem Friedensschluss die frühere Intensität nicht so rasch erreichen wird, als mancher Optimist sich vielleicht heute noch vorstellt. Zwar wird sich das gewaltsam zurückgehaltene Bedürfnis nach Berufs- und Geschäftsreisen, die der Wiederherstellung in die Brüche gegangener Handelsbeziehungen, der Erschliessung neuer Bezugsquellen und Absatzwege dienen, sehr bald wieder einstellen, auch die Badereisen und Erholungskuren zur Geltung gelangen; jedoch die Vergnügungsreisen — die eigentliche Touristik — werden solange eingeschränkt bleiben, bis die wirtschaftlichen Folgen des Krieges einigermaßen verwunden sind. Wenn daher auch angenommen werden darf, dass der internationale Reiseverkehr sich zuerst auf neutralem Boden wieder erholen wird und besonders die Schweiz dazu prädestiniert ist, als Mittlerin zur Anknüpfung alter zerserrener Bande zu dienen, so muss unsere Hotellerie dennoch mit einem starken Frequenzanfall rechnen, herührend aus dem Rückgang der Vergnügungsreisen. Je länger der Krieg andauert, je grösseren Umfang die Zerstörung des Nationalreichtums aller Völker annimmt, je mehr Europa verarmt, umso stärker wird sich dieser Rückgang geltend machen und umso enger gestaltet sich daher auch das Problem des künftigen Aufschwungs unserer Hotellerie.

Nichts wäre indes schädlicher, als deshalb die Hände resigniert in den Schooss zu legen und tatenlos zuzuschauen, wie sich die Verhältnisse dereinst gestalten. Wenn auch die Schar der Vergnügungsreisenden einen erheblichen Rückgang aufzuweisen haben wird, so erhöht sich dem gegenüber die Zahl der Erholungsbedürftigen voraussichtlich ungemein, die aus diesem schrecklichen Krieg mit einem körperlichen Leiden oder seelischen Defekt hervorgehen. Alle jene geistig und nervös Kranken, die Kriegsrekonvaleszenten jeder Art, die einer besonderen, individuellen Pflege bedürfen, dürften während einigen Jahren reichlichen Ersatz bieten für den Ausfall im Touristenverkehr. Allerdings stellen diese kranken Gäste hinsichtlich Verpflegung und Behandlung wesentlich andere Ansprüche als die gewöhnlichen Reisenden; wer hindert aber unsere weltgewandten Hoteliers daran, ihre Etablissements diesen veränderten Ansprüchen und Umständen anzupassen?

Es ist uns da und dort recht übel anzurechnen worden, dass wir hier Stimmen zu Wort kommen liessen, die für die Umwandlung von Hotels in Sanatorien, von Touristenstationen in Lungenkurorte eintreten; woraus zu schliessen ist, dass die Lage und die möglichen Chancen der Hotellerie noch nicht überall vom richtigen Gesichtswinkel aus betrachtet werden. Wäre dies der Fall, so würden sicherlich alle Anregungen, die sich mit der Zukunft, der besseren Zukunft der Hotellerie beschäftigen, dankbarst entgegengenommen und sachlich erörtert, denn es unterliegt gar keinem Zweifel, dass viele

Hoteliers werden umlernen müssen, wenn sie nach dem Kriege geschäftliche Erfolge erzielen wollen, was nur bei völliger innerer Anpassung an die veränderten Verhältnisse möglich sein wird. Ist nun aber anzunehmen — und alle Anzeichen sprechen dafür —, dass der Vergnügungsreise- und Touristenverkehr zufolge der zunehmenden Verarmung ganzer grosser Völker einen enormen Rückschlag erfahren, dafür aber die Nachfrage nach Sanatorien, der Besuch von Lungenkurorten erheblich steigen wird, so liegt gewiss nichts näher, als sich dieser Konstellation anzupassen, sich die neue Entwicklung dienstbar zu machen, ihr sogar Richtung und Bahn zu weisen, damit die schweizerische Hotellerie daraus den grösstmöglichen Vorteil zieht. Dabei handelt es sich keineswegs etwa darum, unser ganzes Gewerbe auf eine neue Basis zu stellen; aber ein gewisser Prozentsatz unserer Hotels, zum mindesten die überzähligen Betriebe, um welche das Angebot die Nachfrage schon bisher überstieg, sollten die Metamorphose vornehmen und für jene Verwendungsart bereit gestellt werden, die den höchsten wirtschaftlichen Nutzen verspricht. Denn ob Hotel oder Sanatorium, die Hauptsache aller gewerblichen Tätigkeit ist und bleibt doch die, dass ein Etablissement flottierte. Auch würden wir ein Sanatorium, das flotte Erträgnisse abwirft, noch stets einem Hotel vorziehen, das bei dürftigem Besuch fortgesetzt nur neue Opfer verschlingt, statt eine entsprechende Rendite abzuwerfen. Danach wäre es zum mindesten auch kein Unglück, wenn in unserem Hochgebirge noch eine Anzahl Tuberkulosestationen entstehen würden, denn umlernen wird auch die Hotellerie müssen, sofern sie mit den Tatsachen rechnet und mit den veränderten Verhältnissen Schritt halten will. Wäre es doch recht merkwürdig, wenn die Erfahrungen der jetzigen Zeit, wo das Dasein auf allen Gebieten nach neuen Entwicklungsformen ringt, gerade an unseren Hoteliers spurlos vorübergingen.

Die neue Zeit verlangt neue Leistungen, ernannte Kraftanstrengungen und Anpassungsfähigkeit auch seitens der Hotellerie, stehen doch auch im internationalen Reiseverkehr Umwälzungen bevor, deren Tragweite heute noch kaum zu ermessen ist, die aber unzweifelhaft an die Entschlusskraft und geschäftliche Regsamkeit des Hoteliers grosse Anforderungen stellen werden. Möge die schweizerische Hotellerie sich daher rechtzeitig versehen, damit sie nicht dereinst von den Ereignissen überrascht wird, sondern der fremden Konkurrenz nach wie vor die Spitze zu bieten vermag. Möge sie vor allem dort, wo es notwendig erscheint, den neuen Entwicklungstendenzen Rechnung tragen, denn umlernen müssen wir alle in dieser Geburtsstunde einer neuen Zeit. Selbst jene grossen Kulturvölker, die sich heute noch im schrecklichsten Bruderkrieg, im Kampf für eitle Ambitionen, freventlich zerfleischen!

„Le sou du franc“. Trinkgelder und Lieferanten.

(Eine zeitgemässe Plauderei von A. Béha.)

Wer eine Zeit lang im Süden Frankreichs und Italiens gelebt und dort geschäftlich zu tun hatte, dem wird eine eigentümliche Gepflogenheit aufgefallen sein, die so in die Gewohnheit des Geschäftslebens übergegangen

ist, dass die betreffenden Interessenten nichts Besonderes mehr darin finden, die jedoch dem Neuling ganz ausserordentlich vorkommt.

