

Objektyp: **Issue**

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

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

Heft 37

PDF erstellt am: **10.07.2024**

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.

REVUE SUISSE DES HOTELS



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 Hôteliers

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

Alleinige Inseraten-Akzeptanz: RUDOLF MOSSE, Annoncen-Expedition, Zürich und Basel. Les annonces sont seules reçues par RUDOLF MOSSE, Agence de publicité, Zurich et Bâle.

Alleinige Konzessionärin für den in- und ausländischen Propagandendienst des Schweizer Hotelier-Vereins. Seule concessionnaire du service de publicité suisse et étranger de la Société Suisse des Hôteliers.

INSEKTENSCHUTZ: Pro Pettelzelle 30 Cts., Anzeigen ausl. Ursprungs 40 Cts., Reklamen Fr. 1.25, Reklamen ausl. Ursprungs Fr. 1.50. 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. Portozuschlag): Jährl. Fr. 15.—, halbjährl. Fr. 8.50, vierteljährl. Fr. 4.50, 2 Monate Fr. 3.20, 1 Monat Fr. 1.60. ABONNEMENTS: SUISSE: 12 mols fr. 10.—, 6 mols fr. 6.—, 3 mols fr. 3.50, 2 mols fr. 2.50, 1 mols fr. 1.25. ÉTRANGER (drais de port compris): 12 mols fr. 15.—, 6 mols fr. 8.50, 3 mols fr. 4.50, 2 mols fr. 3.20, 1 mols fr. 1.60.

Postcheck- & Giro-Konto No. V, 85 • Redaktion und Expedition: St. Jakobstrasse No. 11, Basel. • TÉLÉPHONE No. 2406. • Rédaction et Administration: St. Jakobstrasse No. 11, Bâle. • Compte de chèques postaux No. V, 85 • Verantwortlich für Redaktion und Herausgabe: E. Stügel, Basel. • Druck: Schweizerische Verlags-Druckerei G. Böhm, Basel.

AVIS

Fachschule des Schweizer Hotelier-Vereins in Cour-Lausanne

Eröffnung der Kurse:

- Allgemeiner Hotelfachkurs mit 8 monatiger Dauer, für interne Zöglinge, Eröffnung am 15. September;
- Kochschulkurs mit 4 monatiger Dauer, für männliche und weibliche Teilnehmer, Eröffnung am 15. September;
- Höherer Fachkurs mit 6 monatiger Dauer, für Herren und Damen, Eröffnung am 15. Oktober.

Auskünfte und Lehrpläne durch die
Direktion der
Hotelfachschule in Cour-Lausanne.

Kaufmann oder Gastgeber?

Die Hotellerie ist wohl das eigenartigste aller Gewerbe. Aus dem Prinzip der Gastfreundschaft hervorgegangen, hat sie seit jeher auf das herzliche Einvernehmen zwischen Gast und Gastgeber mehr Wert gelegt als auf das kaufmännische Ergebnis, den Geschäftsgewinn, und es ist wohl diesem Umstand zuzuschreiben, wenn der Hotelier auch heute noch vom Reisepublikum mehr als stets gefälliger, zuvorkommender Gesellschafter statt als Geschäftsmann angesehen wird, dessen erste Sorge die Rendite seines Betriebes sein muss. Dieses an sich gewisse schöne Verhältnis ist als ein Ueberbleibsel der guten, alten Zeit des geschäftlichen Dilettantismus, da der Hotelier noch Zeit und Musses fand, sich jedem einzelnen seiner Gäste zu widmen, auf uns gekommen und es hat sich mit den Jahrzehnten so tief eingewurzelt, dass der kaufmännische Geist der Hotellerie bis auf den heutigen Tag sozusagen fremd geblieben ist.

Es bleibe dahingestellt, ob dieser Ton der reinen Gastfreundschaft, von den romantisch veranlagten Naturen immer noch als Ideal gepriesen, den heutigen Zeiten, Sitten und Gebräuchen, die so sehr auf die Jagd nach Geld und Gewinn geeicht sind, angemessen ist und ob er den wahren Interessen des Hotelgewerbes entspricht. Wir vertreten jedenfalls den gegenteiligen Standpunkt! Es sind auch in den letzten Jahren manche Bedenken dagegen erhoben worden und es mehren sich die Anhänger jener Theorie, die da meint, die Hotels seien nicht nur zur Bequemlichkeit der Gäste da, sondern sie sollen für ihre Besitzer und Inhaber ein Verdienstsobjekt bilden und dadurch zu einer Quelle des Volkswohlstandes werden. Die Gastfreundschaft in allen Ehren; aber sie darf nicht soweit entarten, dass dem Hotel sein Charakter als kaufmännisches Unternehmen genommen wird; vielmehr wird und soll jeder Hotelier, unbeschadet aller Gastlichkeit, dahin trachten, aus seinem Geschäft den höchsten Nutzen und Gewinn zu ziehen.

Diesem Gedankengang entsprechen auch jene Einsendungen, die hier vor einigen Wochen erschienen und die übertriebenen An-

sprüche mancher Hotelgäste zum Gegenstande hatten. Wenn da ein Lausanner Hotelier erzählt, wie sich zwei Familienzusammenhänge, um ein günstigeres Pensionsarrangement zu erreichen, wie wenig Rücksicht die Gesellschaften auf die Ruhe ihrer Mitgäste nahmen, wie sie ihm den elektrischen Strom für ihr Privat-Glättisen stahl, einen Bettüberwurf verbrannte und ihm zu guterletzt noch Grobheiten machte, als der Schaden vergütet werden sollte, so sind das ganz alltägliche Ereignisse, denen andere Hoteliers eine weitere Reihe ähnlicher Vorfälle beifügen könnten. Denn die Arroganz so mancher anspruchsvoller Gäste ist nachgerade so dick ins Kraut geschossen, dass man sich ernstlich fragen muss, wer im Hotel denn eigentlich Meister sei, der Hotelier oder die Kundschaft? Leider spielt in manchem Betriebe sehr oft der Gast die erste Geige und man hat Beispiele genug, wo der Hotelier sich von einzelnen Fremden geradezu tyrannisieren liess, ehe er von seinem Hausrecht Gebrauch machte und seine Peiniger an die Luft setzte. Solche Erniedrigung hat aber mit Gastfreundschaft nichts mehr gemein, sondern grenzt schon eher an unwürdige Botmäßigkeit, die auf die Dauer kein Geschäftsmann hinnehmen kann, ohne dem Ruf seines Hauses ernstlich zu schaden.

Wenn man sich nun fragt, wie diese unleidlichen Verhältnisse so tief einreisen konnten, dass sie manchmal wie ein Dorn im Fleisch des Hoteliers wirken, so gibt es zur Erklärung nur eine Antwort. Der Uebelstand ist durch den Mangel an Eintracht und Zusammenwirken der Hotellerie grossgezogen worden, die, soweit die internen Geschäftsangelegenheiten in Betracht fallen, noch vielfach an verschiedenen Stricken zieht. Ja man darf füglich die Behauptung aufstellen: die Hoteliers haben ihre Klientele selbst im Sinne jener Arroganz erzogen, und wenn die Ansprüche vieler Gäste sich stetsfort steigern, sehr oft kaum noch zu befriedigen sind, so fällt die Schuld an diesem Zustand zum Grössteil auf die Hoteliers selbst zurück, da sie das Reisepublikum vielfach in unzulässiger Weise verwöhnten. Der Franzose sagt aber: *L'appétit vient en mangeant*, und es kann daher nicht Wunder nehmen, wenn der Hotelgast umso mehr verlangt, je mehr ihm geboten wird.

Geht man den Ursachen dieser die ganze Hotellerie schädigenden Erscheinung nach, so begegnet man, wie in so vielen andern Fällen, wiederum der unrationellen Preispolitik oder, besser gesagt, der unreellen Konkurrenz im Hotelgewerbe. Als in den grossen Fremdenorten jene Ueberzahl von Hotels entstand, die schon vor dem Kriege auf die Gewinn-Marge unseres Gewerbes einen so unheilvollen Einfluss ausübte, da legten viele Hoteliers das Hauptgewicht ihrer Tätigkeit darauf, recht viele Gäste anzulocken. Das geschah zum Schaden der loyalen Konkurrenz sehr oft unter Mitteln, die einem Schnitt ins eigene Fleisch gleichkamen, d. h. zu Preisen, die auch bei starker Frequenz eine ordentliche Rendite nicht zu zeitigen vermochten. Dabei wurden ausserdem die Gäste in jeder Richtung hin verwöhnt, man umgab sie mit den ausgesuchtesten Bequemlichkeiten, um sie ans Haus zu fesseln, und als mit der zunehmenden Preissteigerung aller Bedarfsartikel, die schon in den Vorkriegsjahren einsetzte, die Hoteliers ihre Pensionspreise ebenfalls erhöhen wollten, erhob sich in Kreisen der Reisewelt ein Sturm der Entrüstung, als ob ihre wohlverbürgtesten Rechte angetastet würden. Worauf die Hotel-

liers, die einst in ihrem Entgegenkommen, ihrer Zuverlässigkeit zu weit gegangen, klein beigeben und sich so den Ansprüchen und Forderungen der Gäste restlos auslieferten.

Wie wir sehen, sind also seitens der Hoteliers Fehler begangen worden, die sie nun rächen, die sie sich, aber zuerst eingestehen müssen, ehe es möglich ist, in der Sache selbst Remedium zu schaffen und den verfahrenen Wagen ins richtige Geleise zu bringen. Vor dem Kriege, als der Reisetromm sich noch in Hochfluten bewegte, mochten alle die kleinen und grossen Gefälligkeiten und Erleichterungen, mit denen die Ansprüche des Publikums grossgezogen wurden, noch angehen, wenn sie auch vom Standpunkte des rechnenden Kaufmannes niemals zu entschuldigen waren. Dagegen liegen die Verhältnisse heute ganz anders, der Verkehr fiel auf den Gefrierpunkt, die Hotels sind leer, von einer Rendite kann nirgends mehr die Rede sein. Deshalb der Hotelier den unerlaubten Anforderungen und unziemlichen Zumutungen der Gäste mit Energie entgegenzutreten wird, wie es jener Lausanner Hotelier getan, indem er sich für den verdorbenen Bettüberwurf, allerdings unter Grollen und Schimpfen des Gastes, entschuldigend liess. Wir möchten wünschen, bei ähnlichen Vorfällen würden inskünftig alle Hoteliers im gleichen Sinne verfahren! — Wenn dagegen der nämliche Hotelier vorschlägt, es seien die Namen solcher Gäste in der Fachpresse zu veröffentlichen, so glauben wir, das Uebel könne dadurch keineswegs an der Wurzel gefasst werden. Wer sich nicht schämt, für sein Bißgeleisen den elektrischen Strom zu stehlen, dürfte sich auch an eine Brandmarkung in der Presse kaum viel kehren. Solche Persönlichkeiten gehören eher vor den Strafrichter, wo ihnen der Unterschied zwischen «Mein und Dein» beizubringen ist. Auch könnte, wie hier in einer dem gleichen Thema gewidmeten Korrespondenz bereits angeführt wurde, die Publikation solcher Namen für den Hotelier unter Umständen recht unliebsame Konsequenzen haben, ihn teuer zu stehen kommen, wenn nämlich der Gast sollte beweisen können, dass sein Name zu Unrecht an den Pranger gestellt worden sei. Ein solches Vorgehen wäre daher ein zweischneidiges Schwert und kann somit für unsern Zweck, der Arroganz der Gäste zu wehren, nicht in Frage kommen.

Viel rascher zu dem erhofften Ziele führen würde dagegen die Belehrung der Gäste über ihre Rechte und Pflichten. Auch der anspruchsvolle Gast, der vielleicht gewohnt ist, in befehlendem Tone zu fordern, muss sich daran gewöhnen, nicht länger Herr im Hause zu sein, sich den Bedingungen und Vorschriften zu unterziehen, die der Hotelier für seinen Betrieb aufgestellt. Wer das nicht tun will, mag seinen Fuss um eine Schwelle weitersetzen. — Bei einer straffen Organisation der Hotellerie dürfte es auch nicht schwer fallen, diese Bestrebungen zu verwirklichen. Es gilt dem Reisepublikum nur zu zeigen, dass die Hoteldindustrie sich die Bedingungen des Kur-aufenthalts, die Preise usw. nicht länger mehr vom Gaste vorschreiben lässt und dass die Hoteliers nicht gewillt sind, ihrer Kundschaft kostenlos Annehmlichkeiten zur Verfügung zu stellen, die den Gastgeber jahraus jahrein ein schweres Geld kosten. Es ist auch kaum anzunehmen, die Frequenz werde durch diese Massnahmen leiden, der Reiseverkehr in andere Gegenden gelenkt werden, sondern die Gäste werden sich den neuen Anordnungen

ohne ernste Schwierigkeiten fügen, sobald sie erst einsehen gelernt, dass die Hoteliers solidarisch zusammenstehen und sich nicht mehr «über den Löffel balbieren» lassen, wie es bis heute nur zu sehr an der Tagesordnung war. Natürlich ist die Voraussetzung dieses Vorgehens eine stramme Organisation der Hotellerie, die mächtig genug ist, ihre Bestrebungen sowohl gegenüber der Reisewelt wie gegenüber den renitenten Berufsgenossen durchzusetzen. Man darf aber annehmen, dass die Lehren der gegenwärtigen Krise so deutlich nachwirken, um auch die bisherigen *Outsiders* zum Anschluss an die bestehenden Hoteliervereine zu bewegen. Denn fest organisiert wird das Hotelgewerbe eine Macht bedeuten, die es wagen darf, im Notfall auch der Arroganz der Gäste ein Paroli zu bieten.

Damit soll nun keineswegs etwa gesagt werden, die bekannte Gastlichkeit der schweizerischen Hotellerie sei nun über Bord zu werfen. Im Gegenteil, wir werden die alten Traditionen der Gastfreundschaft nach wie vor hochhalten und es will uns auch scheinen, dass Zuverlässigkeit und kaufmännischer Geist friedlich unter einem Dache wohnen können. Nur liegt es im Interesse der Hoteliers und ihrer Zukunft, das rechnerische Prinzip überwiegen zu lassen, denn mit Höflichkeit und Liebedienerei sind wahrlich keine Geschäfte zu machen. Nichts hindert jedoch den Hotelier, sobald die materiellen Fragen geregelt, die Klientele mit jener diskreten Gastlichkeit zu umgeben, die seit jeher zu den vornehmsten Tugenden des Schweizer Hoteliers gehörte. Der kaufmännische Geist soll aber gegenüber der Gastfreundschaft niemals zu kurz kommen, denn in erster Linie ist der Hotelier doch Geschäftsmann und dann erst Gastgeber!

Zur Lage der Hotellerie.

Unsere Leser werden sich noch des Artikels erinnern, den Herr Dr. Keller-Huguenin, Zürich, unter dem Titel «Die Sanierung der Hoteldindustrie» vor etwa Jahresfrist in der «N.Z.Ztg.» veröffentlichte und der in Hotelierkreisen ernste Beachtung fand. Seine damaligen Anregungen kommentiert Dr. Keller nunmehr durch nachstehenden Aufsatz, den wir ebenfalls dem angesehenen Züricher Blatte entnehmen:

Ein Jahr ist vergangen, seit ich in der «Neuen Zürcher Zeitung» von der Not unseres Gastgewerbes geschrieben. Ueberall, wo diese Frage publizistisch behandelt wurde, sogar im sprachfremden Italien, fanden jene Ausführungen Beachtung und oft Beifall. Leider ist nicht Theorie des Schreibens Ziel: die Tat soll aus der Feder wachsen. Die Tat ward nicht. Es geschah entweder nichts oder es geschah Sinnwidriges.

Bei uns hat der Gesetzgeber gerade das ausser acht gelassen, was ich zeigen wollte: dass es sich nicht darum handle, einem gesunden Gliede unserer Wirtschaft über schwere Zeit hinwegzuhelfen, sondern darum, einen chronisch kranken Körper in der entschuldrückenden Krise von den siechen Gliedern zu befreien, die sein Gedeihen seit langem hindern.

Man hat in Oesterreich und Deutschland von Staats wegen Kredite an Hoteliers gewährt. Italien stundete die Hälfte der auf Hotels lastenden Mieten — da dort die Hotel-

liers meist Mieter der Objekte sind. Wir bekamen ein Gesetz, das dem, der die Möglichkeit späterer Gesundung glaubhaft macht, die Stundung dreijähriger Hypothekenzinsen gewährt und das die weitere Ausdehnung des Hotelgewerbes beschränkt. Alle diese Massnahmen leiden am gleichen Mangel: sie verkennen die lange Dauer des Krieges und die Lebensbedingungen der Hotellerie. Der Gesetzgeber bedenkt nicht, dass Stundung und Darlehen nur dem helfen, der rasch sich von der Schuld befreien kann, welche die schwere Zeit auf seine Schultern legte; er vergisst, dass dort, wo Ueberproduktion vor dem Kriege bestand, nur die gleichen Rezepte, die jeder überproduzierenden Industrie helfen, von Erfolg sein können.