Um die Sache besser zu beleuchten, sei hier gleich ein Beispiel angeführt:

In eine aristokratische Station der französischen Riviera kam in den letzten Jahren ein Herr als Direktor eines dem Fremdenverkehr dienenden Hauses. Das Geschäft gehörte einer Aktiengesellschaft und dem Direktor waren die weitgehendsten Vollmachten eingeräumt. So unter anderem: die Neuschaffungen in der innern und äusseren Einrichtung. Die Klientèle bestand fast ausschliesslich aus vornehmen und vornehmsten Gästen, die Preise waren nach unserm Begriffen enorm hoch und der Luxus dementsprechend reich entfaltete.

Es trat eines Tages an den Direktor die Notwendigkeit heran, den grossen Teppich im Vestibül, die Läufer auf den Treppen und Korridoren zu ändern und eine Neuabteilung anzuordnen. Der Lieferant des Hauses wurde gerufen, die Masse und Preise diskutiert und debattiert und schliesslich die Bestellung gemacht. Es handelte sich um einen Posten von mehreren tausend Franken, doch wurde derselbe ohne weiteres von dem Delegierten des Aufsichtsrates bewilligt und nach Lieferung und Anbringung der Ware der Chèque ausgestellt.

Wie erstaunte aber der Schweizer Direktor, als mit der nächsten Post ein Wertbrief eintraf, enthaltend mehrere Hundertfrankenscheine und eine Visitenkarte des betreffenden Teppichhändlers, mit den Buchstaben *p. r.* (*pour remercier*) in der Ecke. Auf seine verwunderte Nachfrage erklärte ihm ein freundlich lächelnd, das sei doch nichts neues, es sei der *Sou du franc*, oder diejenige kleine «Kommission», welche jeder Kaufmann, der sich respektiere, dem Besteller ohne weiteres sich zu zahlen verpflichtet fühle, es sei ein angemessener, verbrieft Usus, der allgemein ausgeübt werde, und den nicht zu befolgen, höchst unangenehme Folgen für den «Empfänger» haben könnte, da ein Einzelner sich nicht gegen die Gewohnheiten einer ganzen Bevölkerung auflehnen dürfe.

Freunde und Bekannte, die der Direktor konsultierte, gaben ihm den gutgemeinten Rat, er möge dieses Geld ruhig behalten, denn Reklamationen oder Mitteilungen im Aufsichtsrat würden höchst wahrscheinlich mit Kopfschütteln beantwortet werden, und da die meisten Lieferanten Aktionäre der Gesellschaft seien, es deren Einfluss bald gelingen müsste, einen so «unbequemen unmodernen» Beamten loszuwerden, indem man denselben wegen irgend eines andern nichtigen Vorwandes entlassen würde. Diese Aktionär-Lieferanten erhielten meistens gar keine oder nur geringfügige Dividenden, ihr Geld bringe ihnen aber trotzdem einen sichern bedeutenden Gewinn, da sie die Preise ihrer Lieferungen so einzurichten verstanden, dass sie dabei reichlich für die ausfallenden Aktienzinsen entschädigt würden. Selbstverständlich sei allerdings, dass der Direktor oder Manager der Gesellschaft ihnen bei Bestellungen unter allen Umständen (d. h. selbst bei billigeren Preisen eines Konkurrenten) den Vorzug geben müsse. Ausserdem verträten diese Herren in den Versammlungen des Verwaltungsrates die meisten Stimmen, und so müsse ein Direktor, der auf seine Stelle halte, eben mit den Wölfen heulen oder — gehen.

In der Folge konnte der fragliche Direktor ersehen, dass diese Ratschläge absolut richtig waren und er ergab sich denn auch in sein Schicksal.

Die Gepflogenheit des *Sou du franc* erstreckte sich in alle Zweige des Betriebes, Metzger, Bäcker, Tapezierer, Maler, Weinhandler, Gemüse- und Fruchthändler, kurz alle Lieferanten entrichteten fast ohne Ausnahme willig und ohne Aufforderung, als ganz selbstverständlich, bei der monatlichen Abrechnung diese Gebühr, so dass diese Kommissionen am Ende der Saison die Gehaltssumme weit mehr als verdoppelten und der Direktor sich in einer verhältnismässig kurzen Zeit in Stand gesetzt fand, ein eigenes Geschäft, allerdings nicht im gesegneten Süden, zu übernehmen.

Damit soll nicht gesagt werden, es gehe überall und in jedem Ort in gleicher Weise zu, immerhin steht das Beispiel nicht vereinzelt da, und es erklärt sich damit der oft unbegreifliche Umstand, dass gewisse Hotelangestellte in einer relativ sehr kurzen Zeit dazu kommen, selbständig zu werden, wenn andere ihrer Kollegen in einem ganzen Leben voll Arbeit und Mühe kaum so viel ersparen, um ein eigenes Heim gründen zu können. Es soll damit auch kein Vorwurf oder Beweiflung der Redlichkeit der Betroffenen angedeutet werden, denn es ist das System, welches das so mit sich bringt.

Dieses System ist bei uns in der Schweiz in diesem Masse noch nicht eingedrungen; wenigstens nicht in der gleichen Ausdehnung; immerhin ist der *Sou du franc* auch bei uns an einigen Orten nicht ganz unbekannt.

Man hat viel über die demoralisierende Wirkung des Trinkgeldes gesprochen, doch ist das *Sou du franc*-System vielleicht etwas anderes als eine Art Trinkgeld? — Es hat mit dem Trinkgeld das gemein, dass es freiwillig gegeben wird, doch der Unterschied besteht in dem *S o u d u f r a n c*, welches ein Geschäftsbetrieb zufügt.

Werden in einem Hotel jährlich Zehntausende von Franken von den Gästen an Trink-

geldern verteilt, so berührt diese Ausgabe die Bilanz des Geschäftes in keiner Weise, sie kommt dem Benefizianten zu gute, ohne dass dies dem Geschäftsgang auch nur im geringsten Abbruch tut.

Wie ist es aber mit dem *Sou du franc*? — Nicht nur beschränkt sich die Zahl der damit Beschenkten auf ganz wenige Personen, sondern die Summen, welche auf diese Weise in die Taschen der Empfänger fliessen, werden in indirekter Weise der Geschäftskasse entzogen, denn logischer Weise sollte diese die Kommission oder den Rabatt einstreichen, welcher durch den *Sou du franc*, d. h. 5%, repräsentiert wird.

Nehmen wir an, das Hotel X. mache in sechs Monate mit 140 Betten eine Kücheausgabe von Fr. 127,000.— (Metzger, Delikatessen, Fische, Kolonialwaren, Früchte, Gemüse, Eier, Milch, Brot etc.), so müsste der *Sou du franc* in diesem Departement 6,350 Fr. ausmachen. Das Hotel Y. mit 100 Betten in 12 Monaten Kücheausgaben von Fr. 183,000, *Sou du franc* 9,150 Fr. Das Hotel Z. mit 200 Betten, Jahresgeschäft, Kücheausgaben Fr. 199,722, *Sou du franc* 9,950 Fr. Es kämen noch andere Departements hinzu, für Neuschaffungen etc. etc., welche diese Zahlen noch erheblich erhöhen könnten.

Nun ist es bekannt, dass in normalen Zeiten, gar aber in kritischen Momenten, Nettosummen von 6—10,000 Fr. jährlich einen gewaltigen Einfluss auf die Bilanz eines Hotels ausüben können. In vielen Fällen würde eine solche Summe, die unvermutet hereinkäme, genügen, die Situation zu retten, einen grossen Teil des Kapitalzinses oder der Hausmiete zu zahlen!

Es ergeben sich aus dem Gesagten folgende Fragen: Ist es möglich, dem Unfug des *Sou du franc*-Systems zu steuern? Wenn nicht, wie könnte diese freiwillige Abgabe der Lieferanten nutzbringend für das Hotel verwertet werden? Und wie können die Lieferanten bestimmt werden, dem Hotel, statt den Angestellten diese Abgabe zu zahlen?

Bei der Frage: Kann dem Unfug des *Sou du franc*-Systems gesteuert werden, kommen wir unwillkürlich abermals auf den andern Mißstand im Hotelgewerbe zurück, nämlich zum Trinkgeld. Wie schon angedeutet, ist auch das Trinkgeld eigentlich ein zum allgemeinen Usus ausgearteter Unfug. Der Gast, der ein Hotel besucht, um darin für sein Geld Unterkunft und Bewirtung zu finden, ist dem Klienten vergleichbar, der ein Handelsgeschäft betritt, um in demselben Waren für seinen Gebrauch zu erwerben. Denn der Begriff der Bewirtung und Unterkunft für einen fest angesetzten, voraus abgemachten Preis ist in Geld umgesetzt der gleiche, wie im kaufmännischen Betriebe die Erwerbung von Waren. Beides muss gekauft und verkauft werden. Es wird aber niemand einfallen, dem Commis, der uns im Kaufladen bedient, ausser dem verlangten Preise noch ein extra Trinkgeld auszuhändigen.

Warum scheint es uns aber natürlich und angemessen, dies im Hotel zu tun? Wahrscheinlich, weil man im Hotel allerlei kleine persönliche Dienstleistungen vom Personal verlangt und erwartet, die ausserhalb des strikten Rahmens der blossen Unterkunft und Beköstigung stehen.

Wohl hat man in vielen Schweizer Hotels versucht, dem Trinkgeldwesen zu steuern und auf den Rechnungen sogar gedruckte Vermerke angebracht, durch welche man den Gast ersucht, keine Trinkgelder zu verabfolgen, indem das Personal von der Hoteleleitung dermassen besoldet werde, dass es nicht mehr auf diese Extravergütung angewiesen sei. Immer aber hat sich im Publikum die Meinung erhalten, man werde nicht so gut bedient, wenn man kein Trinkgeld austeilte, und diese Anschauung der Gäste mag ja wohl in vielen Fällen zutreffen, wesswegen die Gepflogenheit des Trinkgeldgebens und -nehmens sich im grossen und ganzen doch erhalten hat, obwohl auch der Hotelangestellte unwillkürlich fühlt, dass die Annahme von Trinkgeldern ihn gesellschaftlich niedriger stellt, als den Ladencommis, der nur von seinem Lohne lebt und infolgedessen den Klienten gegenüber eine freiere, weniger unterwürfige Stellung einnimmt, als der Portier oder der Kellner.

Dass aber eine kleine Extravergütung auf den Eifer in der Ausübung ihrer Pflicht bei den kaufmännischen Angestellten ebenfalls eine grosse Wirkung ausübt, das haben die Besitzer der grossen Verkaufshallen oder Magazine längst erkannt, weshalb sie ihren Commis ausser ihrem festen Gehalt eine *participation proportionnelle à la vente*, also eine prozentartige Beteiligung am Gewinn auf den von ihnen verkauften Quantitäten von Waren gewähren.

Aus dem gleichen Grundsatz heraus feuern die Lieferanten den Hotelangestellten an: möge derselbe nun Direktor, Chef de cuisine, Concierge, Oberkellner, Governante oder Lingère sein, möglichst viel von einer Ware zu verbrauchen und bieten ihm als Extravergütung für den an den Tag gelegten Eifer ein Trinkgeld an, unter der Form des *Sou du franc*.

Wer hat nicht schon beobachtet, wie gewisse Reisende oder Geschäftsvertreter, bevor sie dem Besitzer oder Direktor des Hotels ihren offiziellen Besuch abstatten, die für ihr Geschäft in Frage kommende Persönlichkeit unter den Angestellten heimlich aufsuchen? Wie sie diese von der Aufmerksamkeit höchst erfreuten Angestellten geschickt über den

eventuellen Bedarf, über die vorhandenen Vorräte etc. auszufragen wissen und nicht erlangen, ein kleines Geschenk in bar oder Natura und Versprechungen für die Zukunft schlau anzubringen?

In den meisten Fällen wird das kleine Maöver für den Reisenden seinen Nutzen haben, denn der vielgeplagte, von allen Seiten in Anspruch genommene Hotellier wird oft, wenn es sich um eine Neuschaffung handelt, sich vorher mit seiner Lingère, mit seinem Koch, mit seinem Oberkellner beraten, da diese Leute, welche im täglichen fortwährenden Kontakt mit den Gästen sind, am besten über die Notwendigkeit einer für den höhern Komfort des Gastes notwendigen Anschaffung orientiert sind, etwaige Klagen oder Mängel hören und so in den Fall kommen, nützliche Winke zu geben. Bei diesem Anlass übt dann die vorragendere freundliche Besprechung mit dem Geschäftsfreisenden ihre Wirkung aus. Es ist dies ein kleiner, wohl entschuldbarer Geschäftskniff, der aber oft zur Folge hat, dass der Wirt veranlasst wird, mehr Ware zu bestellen als absolut nötig ist, und so wird er selber zum unbewussten Förderer des *Sou du franc*-Systems.

Ganz besonders tritt diese Unsitte im Verkehr des Chef de cuisine mit den Fleisch- und Delikatessen-Lieferanten zu Tage. In grossen Geschäften, wo der Hotellier durch die vielseitigen Anforderungen des Betriebes verhindert wird, alle Details täglich selber zu kontrollieren, wo die grosse Menge der gebrauchten Waren, die Notwendigkeit einer stets mit allen Delikatessen gefüllten Vorratskammer, die Intensivität der Arbeit usw. eine allzu scharfe Überwachung schwierig machen, kurz da, wo es unmöglich ist, dem Küchenchef genau vorzuschreiben, wieviel Eier er zu seinen Omelettes, wieviel Kilos Fleisch er zu den Consommés oder zu seinen Saucen braucht, da spielt der *Sou du franc* eine grosse Rolle, namentlich weil seine Existenz sich nicht leicht nachweisen lässt, keinerlei schriftliche Abmachungen bestehen, und es im Interesse aller Beteiligten ist, unter keinen Umständen den einen oder andern Kontrahenten des stillschweigend genehmigten Paktes bloßzustellen.