Heute sind die Dinge bei uns auf einem Punkt so folgenschwerer Gefährdung des Nationalvermögens angelangt, dass wir vor der Frage stehen, unsere Unfähigkeit zu innerer Politik, die schwierige und neuartige Aufgaben löst, zu gestehen oder aber frisch und kräftig die Sache anzupacken. Der Prozess, der im Herbst 1915 vorauszu sehen war, hat begonnen: der Zusammenbruch kapitalschwacher Hotelunternehmungen und der Verkauf der Häuser auf dem Wege der Zwangsvollstreckung zu ungläublich niedrigen Preisen. Das führt bei Ende des Krieges zu folgendem Bild: Die finanziellen Betriebsgrundlagen der Hotels, die «durchhielten», werden sich um etwa 20% verschlechtert haben; d. h. alle Häuser haben infolge aufgelaufener Kapitalzinsen ihr Anlagekapital um etwa 20% erhöht. Neben ihnen wird es zahlreiche, stets sich mehrende Objekte geben, die ihren Eigentümern ungläublich billig anliegen.

Wer durchhält, wird künftig z. B. mit einem Anlagewert pro Bett von 7200 Fr. statt früher 6000 Fr. zu rechnen haben, der Gantkäufer aber wird sorglos auf die Anlageziffern des ersteigerten Hauses schauen, aus denen sich ein Bettwert von 3000 bis 5000 Fr. ergibt, obwohl sein Hotel nicht schlechter ist, als das des zähen und tapfern Nachbarn!

Das muss man sich vor Augen halten, wenn man von «Sanierung» spricht. Man muss sich bewusst sein, dass in der Hotellerie eine viel engere und unabänderlichere Relation zwischen normalem Anlagewert und Rendite besteht, als in jeder anderen Industrie. Dort kann das Genie des Geschäftsleiters so günstige Faktoren schaffen, die ausserhalb des toten Betriebsmaterials liegen, dass sich ein höherer Einstandswert der Betriebsanlage ausgleichen und einlösen lässt: in der Hotellerie liegen die Dinge anders. Kein Hexenmeister kann den Vorteil aufheben, den der Konkurrent geniesst, dessen «Bett» mit 3000 Franken anliegt, während das eigene 7200 Fr. kostet, obwohl es nicht besser ist!

Noch etwas anderes ist zu beachten, was der Fernstehende (und oft auch der Hotelier) gerne verkennt. Die Hotellerie hat eine ganz eigenartige verlaufende Gewinn- und Spesenkurve. In beinahe allen Industrien wird mit steigendem Umsatz die Gewinnkurve günstiger: d. h. der Gewinn steigt stärker als die Spesen. Nirgends aber ist die Kurve erst so langsam steigend und dann so steil, wie in der Hotellerie. Mit andern Worten: die Hotellerie hat mit einem sehr hohen, festen und ohne Rücksicht auf den Umsatz bestehenden Spensatz zu rechnen. Ihr totes Betriebsmittel, das eingerichtete Haus, ist kostbar und verschlingt hohe Zinse, Abschreibungen und Reparaturen. Zentralheizung, Licht, Betriebsausgaben (z. B. Musik, Omnibus), vor allem aber die Löhne des Personals, dessen Bestand stets mit dem «vollen Haus» rechnen muss, bleiben sich gleich, ob das Haus leer, halbvoll oder dicht besetzt ist. Die Ernährung des Personals, die bei vollem Hause den Küchenkonto mässig belastet, ja beinahe ganz darin verschwindet, wird bei magerer Besetzung zu einem schweren Ausgabeposten.

Man stelle sich nun die Resultate vor, welche vier ungefähr gleichartige Häuser eines Fremdenplatzes erzielen, wenn sie alle halb besetzt waren. Am Ende der Saison werden ihre Leiter den Kapitalbeteiligten mitteilen müssen, dass nichts für sie übrig blieb. Wären dagegen nur zwei Häuser in Betrieb gewesen, während die andern geschlossen blieben, so ergäben die Gewinne dieser beiden Häuser eine Summe, welche die Verzinsung (mindestens) des Hypothekenskapitals aller vier Häuser erlauben würde! Mit andern Worten: in der Hotellerie ist die Intensität des Betriebes alles. Wirtschaftlich ist der halbe Betrieb absolut zweck- und nutzlos, eine Vergewandung nationaler Arbeit, während der volle Betrieb relativ so viel höhere Gewinne bringt, dass daraus über die Verzinsung eigener Kapitalien hinaus die in stillgelegten Betrieben investierten Kapitalien verzinst werden könnten.

Man wende dagegen nicht ein, dass der verzettelte Betrieb dafür «mehr Leuten Arbeit» gebe. Wir haben nicht zu viel eigene Leute im Lande und wenn wir die Ausländer ausschalten, wird ein starker Ausgleich schon geschaffen sein. Aber auch wenn inländische Kräfte zunächst überschüssig werden: sie sind wertvolle Wanderarbeiter, die im Ausland über alle Massen (nur allzu sehr!) gesucht sein werden und die wir, solange das Inland versorgt bleibt, ohne Sorge ziehen lassen können, weil sie wiederkehren und die Kapitalkraft des eigenen Landes durch ihren im Ausland erworbenen Lohn stärken. Der Warenlieferant der Hotels aber wird sich blühender und kräftiger arbeitender Betriebe mehr freuen, als der armseligen Unternehmungen, die stets Skonti und Rabatte verlangen und ewig nicht zahlen.

Grundlegend für jede Sanierung bleibt überdies folgende Erwägung: Ein gesundes Gewerbe muss seinen Mann nicht nur kräftig ernähren, es muss in der Hand der Tüchtigsten auch kapitalbildend wirken. Nur so wird ein Ausgleich zu den unvermeidlichen Verlusten erzielt, die da und dort entstehen. Wir müssen daher die Hotellerie auf einen Punkt zurückführen, wo sie nicht nur ärmlich vegetiert, sondern eigentlich rentiert und Reichtum bildet. Dieser Gesichtspunkt ist bei allen Erörterungen, die in der Presse, wie in den Berufskreisen bis jetzt zu finden waren, ängstlich umgangen worden. In letztem hofft man durch Preisregelungen etwas zu erreichen. Man übersieht aber, vielleicht gefesseltlich, dass eine Preisregelung stets nur dann Erfolg hat, wenn zugleich ein gesundes oder erträgliches Verhältnis zwischen Angebot und Nachfrage hergestellt wird, sei es, dass dieses schon besteht und dass nur unkluge Konkurrenz die Preise verdrängt, oder dass die Produzenten — wie etwa in der chemischen Industrie — ohne grosse Einbusse durch Stilllegung oder andere Verwendung von Produktionsmitteln die Höhe des Angebots einschränken können. Davon ist in der Hotellerie nicht die Rede. Hier bleibt das allzu hohe Angebot konstant und daher können Preisregelungen eine eingreifende Besserung nicht bringen. Auch wird derjenige, der sich seiner überlegenen Leistungsfähigkeit bewusst ist (der Käufer billiger Häuser!) auf die Länge nicht gehindert werden können, seinen Vorteil anzubieten, indem er durch Anbieten niedriger Preise den Umsatz steigert.