Aus dem Gesagten, das sich leicht noch viel weiter ausführen liesse, erhellt, wie schwierig die gänzliche Abstellung dieses Übels in der Praxis sein wird. Wenn man aber die ungeheuren Summen überblickt, die alljährlich im Geschäftsbetrieb der schweizerischen Hotellerie verbraucht werden, von diesen ungefähr ein Zehntel dem Ernährungs-wesen von Gast und Angestellten zuschreibt, und von diesem Zehntel die Hälfte als dem *Sou du franc* unterworfen ansieht, so kommen Millionen heraus, und diese Millionen sollten einer bessern Bestimmung zugewiesen werden können.

Während dem Hotellier eine Krise, wie die durch den Krieg augenblicklich eingetretene, die Möglichkeit gedeihlichen Fortarbeitens vollständig benimmt, da das einzige Element seiner Arbeit und seines Verdienstes, der fremde Gast von einem Tage zum andern ausbleibt, kann sich der Lieferant viel leichter behelfen. Metzger, Bäcker, Milch- u. Gemüsehändler bilden Syndikate und erhöhen ihre Preise. Diese Geschäftsleute sind nicht allein auf die Fremden angewiesen, ihnen bleibt nach wie vor die Landesbevölkerung, welche auch zu Kriegszeiten essen und trinken will. Durch die Erhöhung der Lebensmittelpreise decken sie, wenigstens zum grossen Teil, den Ausfall, welcher ihnen aus der Schliessung der Hotels entsteht, und trotz des Krieges gehen ihre Geschäfte ruhig weiter, ja in einzelnen Fällen soll die Krisis, welche die Hoteliers zu Boden drückte, ihnen einen erhöhten Betrieb eingetragen haben.

Diese Leute also, die am Verdienst des Hotelgewerbes einen so grossen Anteil haben, dass sie in normalen Zeiten freiwillig den Angestellten der Hotels ein Geschenk in Form des *Sou du franc* abgeben, und in Kriegszeiten nur geringfügig in ihrer Existenzfrage betroffen werden, diese Leute sollten zur Lösung der gegenwärtigen Notlage der schweizerischen Hotellerie mit in Betracht kommen. Gesetzlich lässt sich natürlich nichts machen. Wie wäre es aber mit einem gütlichen Ueber-einkommen?

Die Kriegsverhältnisse, die damit verbundene Teuerung haben eine grosse Zahl von Gemeinde- und Städtevorständen veranlasst, zum Nutzen der Bevölkerung das System der Höchstpreise einzuführen. Es sind das Lokalverordnungen, die Gesetzeskraft haben. Wie wäre es nun, wenn in der ganzen Schweiz die Hoteliers und Wirte zusammenstünden und dank des Einflusses, dessen sie sich im Nationalrat, in Grossräten, Gemeinderäten etc. erfreuen, dahin wirkten, dass in der ganzen Schweiz, den Verkehrsverhältnissen Rechnung tragend, auch nach dem Krieg ein Höchstpreis der hauptsächlichsten Nahrungsmittel von Gesetzeswegen je von Monat zu Monat aufgestellt würde, und wenn dies einmal erreicht wäre, die vereinigten Hoteliers und Gastwirte mit ihren Lieferanten ein Abkommen abschliessen, in welchem sie sich verpflichteten, ihren Bedarf ausschliesslich von denjenigen Lieferanten zu beziehen, welche ihnen auf dem festgestellten Höchstpreis die Vergütung des *Sou du franc* zubilligten?

So könnte aus diesem bisherigen Übel ein Segen entstehen, und die vielen Hunderttausende von Franken, die bisher verschleudert wurden, in nutzbringender Weise der Hotellerie erhalten bleiben.

Es wäre dies eine Einigkeits- und Kraft-manifestation der schweizerischen Hoteliers, der, wenn sie durchgeführt werden kann, gewiss manch andere folgen würde, zum Besten Aller, denn Einigkeit macht stark.

* * *

Nachschrift der Redaktion. Wir können der vorstehenden Anregung unseres verehrten Korrespondenten nicht ganz ohne Einschränkung zustimmen. Dass das *Sou du franc*-System ein Krebschaden der Hotellerie ist, leuchtet jedem Fachmann ohne weiteres ein und unser Verein hat denn auch gegen diese Unsitte seit Jahr und Tag angekämpft, wenn auch leider nicht überall mit dem erhofften Erfolg. Der letzte mit den Personalverbänden vereinbarte Dienstvertrag z. B. enthält eine Klausel, die den Angestellten unter Androhung sofortiger Entlassung und Schadloshaltung des Prinzipals die Annahme von Prozenten oder Trinkgeldern seitens der Lieferanten verbietet; aber solange es Lieferanten gibt, die sich von den Küchenchefs, Kellermeistern etc. nach Schluss der Saison im Geheimkabinett ihres Kontors besuchen lassen, solange bleibt auch dieses Verbot zum Grossteil illusorisch. Es gibt eben in dieser unvollkommenen Welt keine Verträge und Abmachungen, denen nicht irgendwie eine Nase zu drohen wäre. Einig gehen wir mit dem Korrespondenten auch darin, dass die grossen Summen, die durch das Prozedente, um nicht zu sagen: Bestechungswesen der Hotellerie alljährlich verloren gehen, bei einigermaßen gutem Willen leicht wieder hereinzubringen wären und es scheint uns völlig korrekt, die Lieferanten bei dem Handel zu Mitarbeitern zu machen. Denn diese, die durch den Krieg in ihrer Existenz weit weniger hart betroffen wurden als die Hoteliers, ihre Kunden, sollten nachgerade die Krise unseres Gewerbes von Grund auf erkannt haben und deshalb geneigt sein, das ihre zur Besserung der Lage beizutragen. Dagegen können wir dem Vorschlag, den *Sou du franc* dem Hotellier zuzuwenden, nicht beistimmen, da wir diese Lösung als ebenso unrationell wie namentlich für den Hotellier unwürdig ansehen. Wir halten vielmehr dafür, die Lieferanten sollten ihre festen *Nettopreise* derart ansetzen, dass sie ebensowohl wie der Hotellier dabei leben können, ohne von den Gratifikationen, Bestechungen etc. Gebrauch machen, resp. sie befürchten zu müssen. Die Hotellerie wird dann nicht mehr für die — von unserem Korrespondenten vielleicht etwas überschätzten — Summen aufzukommen haben, die die Lieferanten jetzt noch in Form von Bonifikationen auswerfen, sondern nur noch den wirklichen Wert der Waren bezahlen und dabei auch bessere Renditen erzielen. Wohl verstanden, wir stossen uns nicht an der Tendenz des vorstehenden Artikels, der einem Krebsübel unseres Gewerbes zu Leibe geht, sondern an der Form der darin angeregten Lösung, die den Hotellier zum Benefizianten des *Sou du franc*-Systems machen will, in welcher Rolle sich gewiss kein Hotelinhaber gefallen könnte. Der Leitgedanke des Artikels ist gut, aber es muss in der Sache eine weniger ehrenrührige Formel gewählt werden, damit alle Teile dabei ihre Befriedigung finden. Das scheint uns auch keineswegs mit unüberwindlichen Schwierigkeiten verbunden zu sein, denn wenn mit dem System der Höchstpreise auf dem Lebensmittelmarkt wirklich Ernst gemacht wird, sollte es unseres Erachtens auch ein Leichtes sein, die Preismaximas mit den tatsächlichen Verhältnissen in Einklang zu bringen. Es muss dazu radikal vorgegangen werden, ohne Rücksicht auf die Konkurrenz der Lieferanten (Engros Häuser) und unter gänzlicher Ausschaltung der Schmier- und Bestechungsgelder. Die Hotellerie aber kann bei dieser Art Lösung gewiss nur gewinnen.

Wintersportplatz und Lungenkurort.¹⁾

(Von H. P. O. Biengraber.)

Auf Grundlage gut fundierter Wahrscheinlichkeitsrechnungen und unter Berücksichtigung der jetzt kulminierenden zweiten Kriegssaison in den Hochgebirgskurorten darf man wohl der Meinung sein, dass in den dem Frieden folgenden Wintern die heute bestehenden Lungenspezialkurorte der Schweiz nicht in der Lage sein werden, allen Nachfragen der internationalen Klientèle Genüge leisten zu können. Diese etwas optimistisch erscheinende Auffassung wird Jeder verstehen, der sich über die heutige Ueberfüllung dieser Spezialkurorte der kriegführenden Länder unterrichtet hat, der weiter beispielsweise die Besetzungsziffern dieses Winters der beiden Lungenkurorte Graubündens: Davos u. Arosa (Arosa, Anfang Februar 1914: 1633, Anfang Februar 1916: 1430 Gäste) einem Vergleich mit früheren Jahren unterworfen hat. Und dabei hat heute ein grosser Teil der in Betracht kommenden Gäste mit grossen Kursverlusten zu rechnen.

Wenn nun auch zweifellos der Andrang zu diesen Spezialkurorten später etwas nachlassen wird, sei es dadurch, dass andere Länder ähnliche Kurorte schaffen, oder aber, dass die Zahl der rein körperlichen Begleiterscheinungen des Weltkrieges sich vielleicht nach einem Jahrzehnt schon etwas dem Normalpunkt genähert hat, so darf doch nicht verkantet wer-

¹⁾ Das wohlwollende Verständnis der Redaktion für meinen Aufsatz in Nr. 1 dieses Blattes veranlasst mich zu diesen Ausführungen, die wiederum lediglich anregende Tendenz haben. Der Verf.

Confiserie- u. Biscuitfabrik J. Arni, Lyss
 empfiehlt Hotels, Restaurants u. Buffets
 ihr grosses Assortiment in den feinsten
BISCUITS
 Spezialität „HOTELMISCHUNG“
 Probierbüchsen à 4 Kilos, per Kilo Fr. 3.— (37)
 in Kesseln von 30 Kg.
 zu Fr. 1.20 per Kilo.
Feinster Kunst-Tafelhonig

WEINHANDLUNG
LENDI & Co., St. Gallen u. Chur
 liefern die besten (451)
 Veltliner Flaschenweine, Tiroler Spezial, St. Magalena,
 Malanser Eigenbau, Maienfelder, Churer Beerli.
 Landesausstellung in Bern 1914: Für Bündner Rheine
 Goldene Medaille.

Hotel Garni
 mit erstklassigem Restaurant (Pilsner und Münchener
 Ausschank), krankheitshalber eventuell
sofort zu verpachten.
 Offerten unter Chiffre Z. F. 881 an die Annoncen-
 Exped. **Rudolf Mosse, Limmatquai 34, Zürich.** (99)

Von Schweiz. renommierter
 Möbelfabrik werden
**7 Schlafzimmer-
 Einrichtungen**
 in Eichen, garantiert gegen
 Zentralheizung, bestehend in:
 1 Spiegelschrank
 2 Bettlatten
 2 Nachttisch mit Marmor
 1 Waschkommode mit Marmor
 und Spiegelaufsatz
 1 Handtuchständer
 gegen sofortige Wegnahme
 und Kassa zu **Fr. 380.—**
 jede Schweizer Normalbahn-
 station abgehoben.
 Aufträgen unter Chiffre Z. M.
 862 an die Ann.-Exp. **Rud. Mosse,**
 Zürich, Limmatquai 34. (106)

Prima
 luftgetrocknete
Rohschinken
 stets vorrätig bei
Th. Domenig & G.
Chur. (112)

Sanatorium Bad Elster
 sucht zum baldigsten Eintritt einen
tüchtigen Maschinenwäscher
 mit Mk. 100.— Anfangsgehalt nebst freier Station.
 Ausführliche Offerten mit Zeugnisabschriften,
 Photographie und Altersangabe erwünscht. (119)

Zu vermieten
 ein kleineres
Hotel-Pension
 mit 80 Fremdenbetten und gangbarem Restaurant, an gut
 frequentiertem Fremdenplatz (1000 m ü. M.) des Berner Ober-
 landes. Zins entsprechend sehr niedrig. Dasselbe würde sich
 auch gut eignen für ein Kinderheim oder Sanatorium. Aus-
 kunft erteilt **Fr. Krebs, Oberhofen bei Thun.** (116)

**Champagner-
 Flaschen**
 kaufen wir jeden beliebigen
 Posten gegen Kasse. Offerten
 mit Angabe des Quantums an **Postfach 16340, Basel.**
 (103)

Briefpapiere mit Firma
 und Cliché-Druck, los
 oder in Blocks geheftet
 Couverts, Rechnungen und
 Hotel-Druckladen aller
 Art zu mäßigen Preisen
**Schweiz. Verlags-
 Druckerei G. Böhm**
 10 Leonhardstrasse Basel Telephon 2511, 4146

**Internationales Institut für das
 Hotelbildungswesen**
 in Düsseldorf
 Dauer des Studiums: 4 Semester
 Neuaufnahme der Studierenden: Mitte April.
 Auch Frauen sind zum Studium berechtigt.
 Vorlesungsverzeichnisse durch das Stadt-Schulamt.
 Der Oberbürgermeister. (108)

**Hotel- & Restaurant-
 Buchführung**
 Amerikanisches System Frisch.
 Lehre amerikanische Buchführung
 nach meinem bewährten System durch
 Unterrichtsbriefe. Hunderte von An-
 erkennungsschreiben. Garantie für
 den Erfolg. Verlangen Sie Gratis-
 prospekt. Prima Referenzen. Richte
 auch selbst in Hotels und Restau-
 rants Buchführung ein. Ordre ver-
 nachlässigte Bücher. Gehe auch nach
 auswärts.
 Alle Geschäftsbücher für
 Hotels auf Lager.
H. Frisch, Zürich I
 Bücherexperte (134)

HOTEL
 zu pachten ev. zu kaufen gesucht.
 Für Paacht volle Garantie,
 grössere Anzahlung für Kauf.
 Offerten unter H. 869 Q. an die
 Schweiz. Ann.-Exp. Haasenstein &
 Vogler, Basel. (89)
 Zu verpachten ist als
 ruhiges Heim für Erholung-
 suchende (100)
Saison-Pension
 bei Interlaken in schöner Lage,
 40-50 Betten; elektr. Licht,
 Garten. Geht Anfragen an
W. L., Seftigenstrasse 6, Bern.