So führt jede mit unerbittlicher Wahrheitsliebe die Sachlage betrachtende Ueberlegung zu gleichen Kernfragen zurück: wie kann das Angebot in der Zukunft verringert werden. Und die Antwort lautet für mich wie vor einem Jahre gleich: dadurch, dass ein rein nationale Interessen vertretendes Institut die Zeittage benützt, um Hotels, die zur Zwangsvollstreckung kommen, äusserst billig zu erwerben und sie aus dem Markte zu nehmen und bleibend oder vorübergehend stillzulegen bezw. andern Zwecken nutzbar zu machen. Ich würde Gesagtes wiederholen, wenn ich nochmals ausführen wollte, wie ein derartiges Institut seine finanzielle Kompensation für die gebrachten Opfer finden soll — ich würde auch über den Rahmen des Essays hinausgehen, wenn ich versuchen wollte, auch nur die Grundlinien der Organisation dieses Institutes hier zu zeichnen. Dagegen möchte ich auf zwei bisher unerörterte Punkte aufmerksam machen, die mir im Laufe der letzten Monate erst bewusst geworden sind. Ich hegte die Hoffnung, dass das geplante und oft besprochene «Schweizerische Verkehrsamt» in doppelter Sinn eine Lücke unserer Wirtschaftsorganisation füllen würde. Ich meinte, dass das Verkehrsamt neben der Erfüllung seiner Propagandaaufgaben die gleiche Rolle spielen sollte, wie das Bauernsekretariat für die Bauern. Leider ist das Verständnis für diese Auffassung ein geringes gewesen. Viele Hoteliers und Privatbankdirektoren betrachten eine Stelle, welche die Lebensverhältnisse ihrer Betriebe wissenschaftlich und synthetisch bearbeitet soll, vielfach mit Abneigung und einem Misstrauen, das dem Keimer schweizerischer Eigenart nicht fremd, aber trotzdem rückständig ist. Dem Vorstellungskreis dieser Leute fehlt einfach die Erkenntnis, dass nur aus einer gründlichen statistisch-wirtschaftlichen Verarbeitung des Tatsachenmaterials (das heute sogar der Sammlung entbehrt) ganz neue, ihren Betrieben heilsame Gesichtspunkte gewonnen werden können. So wurde in letzter Stunde die starke, ja vorzügliche Betonung dieses Zwecks des Verkehrsamtes aus dem Programm fallen gelassen.

Ein nationales Hypothekeninstitut wäre in hohem Masse berufen, diese Lücke zu füllen. Genau so wie die Nationalbank Statistiken und Arbeiten über den Geldmarkt ausführt, die ihr die Erfüllung ihrer Aufgabe erleichtern und für die Zukunft sichern, genau so vermöchte das Sekretariat der nationalen Hypothekenbank unschätzbare Material zu gewinnen. Sie würde zur Erreichung dieser Zwecke über die einzige Waffe verfügen, vor der auch der verblissenste Eigensinn sich beugt: billiges Hypothekengeld.

Wesentlicher aber als alles Gesagte ist folgendes: Glaubt jemand im Ernst, dass der Hotelier, der bei Ablauf der Kriegszeit sich vor einer laufenden Schuld sieht, die er unter den besten Umständen in einem Jahrzehnt wird abtragen können, stillschweigend und ruhig sein Schicksal auf sich nimmt und sich dazu bequemt, den Rest seines Lebens für seine Gläubiger zu arbeiten? Der Hotelier, der das versucht, wird an Arbeitslust und Initiative einbüßen; der Zwang, über alle Massen zu sparen, wird Leistung und Haltung des Geschäftes herabmindern. Die meisten Hoteliers aber werden irgend einen günstigen Moment abwarten, um ihr Haus zu verkaufen und um den Gläubigern aus dem Erlös ein Arrangement anzubieten. Manche werden einfach die Segel streichen und den Konkurs über sich ergehen lassen. Die Verlockung zu solchem Tun wird sehr stark sein; denn wenn erst die heftigsten Wogen des Rassenhasses, der den deutschen Schweizer in einen Topf mit dem Reichsdeutschen wirft, verweht sind, so wird sich in der Welt eine ungeheure Nachfrage nach Schweizer Hoteliers einstellen. Die Pariser werden bald mit Schrecken sehen, was aus ihrer glänzenden Fremdenindustrie wird, wenn der Amerikaner und Engländer das bisher von Schweizern und Deutschen besetzte Haus nicht mehr findet.

In Rom und London wird es ähnlich sein. Wird man es alsdann einem tüchtigen Mann verdenken können, wenn er die Sisyphusarbeit zu Hause abschüttelt und mit glänzenden Bedingungen nach Paris, London, Rom zieht? Die Frage stellen, heisst sie beantworten.

Wer aber wird an die Stelle des Schweizer treten, wer wird bereit sein, die Häuser, die im Konkurs oder auch freihändig zum Verkauf kommen, aufzunehmen? Durch den Krieg reich gewordene Ausländer, unterstützt durch den vorzüglichen deutschen Fachmann. Der Prozess der Verfremdung unserer Hotellerie hat schon vor dem Krieg begonnen: er wird, wenn wir nicht vorsorgen, nachher furchtbare Fortschritte machen. Mit dem fremden Hotelier aber zieht fremdes Personal ein, und keinerlei Gründe werden den Ausländer hindern, in seinem Betriebe überall die Produkte seines Landes zu bevorzugen. Die Leistung unserer Hotellerie wird dadurch nicht sinken — eigene Fehler —, die vollständige Vernachlässigung der Hotellerie durch den Staat, vielleicht auch andere Ursachen haben schon jetzt dazu geführt, dass gerade Deutsche in der Leitung unserer grössten und glänzendsten Unternehmungen tätig sind, die nur aus sachlichen Gründen von rein schweizerischen Gesellschaften in diese Positionen gesetzt wurden. Unserm Volkstum aber droht hier eine wirkliche, in ihren Ursachen erkennbare Gefahr. Wir haben es mehr als einmal erlebt, dass Ausländer neue Chancen zeitweise heruntergekommener schweizerischer Industrien erkannten und die besten Gewinne neuer Konjunkturen erschöpften (Uhren, Stickerei), aber stets blieb die nationale Wirkung dieser Prozesse beschränkt.

Hier aber handelt es sich um einen Vorgang von allergrösster Tragweite. Diesen Prozess zu hindern, ist kein Opfer gross genug. Wir haben die Macht dazu, wenn wir durch eine mächtige Finanzorganisation die Liquidierung des gewaltigen Verlustes, der nicht mehr gutzumachen ist, in unserer Hand behalten und sie nach nationalen Gesichtspunkten lenken. Hier winkt dem Staat eine grossartige Aufgabe, eigenartig und neu, aber voller Erfolgsmöglichkeit. Ihre Durchführung würde zeigen, dass wir die Fremdenfrage nicht durch Gesetze und Neubürger (welche die Nachbarn nicht gelten lassen) lösen können, sondern durch eine Gestaltung unserer Wirtschaftsverhältnisse, die den Tüchtigen im Lande hilft, statt ihn zu vertreiben. Solche innere Politik würde das mächtigste Symptom eines Bewusstseins sein, das manchmal verloren scheint: nämlich des Glaubens, dass die Erhaltung des eigenen Volkstums das höchste Ziel der Gemeinschaft ist und dass der historische gewordene Staat nicht Selbstzweck, sondern nur Mittel zu diesem Zweck bildet.

Nachschrift der Redaktion. Es dürfte wohl nur wenige Hoteliers geben, die die Sanierungsvorschläge Herrn Dr. Keller's nicht Wort für Wort unterschreiben. Leider hatten jedoch auch ihnen die Schwächezeichen aller jener theoretischen Argumente an, die sich so schwer in die Praxis umsetzen lassen. Denn es ist heute noch fraglicher als vor einem Jahre, ob sich der Staat zu einer finanziellen Hilfsaktion herbeilassen wird, wie sie der Verfasser des vorstehenden Aufsatzes im Auge hat. Ohne Mitwirkung des Bundes und der Kantone wird aber das nationale Hypothekeninstitut auf ewig ein schöner Traum bleiben, da die Hotellerie nicht in der Lage ist, aus eigenen Kräften ein derartiges Institut ins Leben zu rufen. Wenn daher in kompetenten Kreisen sich nicht die Erkenntnis Bahn bricht, dass neben den Stundungsmassnahmen der Hotellerie noch weitgehende direkte Hilfe gebracht werden muss, so fürchten wir, Herr Dr. Keller habe auch dieses Mal tauben Ohren gepredigt. Immerhin dürfen wir bei Betrachtung dieser Frage die ernste Finanzlage des Bundes keineswegs vergessen, an den, je länger der Krieg dauert, immer schwierigere vitale Aufgaben herantraten.

Wenn ferner Dr. Keller der projektierten (da und dort mit Erfolg schon durchgeführt) allgemeinen Preisregelung jede Bedeutung und Wirkung abspricht, so scheint er uns mit diesem Urteil sehr auf dem Holzweg zu sein, was schon aus dem Umstande hervorgeht, dass viele Banken ihre Mitwirkung bei der Sanierungsaktion von einer rationalen Preispolitik abhängig machten. Es fehlt daher wohl mehr an der erforderlichen Organisation denn an der Einsicht der Hoteliers, die nach den Erfahrungen dieses Krieges nachgerade wissen, wie schlechte Geschäfte mit den Schleuderpreisen zu machen sind. Wenn es auch immer Konkurrenten geben wird, die durch niedere Preise ihren Umsatz zu steigern trachten, so glauben wir denn doch, dass die Mehrzahl der Hoteliers, durch die Erfahrungen der letzten Jahre gewitzigt, eine allgemeine Preisnormierung durchsetzen und auch Mittel finden werden, den Preisprüfern ihr jämmerliches Handwerk zu legen. Warten wir also die Wirkung der ihrer Lösung entgegengehenden Bestrebung ab, eh wir darüber den Stab brechen.

Einer unrichtigen Darstellung macht sich Herr Dr. Keller endlich schuldig, wenn er behauptet, im Programm über den Aufgabenkreis des Verkehrsamtes sei der Punkt: «Statistisch-volkswirtschaftliche Arbeiten» einfach fallen gelassen worden. Allerdings wurde dieser Punkt, entgegen dem Vorschlage Dr. Keller's, auf Beschluss der vorbereitenden Kommission von der ersten an die zweite Stelle

des Aufgabenkreises verlegt, weil die Vertreter der Hotellerie wie der Transportanstalten fanden, den praktischen Arbeiten gehöre der Vorrang. Folgereicher und vernünftiger konnte die Kommission u. E. auch gar nicht beschliessen, denn es wird Aufgabe des Verkehrsamtes sein müssen, in erster Linie eine grosszügige Auslandspropaganda zu entfalten, damit der Reiseverkehr zu Nutz und Frommen der Hotellerie, ja der gesamten Volkswirtschaft wieder auflebt. Hat das Verkehrsamt diese seine momentan wichtigste Aufgabe zur Zufriedenheit aller Beteiligten erst einmal erfüllt, so wird es dann immer noch kräftig genug sein, sich auch den statistisch-volkswirtschaftlichen Arbeiten zu widmen, deren Wert durchaus nicht verkennen. Diese Arbeiten waren von Anfang der Beratungen an das Steckenpferd Dr. Keller's; allein es will uns scheinen, der Reiseverkehr sollte zuerst wieder ordentlich in Fluss kommen, ehe man Anstalten trifft, ihm statistisch zu erforschen. Dies und nicht ein Mangel an Weitblick ist der Hauptgrund, warum die Interessenten auf die praktischen Arbeiten des Verkehrsamtes mehr Gewicht legen als auf die wissenschaftlichen Aufgaben, obschon auch diese keineswegs fallen gelassen wurden.

Hotelnovelle und Bundesgericht.

Die Hotelierschutzverordnung gibt immer wieder zu neuen interessanten Prozessfällen Veranlassung, deren verwickelte Sachlage den Austrag vor Bundesgericht notwendig macht. Wir haben hier wiederholt schon über derartige Urteile berichtet und können auch heute auf eine Entscheidung aufmerksam machen, der unsere Leser ohne Zweifel stark interessieren dürfte, zumal er die Frage, ob für die Verzugszinsen gesundeter Kapitalien wiederum Stundung gewährt werden soll, sowie die Frage der zulässigen Höchstdauer der Stundung bei kürzerer als jährlicher Terminverbreitung zum Gegenstand hat. Wir entnehmen darüber der «Praxis des Bundesgerichts» die folgenden Ausführungen:

Der Rekurrent ist Eigentümer der Liegenschaft Grand Hotel in auf der nachstehende Grundpfandverschreibungen haften: a) im ersten Rang zu Gunsten der Ersparniskasse in Fr. 500,000, verzinslich zu 4% Prozent, bei vier Wochen Verspätung zu 4½%, je auf 1. April u. 1. Oktober. b) im zweiten Rang zu Gunsten einer Bank in Fr. 500,000 verzinslich zu 5%, bei vier Wochen Verspätung zu 5½%, maximal 5½%, je auf 15. April und 15. Oktober. An das Kapital sind je auf 15. April und 15. Oktober, erstmals am 15. Oktober 1915, je Fr. 5000 abzubezahlen.

Von beiden Hypothen sind die bis zum 1. April bezw. 15. April 1915 verfallenen Zinsen bezahlt; von da an stehen sie aus. Ebenso sind die per 15. Oktober 1915 und 15. April 1916 verfallenen Abzahlungen von je Fr. 5000 an die II. Hypothek nicht geleistet worden. Im ferneren ist das ganze Kapital II. Hypothek gekündigt und dadurch fällig geworden auf den 18. April 1916.

Auf ein am 10. November 1915 eingereichtes Gesuch des Rekurrenten, womit er verlangte:

es sei ihm in Anwendung der Verordnung des Bundesrates betreffend Schutz der Hotelindustrie vom 2. November 1915 Stundung zu gewähren für die Kapitalzinsen, die Abzahlungen u. das Kapital selbst bis 1. April 1917, in der Meinung, dass die gestundeten Zinsen in vier gleichen Raten auf 1. Juli 1917, 1. Januar 1918, 1. Juli 1918 und 1. Oktober 1918 und die Abzahlung von Fr. 10,000 an die II. Hypothek mit Fr. 5000 auf 1. Juli 1917 und Fr. 5000 auf 1. Januar 1918 zu bezahlen seien, hat das Zivilgericht als Nachlassbehörde im Sinne von Art. 17 der zitierten Verordnung am 19. April 1916 erkannt:

«Dem Gesuchsteller werden gestundet:

I. Die auf 1. Oktober 1915, 1. April 1916, 1. Oktober 1916 und 1. April 1917 verfallenen Zinsen ab der durch Grundpfandverschreibung im ersten Rang sichergestellten Schuld von Fr. 500,000, und zwar in der Weise, dass zu zahlen sind:

1. der am 1. Oktober 1915 verfallene Zins mit Fr. 11,250 am 1. Januar 1917, welcher Betrag zu verzinsen ist mit 5% seit 1. Oktober 1915 auf den 1. April 1916, den 1. Oktober 1916 und den 1. Januar 1917;

2. der am 1. April 1916 verfallene Zins mit Fr. 11,250 am 1. Juli 1917, welcher Betrag zu verzinsen ist mit 5% seit 1. April 1916 auf den 1. Oktober 1916, den 1. April 1917 und den 1. Juli 1917;

3. der am 1. Oktober 1916 verfallene Zins mit Fr. 11,250 am 1. Januar 1918, welcher Betrag zu verzinsen ist mit 5% seit 1. Oktober 1916 auf den 1. April 1917, den 1. Oktober 1917 und den 1. Januar 1918;

4. der am 1. April 1917 verfallene Zins mit Fr. 11,250 am 1. Juli 1918, welcher Betrag zu verzinsen ist mit 5% seit dem 1. April 1917 auf den 1. Oktober 1917, den 1. April 1918 und den 1. Juli 1918.

II. Die auf den 15. Oktober 1915, 15. April 1916 und 18. April 1916 verfallenen Zinsen ab der durch Grundpfandverschreibung im zweiten Rang sichergestellten Schuld von Fr. 500,000, und zwar in der Weise, dass zu zahlen sind:

1. der am 15. Oktober 1915 verfallene Zins mit Fr. 13,125 am 15. Juli 1916, welcher Betrag zu verzinsen ist mit 5% seit 15. Oktober 1915 auf den 15. April 1916 und 15. Juli 1916;

2. der am 15. April 1916 verfallene Zins mit Fr. 13,125 am 15. Januar 1917, welcher Betrag zu verzinsen ist mit 5% seit 15. April 1916 auf den 15. Okt. 1916 und 15. Jan. 1917.

3. der am 18. April 1916 verfallene Zins mit Fr. 218,75 ebenfalls am 15. Januar 1917, welcher Betrag zu verzinsen ist mit 5% seit 18. April 1916 auf den 15. Oktober 1916 und 15. Januar 1917.

III. Die auf den 18. April 1916 verfallene, durch Grundpfandverschreibung im zweiten Rang sichergestellte Kapitalschuld von Franken 500,000, und zwar in der Weise, dass zu bezahlen sind:

1. Fr. 250,000 am 18. April 1918 und ferner 5% ab Fr. 500,000 seit 18. April 1916 am 18. April 1917 und 18. April 1918;
2. Fr. 250,000 am 18. April 1920 und ferner 5% ab Fr. 250,000 seit 18. April 1918 am 18. April 1919 und 18. April 1920.