Auto
 geschlossener Wagen, billigst
 abzugeben. An Zahlung wer-
 den Wertpapiere angenommen.
 Adresse zu erfragen unter
 1137 Lz. bei der Schweiz. Ann.-
 Exp., Haasenstein & Vogler, Luzern. (120)
 Par suite de décès
l'Hotel du Belvédère
 Mont Pélerin sur Vevey
 est à louer
 de suite ou époque à convenir.
 Pour tous renseignements
 s'adresser à **M. A. Comte,**
 hôtelier, Vevey. (98) Mg.

Bureau Helvetia, Zürich
 Schwingenstr. 7. Tel. 2270
 empfiehlt und sucht stets tüchtigen
 Hotel- und Restaurantpersonal
 jeder Branche. (45)
STEINPILZE
 la. Qualität, verkauft in grö-
 ssen wie in kl. Quantitäten
S. Freidberg, St. Gallen.
 Interessenten werden Proben abgegeben. (56)

MAISON FONDÉE EN 1826
SWISS
 Berne
 Médaille
 d'or
 1914
 avec Félicitations
 du Jury
MAULER & CIE
 au Prieuré St-Pierre
 MOTIERS-TRAVERS
 Für Hotelbesitzer.
 Reformpädagoge sucht Verbindung
 mit intellektuellem, erzieherisch ver-
 anlagtem Hotelbesitzer aus Tessin-
 oder Genèveregend zwecks Grün-
 dung zukunftsreicher Privatschule.
 Mindestens Fr. 50,000 erwünscht.
 Offerten unter Chiffre **Z. K. 1010**
 an **Rudolf Mosse, Zürich.**

WER
 Beleuchtungs- oder ::
 Heizungs-Anlagen od.
 Closet-Einrichtungen
 in Hotels, Pensionen
 oder Kur-Anstalten
 besorgt, inseriert mit
 Erfolg in der in Basel
 :: erscheinenden ::
HOTEL-REVUE
 Offizielles Organ des
 Schweizer Hoteller-Vereins
 (128)

Hotel oder Fremdenpension
 (Jahresgeschäft)
 modern eingerichtet, wird auf Frühjahr
 zu pachten event. zu kaufen gesucht.
 Offerten unter Chiffre **Z. F. 2656** an die
 Annoncen-Expedition **Rudolf Mosse, Zürich.**

**Casino du Rivage
 Vevey**
 La Municipalité de Vevey
 recevrait des offres pour la
location du
café-restaurant
 (121)
 du Casino du Rivage et ses
 dépendances. Entrée en jouis-
 sance le 15 mai 1916.
 Les conditions de location
 peuvent être consultées au
 Greffe municipal, où les
 inscriptions par écrit seront
 reçues jusqu'au 25 mars.
 La Commission
 du Casino du Rivage.

Hôtel à louer.
 La société Vorseure & Cie.
 offre à louer l'hôtel meublé
 qu'elle possède à Saint-Ceugue
 sur Nyon (anciennement hôtel-
 pension Capt), comprenant 65
 chambres, Buanderie moderne
 et bains. Eau et électricité.
 Grand parc ombragé et tennis.
 Pour tous renseignements,
 s'adresser **Eude Burnier,**
 notaire à Nyon. (121)

Hôtel meublé
 à louer, Hauts Savoie, 1900 m.
 altitude, altitude, saison d'été.
 Grand confort. Lac, pêche et sports.
Chalet 16 pièces
 à vendre ou à louer, Saisse, 1700 m.
 altitude pour pension ou nombreuse
 famille. **Occasion S'adr. Benzen,**
 notaire à Nyon (Canton de Genève). (125)

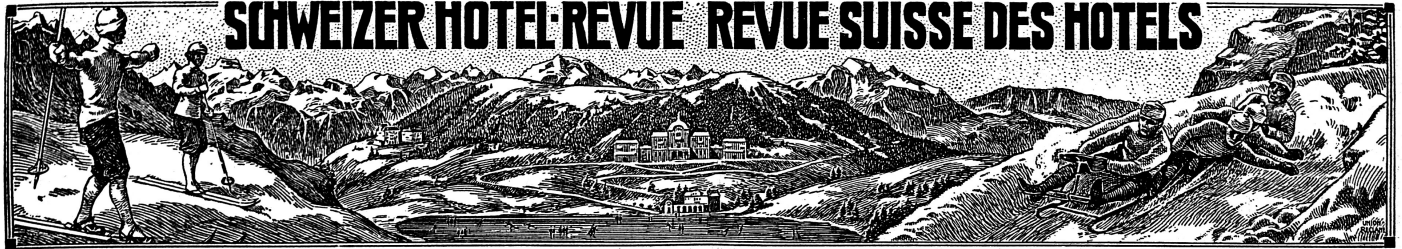
Chef de cuisine.
 Sehr tüchtiger Chef de cuisine (Schweizer), mit prima
 Referenzen, auch in den verschiedenen Regimes be-
 wandert, sucht per Mai Stelle.
 Offerten unter Chiffre **Z. V. 921** an die Annoncen-
 Exped. **Rudolf Mosse, Zürich, Limmatquai 34.** (111)

Eiskastenfabrik
Sautter & Imber, Zürich Begründet
 1863
 Eisgasse vorm. E. Schneider & Co. Lagerstr. 55
Eisschränke neuester Systeme
Bierausschankanlagen
Kühlanlagen, Isolierungen (128)
Conservatoren, Glacemaschinen
 Erstkl. Referenzen. — 2 gold. Medaillen S. L. A. 1914.

Krankheitshalber sofort zu verkaufen:
Neu und modern eingerichtete Hotel-Pension
 mit Restaurant und schönem Garten
 2 Min. von Bahn und Schiff. Prachtvolle Lage am See, in
Kurort I. Ranges des Kanton Tessin. (119)
 Geht. Offerten unter Chiffre **Z. V. 1046** an die
 Annoncen-Exped. **Rud. Mosse, Zürich, Limmatquai 34.**

WER
 Schweizerische Aktien-Gesellschaft
Bamberger, Leroi & Co., Zürich
Fabrik sanitärer Wasserleitungsartikel
 Badewannen, W. C., Waschtische, Urinals,
 Bidets etc.; Spezial-Modelle für Hotels.
 (128)

KÜSNACHT - ZÜRICH **ST. GALLEN**
BASEL **LUGANO**
Deco
Spezialfabrik sanitärer Apparate
 Eigene Modelle
 Eine neue Epoche beginnt
 für die sanitäre Installation
 durch die Erfindung des
**Deco-
 Direct-Ventils**
 Patent Helbling)
 Verlangen Sie Prospekte und Referenzen von
 dieser neuesten und hervorragendsten Erfin-
 dung auf dem Gebiete der Gesundheitstechnik.
 Besuchen Sie die grosse
permanente Ausstellung
ZÜRICH-STADELHOFEN
 Goethestrasse 18
 Eine
vollständige Umwälzung
 im Bau sanitärer Installationen wurde
 durch die Erfindung des
Deco-Direct-Ventils
 (Patent Helbling)
 hervorgerufen. Kein anderes Ventil, wie es
 auch heissen mag, besitzt diese Vorteile. (57)



Kochlehrlingsprüfungen im Jahre 1915.