Gegen diesen Entscheid hat der Schuldner den Rekurs an das Bundesgericht ergriffen und beantragt, ihn dahin abzuändern, dass die Zahlungstermine für die Zinsen der I. und II. Hypothek im Sinne seines Gesuches vom 10. November 1915 festgesetzt werden. Das Bundesgericht hat den Rekurs abgewiesen, soweit er sich auf die Verzinsung des am 18. April 1916 verfallenen, aber gestundeten Kapitals II. Hypothek im Sinne von Art. 10 Abs. 1 und 3 der Verordnung vom 2. November 1915 bezieht, im übrigen dagegen dahin gutgeheissen, dass der angefochtene Entscheid aufgehoben und die Sache zu neuer Beurteilung im Sinne folgender Erwägungen an die Vorinstanz zurückgewiesen wurde.

1. Gemäss Art. 26 der Verordnung vom 2. November 1915 sind die in deren Anwendung ergangenen Entscheidungen der kantonalen Nachlassbehörden nur im Rahmen des Art. 19 SchKG weiterziehbar. Das Bundesgericht kann demnach solche Entscheide nur dann aufheben oder abändern, wenn sie gesetzwidrig sind, d. h. einen in der Verordnung selbst oder in einem anderen eidgenössischen Erlasse ausgesprochenen Rechttatsatz verletzen. Eine Ueberprüfung derselben auf ihre Angemessenheit stellt ihm nicht zu.

2. Bei Beurteilung der vorliegenden Streit-sache ist demnach zwischen den Verzugszinsen des gekündeten, aber gestundeten Kapitals II. Hypothek im Sinne von Art. 10 Abs. 1 der Verordnung — für die die Vorinstanz überhaupt jede Stundung abgelehnt hat — einerseits und den gewöhnlichen vertraglichen Kapitalzinsen der I. und II. Hypothek (laufend bei letzterer bis 18. April 1916) — wofür die Stundung zwar grundsätzlich, aber nicht in der begehrten Dauer erteilt worden ist — andererseits zu unterscheiden. Soweit sich der Rekurs gegen die Festsetzung der Zahlungs-termine für jene richtet, muss er ohne weiteres verworfen werden, weil in diesem Punkte der Entscheid der Vorinstanz auf alle Fälle nicht gesetzwidrig ist. Art. 10 Abs. 3 der Verordnung, der hier nicht nach, schreibt vor, dass die Abzahlungstermine für die nach Abs. 1 ebenda von gestundeten Kapitalen zu entrichtenden (Verzugs-)Zinsen von der Nachlass-behörde bestimmt werden, jedoch so anzusetzen seien, dass insgesamt nicht mehr als drei Zinsen ausstehen. Er beschränkt sich demnach darauf, die Maximaldauer festzulegen, während der diese Zinsen gestundet werden können; ob dafür überhaupt Stundung gewährt werden soll oder nicht und wenn ja, für wie lange, wird inner dieser Schranke vollständig ins Ermessen der Nachlassbehörde gestellt. Ein rechtlicher Anspruch des Schuldners auf Stundung, wie ihn Art. 1 der Verordnung für die gewöhnlichen vertraglichen Kapitalzinsen und die Kapitalrückzahlungen selbst unter den dort umschriebenen Voraussetzungen statuiert, besteht hier nicht. Nachdem andererseits auch die Vorinstanz die Stundung dieser Verzugszinsen nicht etwa gestützt auf die irrige Ansicht, dass sie rechtlich nicht zulässig wäre, sondern als durch die Umstände des Falles «nicht gerechtfertigt», «nicht angemessen» verweigert hat, muss es somit dabei sein Bewenden haben.

3. Anders verhält sich die Sache hinsichtlich der zweiten oben erwähnten Kategorie von Schulden, der Zinsen der I. Hypothek per 1. Oktober 1915, 1. April und 1. Oktober 1916, 1. April 1917 und der II. Hypothek per 15. Oktober 1915, 15. und 18. April 1916. Denn hier hat die Vorinstanz die weitergehenden Anträge des Rekurrenten ausdrücklich deshalb abgelehnt, weil eine längere Stundung als die von ihr verfügte nach Art. 13 Abs. 3 der Verordnung unstatthaft wäre. Diese Auffassung ist aber rechtswidrig.

Zweck der in Art. 13 Abs. 3 aufgestellten Beschränkung ist, es zu verhindern, dass infolge der Stundung der Gläubiger das Pfandrecht für seine Zinsforderungen verliert. Diese Folge würde aber dann eintreten, wenn die Stundung so ausgedehnt würde, dass mehr als drei Jahreszinsen aufläufen, weil nach Art. 818 ZGB das Grundpfand dem Gläubiger nur für drei zur Zeit der Konkurseröffnung oder des Pfandverwertungsbeginns verfallene Jahreszinsen und den seit dem letzten Zinsstag laufenden Zins Sicherheit bietet. Mit Rücksicht darauf hat die Verordnung in dem zitierten Artikel bestimmt, dass die Zahlungstermine für gestundete Kapitalzinsen so festzustellen seien, dass jeweils die Stundung für den ältesten verfallenen Zins sich auf nicht länger als drei Monate über den Verfall des dritten unbezahlten Kapitalzins hinaus erstrecke. Mit dem Ausdruck «Zins» bzw. «Kapitalzins» kann demnach hier stets, d. h. auch dann, wenn die Parteien für die Verzinsung kürzere Termine verabredet hatten, nur ein Jahreszins gemeint

sein. Wollte man mit der Vorinstanz auf die vertraglich vereinbarten Zinsperioden abstellen, so käme man zum Ergebnis, dass die nach der Verordnung zulässige Maximaldauer der Stundung eine verschiedene wäre, je nachdem die grundpfandversicherten Kapitalien bisher jährlich oder in kürzeren Terminen — Halb- oder Vierteljahrsraten — zu verzinsen waren. Für eine solche ungleiche Behandlung der einzelnen Hoteleigentümer liesse sich aber kein sachlicher Grund anföhren. Für die vorstehend vertretene Auslegung spricht überdies auch der Zusammenhang der Verordnung, insbesondere deren Art. 5, welcher vorschreibt, dass die Stundung für Kapitalzinsen nur in dem Umfang verlangt werden könne, dass mit Einschluss bereits verfallener, unbezahlter Zinsen nach Ablauf der Stundung nicht mehr als drei Jahreszinsen rückständig seien. Wenn hier bei Umschreibung des Gegenstands der Stundung ausdrücklich auf Jahreszinsen abgestellt wird, so muss das nämliche auch für die Bestimmung der Dauer der Stundung nach Art. 13 Abs. 3 gelten, da die ratio beider Vorschriften, derjenigen des Art. 5 und des Art. 13 Abs. 3 dieselbe ist. Aus dem Gesagten folgt zugleich auch, dass Art. 13 Abs. 3 unter dem «dritten unbezahlten Kapitalzins» einfach den dritten im Zeitpunkt der Behandlung des Stundungsgesuches noch nicht bezahlten Jahreszins versteht und nicht etwa die Erstreckung der Stundung für den ältesten Zins bis zum Verfall des dritten davon abhängig machen will, dass auch dieser demnach nicht bezahlt werden wird, mit andern Worten, dass auch für ihn Stundung verlangt und erteilt worden ist, was hier, da das Stundungsgesuch des Rekurrenten sich nur auf die bis zum 1. April 1917 verfallenen Zinsen bezog, nicht zutreffen würde. Eine andere Auslegung würde mit dem Grundgedanken der Verordnung, die Stundungsmöglichkeit zeitlich so weit auszudehnen, als es ohne Gefährdung der Pfandrechte der Gläubiger angeht, in unlöslichen Widerspruch geraten.