(Mitgeteilt vom Zentralbureau der Union Helvetia in Luzern.)

Verzeichnis der von den Experten des Schweizer Hotellers-Vereins und der Union Helvetia geprüften Behlrlinge.

Prüfungstag	Name des Lehrlinges	Heimatort	Name und Ort des Hotels (Lehrstelle)	Dauer der Lehrzeit	Namen der Herren Experten		Note (1 sehr gut, 1-2 gut bis sehr gut, 2 gut)
					Hoteller-Verein	Union Helvetia	
15. Januar	Sigrist Karl	Flüelen	Hotel Union, Luzern	Jahre 2	F. Berner	J. Fenner	1
22. März	Meier Armin	Unter-Nussbaumen	Hotel Gerber, Aarau	3	F. Berner	J. Fenner	1-2
29. »	Kunz Werner	Mönchaldorf	Hotel Monopol, Luzern	2	F. Berner	J. Fenner	1-2
8. April	Zappa Cesar	Sondrio	Hotel du Lion, Bern	2	A. Mennet, A. Haldimann	A. Imer, Ch. Wyss	1-2
15. »	Neweczeral Karl	Davos	Internat. Sanatorium, Davos-Dorf	2 1/2	J. Meier, M. Schachenmann	H. Huggler, J. Caviezel	1-2
22. »	Linder Otmar	Wallenstadt	Hotel Walhalla, St. Gallen	2	K. Glinz	K. Binder	1
27. »	Baumann Hans	Herisau	Gd. Hotel & Belvédère, Davos-Platz	2	J. Meier, M. Schachenmann	E. Wieser, J. Caviezel	1
27. »	Koch Georg	Tamins	Gd. Hotel & Belvédère, Davos-Platz	2 1/2	J. Meier, M. Schachenmann	E. Wieser, J. Caviezel	1-2
5. Mai	Flury Karl	Grenchen	Hotel de la Poste, Bern	2	A. Mennet, A. Haldimann	A. Imer, Ch. Wyss	2
7. »	Wyss Ernst	Wynigen	Restaurant Schmiedstube, Bern	2	A. Mennet, A. Haldimann	A. Imer, Ch. Wyss	2
12. »	Bischoff Hans	Hondrich	Hotel de la Poste, Bern	3	A. Mennet, A. Haldimann	A. Imer, Ch. Wyss	1-2
22. »	Wampfler Arthur	Lenk	Hotel Bielerhof, Biel	2	A. Mennet, A. Haldimann	Ch. Wyss	2
28. »	Boos Werner	Weesen	Waldsanatorium, Davos	3	J. Meier, M. Schachenmann	H. Huggler, J. Caviezel	2
31. »	Vogt Robert	Lauwil	Sanatorium, Davos-Dorf	2	J. Meier, M. Schachenmann	H. Huggler, J. Caviezel	1
21. Juni	Ludwig Karl	Untervaz	Café Spitz, Basel	2	C. Wanner, J. Buser	Ch. Guggenbühl	1-2
15. Juli	Good Otto	Flums	Hotel Löwen, Davos-Platz	2	J. Meier, M. Schachenmann	H. Huggler, J. Caviezel	1-2
16. August	Schiess Werner	Herisau	Hotel Schiff, St. Gallen	2 1/2	R. Mader	K. Binder	1
25. »	Balmer Walter	Laupen	Hotel Sternen, Bern	2	A. Mennet-Studer	A. Imer, Ch. Wyss	1-2
27. »	Berthier Marcel	Anières	Hotel Bristol, Bern	2	A. Haldimann	A. Imer	1
2. September	Thürauf Fritz	Malters	Volkshaus, Luzern	2	F. Berner	J. Fenner	2
3. »	Camenzind Jules	Gersau	Hotel Engel, Luzern	2	H. Häfeli	J. Fenner	2
7. »	Bischofberger Emil	St. Gallen	Internat. Sanatorium, Davos-Dorf	2 1/2	J. Meier, M. Schachenmann	H. Huggler, J. Caviezel	1-2
8. »	Grüter Roman	Root	Hotel Monopol-Metropol, Luzern	2	H. Häfeli	J. Fenner	1
9. »	Umiker Oskar	Münsingen	Hotel Bären, Bern	2	A. Mennet, A. Haldimann	A. Imer, Ch. Wyss	2
9. »	Felder Franz	Escholzmatt	Hotel Balances, Luzern	2 1/2	H. Häfeli	J. Fenner	2
10. »	Dolder Alfred	Münster	Hotel Wildenmann, Luzern	2	H. Häfeli	J. Fenner	1
10. »	Häusli Heinrich	Zürich	Sanatorium Schatzalp, Davos	2 1/2	Ch. Elsener, J. Meier	H. Huggler, J. Caviezel	1-2
10. »	Mettler Fritz	St. Gallen	Sanatorium Schatzalp, Davos	2 1/2	Ch. Elsener, J. Meier	H. Huggler, J. Caviezel	1-2
15. »	Jauch Otto	Aldorf	Hotel Rütli, Luzern	2 1/2	H. Häfeli	J. Fenner	1-2
17. »	Stauffler Otto	Grafenried	Hotel Bubenberg, Bern	2	A. Mennet, A. Haldimann	A. Imer, Ch. Wyss	2
27. »	Stierlin Fritz	Zürich	Bahnhofbuffet, Chur	2	E. Bütikofer, Dir.	Ph. Genillard	2
25. November	Stehlin Josef	Emmendingen (Baden)	Hotel Walhalla, St. Gallen	2	K. Glinz	K. Binder	1-2
26. »	Lang Niklaus	Neudorf	Hotel Palace-Bellevue, Bern	2	A. Mennet, A. Imer	P. Arni, Ch. Wyss	1-2
15. Mai	Iser Otto	Dietikon	Hotel Glarnerhof, Glarus	2	Schweiz. Gewerbeverein, Kreis Glarus		
					F. Trümpy, Glarus	B. Vogt, Näfels	1-2

Verzeichnis der von den Experten des Schweizer Hotellers-Vereins und des Intern. Verbandes der Köche geprüften Behlrlinge.