Da die Zinsen der I. Hypothek zu Gunsten der Ersparnkasse bis zum 1. April 1915 bezahlt sind, als ältester verfallener, unbezahlter Zins im Sinne von Artikel 13 Abs. 3 der Verordnung somit derjenige für die Periode vom 1. April 1915 bis 1. April 1916 erscheint, hätte die Vorinstanz, ohne den Rahmen der zitierten Vorschrift zu überschreiten, diesen Zinsbetrag auf drei Jahre und drei Monate vom 1. April 1915 an, also bis zum 1. Juli 1918 und den Zins für die Periode vom 1. April 1916 bis 1. April 1917 dementsprechend bis zum 1. Juli 1919 stunden können. Will man statt dessen an der halbjährlichen Zahlungsweise festhalten, so steht dem nichts entgegen, es müssen dann aber die Zahlungstermine für die Halbjahrsraten so verlegt werden, dass jeweils die zweite spätestens auf den Ablauf der für den betreffenden Jahreszins überhaupt möglichen Dauer der Stundung und die erste dementsprechend früher zahlbar wird, da sonst der Gläubiger für die zweite Rate die Pfandföndung verlieren würde. Als äusserste Stundungstermine kämen demnach in Betracht: für den per 1. Oktober 1915 verfallenen Halbjahrszins der 1. Januar 1918, für den am 1. April 1916 verfallenen der 1. Juli 1918, für den am 1. Oktober 1916 verfallenen der 1. Januar 1919, für den am 1. April 1917 verfallenen der 1. Juli 1919.

Die per 1. Oktober 1917, 1. April 1918 usw. fällig werdenden Halbjahrszinsen müssten, weil nicht gestundet, an diesen Terminen bezahlt werden.

Analog gilt für die II. Hypothek, bei der als einziger gestundeter Zins im Sinne von Art. 13 der Verordnung infolge der Kündigung des Kapitals auf den 18. April 1916 derjenige für die Periode vom 1. April 1915 bis 18. April 1916 erscheint. Es hätte somit auch dieser entweder als Einheit bis zum 15. Juli 1918 oder, sofern man ihn in Halbjahrsraten zerlegen wollte, je zur Hälfte bis zum 15. Januar 1918 und 15. Juli 1918 gestundet werden können. Denn, gesetzt selbst die in den Jahren 1917 und 1918 fällig werdenden, nicht gestundeten sogen. Verzugszinsen würden demnach nicht sofort bezahlt werden und müssten daher in Befreiung gesetzt werden, so würde der bis zum 18. April 1916 verfallene Zinsbetrag auch in diesem Falle, d. h. wenn dafür erst 1918 betrieben werden könnte, gleichwohl noch Pfandsicherheit gemessen.

Hätte demnach die Vorinstanz bei richtiger Auslegung des Art. 13 Abs. 3 der Verordnung dem Rekurrenten in erheblichem weitem Umfang Stundung gewähren können, so ist aber damit noch nicht gesagt, dass dies auch hätte tun müssen. Art. 13 Abs. 3 bestimmt nur die Höchstdauer, für die überhaupt gestundet werden kann. Die effektive Dauer der Stundung, die im einzelnen Falle dem Schuldner inner dieses Rahmens zu erteilen ist, hängt nach Abs. 1 ebenda von einer Abwägung der beidseitigen Interessen und Verhältnisse ab. Es steht demnach im Ermessen der Nachlassbehörde, je nach dem Ergebnis, zu dem sie hiebei kommt, die Stundung auch auf eine kürzere Zeit zu beschränken. Da es sich dabei um eine Angemessenheitsfrage handelt, die als solche in die ausschliessliche Zuständigkeit der kantonalen Behörden fällt, kann es nicht Sache des Bundesgerichts sein, in Fällen, wo diese auf Grund unrichtiger Auslegung der Verordnung die Stundungsfrist kürzer als zulässig bemessen haben, jene In-strekenabwägung selbst vorzunehmen und ist daher die Sache in diesem Punkte zwecks neuer Beurteilung auf Grund der oben umschriebenen richtigen Interpretation des Art. 13 Abs. 3 an die Vorinstanz zurückzuweisen.

Aus andern Vereinen.

Verkehrsverein Zürich. Der Vorstand des Vereins versammelte sich am 23. August zur Entgegennahme des Geschäftsberichtes und zur Stellungnahme über die Frage der Polizeistunde aus dem Geschäftsbericht zu entnehmen, dass die Auslandpropaganda seit einiger Zeit der erschwerten Reismöglichkeiten wegen fast ganz ruht, aber die Absicht besteht, diese bald wieder in erweitertem Masse aufzunehmen, unter Anpassung an die derzeit bestehenden Verhältnisse. Der Vorstand der verschiedenen Propagandaschriften wurde fortgesetzt, allerdings nicht in dem Umfang, wie in normalen Zeiten und unter Anpassung an die Zeitverhältnisse. Für die Zeit nach dem Kriege werden diese Propagandaschriften vollständig umgearbeitet. Neu ist bereits ein kleiner Führer in deutscher Sprache erschienen, sodann die Broschüre «Zürich, Spaziergänge und Ausflüge» mit neuen, für diesen Zweck eigens erstellten Karten. Viecielt wird der Verkehrsverein dazu kommen, für die vielen Waldspaziergänge des Zürichbergs im Sommer noch besondere Karten zu beschaffen, da das heute vorhandene Material ziemlich veraltet ist. Zur diesjährigen Fremdenfrequenz in den Hotels und Pensionen stellt der Bericht fest, dass diese im Vergleich zum Vorjahr durchwegs eine Zunahme zeigten in der ersten Hälfte des Monats mit von 85,000 auf 96,000 gestiegen, bleibt aber natürlich noch weit hinter der Frequenz eines normalen Jahres zurück. Von den Besuchern sind heute 65% Schweizer, gegen früher nur 27%. Eine starke Zunahme zeigt die Ankunftsverteilung; die Zahl der mündlich erteilten Auskünfte für die ersten acht Monate dieses Jahres wird nahezu 21,000 und damit die Zahl der im ganzen Jahre 1913 erteilten Auskünfte erreichen. Die Geschäftsleitung hat sich wiederholt um die Bedeutung der Forderungen zu befassen. Forderungen nach Mehrleistung wurden nicht gestellt, da man zugehen muss, dass die Bundesbahnen das leisten, was ihnen möglich ist und was dem heutigen Verkehr entspricht. Verschieden wurde in prinzipiellen Fragen der Erplanungsstellung zur Warnung der Interessen Zürichs eingegriffen werden; Behörden und Bahnverwaltung haben für solche Begehren stets Verständnis und Entgegenkommen gezeigt. Ein Begehren um Wiedereinführung der Messen wurde abgelehnt, weil die Messen den Bedürfnissen dafür fehlt und diese Messen mit ihrem meist minderwertigen Massenwaren ausländischen Ursprungs dem soliden, einheimischen Ladengeschäft nur Schaden und niemanden Nutzen bringen würden. Dagegen wurde die Veranstaltung von Messen und Vorkonsumausstellungen in dem Vorbilde der Spielwaren-Ausstellung im Vereinigen Kunstgewerbe befürwortet, auch die Veranstaltung nationaler und später internationaler Kunstausstellungen. Als dringend wurde der Behörde die Frage der Errichtung eines ständigen Ausbaus der Bedeutung der Forderungen zu bezeichnen. Als erster Erfolg dieser Bemühungen kann die nationale Kunst-Ausstellung bezeichnet werden, die nächstes Jahr hier stattfinden wird und die bevorstehende Bestellung einer stadträtlichen Kommission für ein ständiges Ausstellungsgebäude. Die Stellungnahme des Verkehrsvereins zu der geplanten Beibehaltung der 12 Uhr Polizeistunde nach dem Kriege ist an dieser Stelle bereits bekanntgegeben worden. Sie ist, wie dies nicht anders möglich war, abnehmend ausgefallen und der Vorstand hat es dem Geschäftsausschuss übertragen, dieser Stellungnahme nach Möglichkeit Geltung zu verschaffen. Mit der Polizeistunde um 1 Uhr hätte man sich abfinden können. 12 Uhr erst ist für Zürich zu früh, da die letzten Züge aber vor 12 Uhr eintreffen und die Theaterveranstaltungen oft um 11 Uhr zu Ende gehen. Es wurde durch Beispiele nachgewiesen, dass die Polizeistunde um 12 Uhr selbst jetzt, in der Kriegszeit nicht durchführbar ist und schon seltsame Auswüchse gezeitigt hat, die jedenfalls gegen die Gesetze sind, was die Beibehaltung der Polizeistunde wollen. Nach dem Kriege würden diese Auswüchse erst recht wuchern, denn das Nachleben in einer Stadt wie Zürich lässt sich einfach nicht schon um 12 Uhr unterbinden. Der Verkehrsverein nimmt gegen die Beibehaltung der Polizeistunde um 12 Uhr ein und allein nur aus verkehrspolitischen Gründen Stellung.

Kleine Chronik.