Datum der Prüfung	Name des Lehrlings	Heimatort	Name des Lehrlokals	Ort	Dauer der Lehrzeit	Namen der Herren Experten			Prädikat	
						Hoteller-Verein	Union Helvetia	Landesverwaltung Schweiz des I. V. K.	theoretisch	praktisch
10. März	Fritz Schapperle	Rheinfelden	Hotel Krafft	Basel	Jahre 2	Strohl		Ulmer	3	3
15. »	Fritz Leisinger	Elbenschwand	Hotel Bristol	Basel	2	Strohl		Ulmer	2	2
7. April	Friedr. Grether	Togernau	Hotel Baur	Basel	2	Strohl		Ulmer	3	4
8. »	Eugène Munch	Knöringen	Hotel Balance	Basel	2	Vogt		Ulmer	1	1
12. »	Arnold Hauri	Seengen	Hotel Univers	Basel	2	Strohl		Ulmer	2	2
16. »	Jos. Muff	Heiden	Rest. Métropole	Zürich	2	Wyss	Steiger	Schmid	1	1
21. »	Eug. Kaiser	Griessen	Hotel Merkur	Zürich	2		Steiger	Schmid	2	2
23. »	Alfred Jacob	Zürich	Hotel Glockenhof	Zürich	2		Steiger	Schmid	2	2
24. »	Alois Bisculm	Seewis	Hotel Central	Zürich	2		Steiger	Schmid	1	1
24. »	Otto Kolb	Kuppenheim	Hotel Schweizerhof	Basel	2	Strohl		Ulmer	2-3	2
26. »	Fritz Köllner	Zürich	Restaurant du Nord	Zürich	2		Steiger	Schmid	2	2
27. »	Ad. Hofmann	Winterthur	Bahnhofbuffet	Winterthur	2	Wyss	Steiger	Schmid	1	1
26. Mai	Erwin Ehrhardt	Badenweiler	Hotel Central	Basel	2	Geilenkirchen		Ulmer	2	2
29. »	Oskar Lee	Bremgarten	Hotel Rhätia	Arosa	2		Steiger	Schmid	2	1-2
8. Juni	Alfred Jörg	Bregenz	Hotel Hofer	Basel	2	Strohl		Ulmer	3	3
25. »	Ed. Pfeningger	Männedorf	Hotel Post	Rapperswil	2			Schmid	2-3	2-3
27. September	Jos. Rieckert	Zürich	Hotel Euler	Basel	2	Strohl		Wanner	1	1
7. Oktober	Heinrich Farrer	Weisslingen	Hotel Limmathof	Zürich	2		Steiger	Schmid	2	2
30. »	Louis Huber	Dynhardt	Hotel Gonthard	Zürich	2		Steiger	Schmid	2	1
6. November	Rob. Grimm	Thalwil	Hotel Krone	Winterthur	2		Steiger	Schmid	2	2
5. Dezember	Emile Gerber	Grosshöchstetten	Hotel du Parc	Lugano	2	Brocca		Bohn	1	1

Changeons de doctrine.

Si longue que soit l'histoire des peuples, jamais encore une guerre n'a autant que la conflagration européenne actuelle trompé les prévisions touchant son extension et sa durée probables. Pas une des nombreuses prophéties qui, basées au début des hostilités sur la prétendue décomposition de certains Etats, faisaient naître ci et là de très vagues espérances en une marche rapide des opérations militaires, ne s'est réalisée et aucune des révolutions vaticinées et sur lesquelles divers cabinets comptaient évidemment beaucoup n'a éclaté, pas plus qu'aucune des grandes nations belligérantes n'a succombé faute de soldats, de denrées alimentaires ou de matériel technique. Au contraire, les peuples qui sont obligés de supporter les principales charges de la guerre ont tous montré militairement et économiquement une résistance et une persévérance beaucoup plus grandes qu'on ne l'attendait et, quoique la balance des résultats obtenus jusqu'ici ait donné des indications manifestement favorables aux puissances centrales, le tournoi est loin d'approcher de sa fin et la décision loin de se produire, par conséquent la paix se fera attendre longtemps encore. Jamais non plus les prophètes, les esprits

hautement perspicaces et les optimistes, qui appelaient la guerre comme une petite cure de santé et une période de régénération dans la vie des peuples, n'ont dû encore changer de doctrines autant que pendant le présent duel engagé entre armées de millions d'hommes, duel dont les phénomènes concomitants font totalement abandonner toutes les pré-suppositions et toutes les expériences des campagnes précédentes.

Ceux qui, en effet, au commencement du terrible conflit, dans leur foi en les autorités scientifiques qui n'iaient par raisons économiques la possibilité d'une longue lutte et complaisant sur un cours rapide des opérations militaires et une prompt conclusion de la paix ont dû, depuis lors, réviser à plusieurs reprises leurs opinions. Aucune grande puissance, si rudes soient les coups encaissés par elle, n'est vaincue et après une année et demie de combats nous assistons aujourd'hui sur le théâtre de la guerre à de nouveaux efforts gigantesques qui n'annoncent nullement la fin prochaine de la sanglante partie engagée. Les espérances d'une proche détente sont donc, malgré la propagande pacifiste de l'Américain Ford, toutes à vau-l'eau, ou du moins très faibles, en sorte qu'aucune personne raisonnable ne peut croire à un changement imminent même dans la situation économique. Cela

n'ouvre certes pas des perspectives réjouissantes aux Etats neutres, mais c'est précisément pour cela qu'il faut prendre les choses comme elles sont et dans des temps aussi sérieux se garder surtout de se perdre dans des songes creux.

L'hôtellerie est obligée d'enterrer de nouveau des illusions. La saison d'été prochaine peut d'ores et déjà être considérée comme perdue et du même coup tombent aussi les espoirs qui, après les événements de Pologne et des Balkans, commençaient à se faire lentement jour dans les cercles hôteliers et promettaient pour 1916 une tendance au mieux. La question semble aussi se poser, de plus en plus pressante, de savoir si, par suite de la prolongation de la guerre, le sort de l'industrie des étrangers n'est pas tranché. On pourrait presque le penser, car par la stagnation du commerce et de la circulation dans tous les pays d'Europe, même ceux qui sont en bons rapports avec les régions d'outre-mer, la destruction de la richesse prend de telles proportions qu'il faudra au moins des années d'efforts pour rattrapper les pertes immenses qui se font en ce moment. Des millions d'existences anéanties jalonnent la route de ce cataclysme, la masse colossale des nouvelles dettes d'Etats appelle partout d'énormes charges d'impôts, en sorte qu'il s'écoulera beaucoup de temps

avant que les gens aient les moyens d'entreprendre des voyages de plaisir. Le mot de passe des peuples sera après la guerre: «Travail» et encore «Travail» et l'on n'accordera au plaisir que la place de la modeste petite fleur qui éclôt en cachette. Les ressources manqueront pendant longtemps pour les dépenses de luxe; la circulation internationale des voyageurs après la signature de la paix n'atteindra donc pas son intensité d'autrefois aussi vite que maints optimistes se le représentent peut-être aujourd'hui. Sans doute, les déplacements professionnels et les voyages d'affaires qui serviront au rétablissement des relations commerciales tombées dans l'eau et à l'ouverture de nouvelles sources d'approvisionnement et à de nouveaux débouchés reprendront d'autant plus rapidement leur cours que la possibilité en aura été plus fortement entravée; les voyages aux stations balnéaires et les cures sanitaires retrouveront assez vite, eux aussi, leur vogue d'antan, mais les voyages de plaisir — le tourisme proprement dit — resteront limités tant que les conséquences économiques de la crise n'auront pas disparu dans une certaine mesure. Si l'on peut donc admettre que le mouvement international des voyageurs se stabilise d'abord sur terrain neutre et que la Suisse est prédestinée à servir d'intermédiaire pour rattacher les vieux liens