Bern. Die A.-G. Hotel Bellevue Palace zahlt von ihrem 5/20prozents Anleihen zweiter Hypothek von 100,000 Fr. vom Jahre 1915 auf 1. Dezember 1916 38,000 Fr. zurück. Zu diesem Zweck sind 152 Obligationen zu 250 Fr. ausgelost worden. Die Verzinsung der ausgelosten Titel hört mit dem 1. Dezember 1916 auf.

Eine Kriegsbank. In der letzten Hauptversammlung des Schwabig-Höchststein-Laubenburgerischen Vereins der Berner Krieger wurde durch die Mitteilung, dass ein deutscher Seebäderkriegsbank mit einem Kapital von 1,800,000 Mark gegründet wird. Aus dieser Bank werden den Pensions- und Hotelinhabern notleidender Seebäder zinsfreie Darlehen bis zum Abschluss des Krieges gewährt. Später soll für Darlehen ein wähliger Zinssatz von drei Prozent erhoben werden, wobei das Kapital erst in 15 bis 20 Jahren rückzahlung ist.

Plakatwettbewerb der Pilatusbahn. Die Pilatusbahn veranstaltet gegenwärtig unter den schweizer. Künstlern einen Wettbewerb zur Erlangung von Entwürfen für ein Reklameplakat und stellt hierfür die Summe von Fr. 750. für drei Preise zur Verfügung. Der Wettbewerb selbst wird durch die Verleger-Zeitschrift «Das Werk» gemeinsam mit dem Schweizer Werkbund durchgeführt und sind dem Augusthefte alle näheren Bestimmungen zu entnehmen. Die Entwürfe sind bis zum 30. November 1916 der Geschäftsstelle des Werkbundes, Museumstrasse 10, in Zürich einzusenden. Ohne Zweifel wird die Beteiligung an diesem Wettbewerb eine grosse sein, bietet doch der Pilatus wie kaum ein zweiter Berg einen unerschöpflichen Reichtum an stimmungsvollen und malerischen Motiven.

Zahlungserleichterungen im Hypothekarwesen für die deutsche Hotelindustrie. Wie wir der vorletzten Nummer der Wochenschrift des Internat. Hotelbesitzer-Vereins, «Das Hotel», entnehmen, richtete dieser Verein an den deutschen Bundesrat eine Eingabe zwecks Zahlungserleichterungen im Hypothekarwesen. Die Eingabe unterbreitet unter ausführlicher Begründung folgende zwei Vorschläge: 1. Die Zahl der schweriger gestaltende wirtschaftliche Lage des Hotelgewerbes zu erleichtern: 1. Ausdehnung der Bestimmungen der Bundesratsverordnung vom 8. Juni 1916 über die Verlängerung der Zahlungsfristen bei Hypothekforderungen auf mindestens drei Jahre nach dem Kriege und die Erleichterung der Befugnis an die Gerichte, auf Antrag des Schuldners die ratenweise Tilgung der während des Krieges an-

gesammelten rückständigen Hypothekenzinsen anzuordnen. 2. Schaffung eines Gesetzes oder Erlass einer besonderen Verordnung, die eine Stundung der während des Krieges fällig werdenden Hypothekkapitalen unter Befreiung des bestehenden Zinsfußes und zu unveränderten Bedingungen bis drei Jahre nach dem Kriege verfügt.

Verkehrswesen.

Rückgang des Verkehrs auf der Gotthardlinie. Den «Glärner Nachr.» wird geschrieben: Auf der Gotthardlinie ist der Verkehr in der letzten Zeit stark zurückgegangen. Bis Lugano sind die Schnellzüge noch ordentlich besetzt, dagegen ist die Zahl der Passagiere zurzeit geringe, welche die Grenz-überschritten. Die italienische Passkontrolle wurde in neuester Zeit auf Weisung der Militärbehörden noch mehr verschärft, auch das in Luino stationierte Personal der Bundesbahnen ist nunmehr im Verkehr mit dem schweizerischen Vaterland stark eingeschränkt; die Angestellten, die die Züge Bellinzona-Lugano bedienen, werden von Zeit zu Zeit zu einer Visitation vor die italienischen Zollbehörden geladen. Die Bundesbahnen haben einen grossen Teil der in normalen Zeiten verkehrenden Güterzüge sistiert, oder in inkalkulative Züge umgewandelt. Die Bahnhöfe Bellinzona, Biasca und Erstfeld zeigen zurzeit grösstenteils leer; auf den Zügen fahren Lokomotivführer als Heizer, während selbst auch ältere Heizer in die Werkstätte zurückversetzt worden sind. Beim Personal besteht die Auffassung, dass man in diesen Verhältnissen zu weit gehen sollte. An der Linie Bellinzona-Lugano wird die stille Zeit dazu benutzt, nicht notwendige, technische Verbesserungen durchzuführen. So wird an der Cenerieline, halbwegs zwischen Giubiasco und Rivera-Biricono, eine ziemlich steilen Bergbahn als Kreuzungseisen angelegt, um die bei Zugverspätungen oft recht hemmenden Zwischenhalte zu reduzieren; ein weiteres Kreuzungseisen, eventuell verbunden mit einer neuen Station, wird zwischen Rivera und Taverna, südlich von Monte Ceneri, gebaut. Lugano soll zurzeit nur 3000 Fremde, darunter nicht wenige Deutsche zählen. Doch wohnen diese mehr in Privathäusern als in den Hotels. Der Postverkehr hat in Lugano nur um 18% abgenommen; die Zahl der Depeschen erreicht heute das Fünffache normaler Zeiten.

Fremdenfrequenz.

Luzern. Verzeichnis der in den Gasthöfen und Pensionen Luzerns in der Zeit vom 1. bis 31. Aug. 1916 abgestiegenen Fremden: Deutschland 785, Oesterreich-Ungarn 79, Grossbritannien 53, Vereinigte Staaten und Canada 82, Frankreich 406, Italien 140, Belgien und Holland 94, Dänemark, Schweden, Norwegen, 14, Spanien und Portugal 33, Russland (mit Ostseeprovinzen) 72, Balkanstaaten 94, Schweiz 7421, Asien (Indien) und Afrika 26, Australien 3, verschiedene Länder 24. Total 9416.

Zürich. Fremdenfrequenz in den Hotels und Pensionen vom Monat August 1916: Schweiz 9702, Deutschland 2585, Oesterreich-Ungarn inkl. Lich-tenstein 509, Italien 430, Frankreich 621, Spanien und Portugal 127, Belgien, Luxemburg und Holland 237, Grossbritannien und Irland 107, Dänemark, Schweden und Norwegen 76, Russland 128, übrige europäische Staaten 100, Nordamerika 94, übrige aussereuropäische Länder 115. Total 15,123 (1915: 14,982).

Arosa. Amtliche Fremdenstatistik vom 15.-21. 22.-28. Aug.

Deutschland	399	388
England	40	39
Schweiz	616	497
Russland	13	9
Italien	14	14
Frankreich	7	7
Oesterreich-Ungarn	42	32
Dänemark und Skandinavien	1	—
Amerika	4	3
Andere Staaten	22	25
Total	1161	1017

Literatur.

Kairouan und Süd-Tunesien mit Tripolis. Von Anna von Baensch. Mit zahlreichen Abbildungen nach Originalaufnahmen auf 16 Tafeln u. 1 Karte. Preis 2.50. Verlag: Art. Inst. Orell Füssli, Zürich. Eine schönere Wanderbilder als Tunis u. Nord-Tunesien lässt Anna von Baensch eine wiederum anschaulich und packend geschriebene Schilderung der südlich anstossenden Gebiete folgen. In der heiligen Stadt Kairouan vor allem, dann u. a. in Tozeur, Gafsa, Sfax, Gabès und Tripolis hat sie die Wunder der nordafrikanischen Natur und Kunst auf sich wirken lassen und das reizvolle fremdartige Volksleben mit der durch ihre vielen Reisen gesicherten Beobachtungsabgabe geschaut. Eine sehr stattliche Anzahl photographischer Originalaufnahmen von künstlerischem Gepräge begleiten und erläutern den Text auf interessanteste Weise. Schade, dass ein endlicher Frieden die Reiseteil sich wieder betätigen darf, wird dieses, schon daheim mit reichem Genuss gelesene Wanderbild ein vortrefflicher Reiseführer sein.

Achtung! Unsere Vereinsmitglieder werden hiermit gebeten, Reklameofferten zweifelhafter oder unbekannter Verlagsfirmen dem Zentralbureau zur Prüfung einzusenden.

Erschienen
im Verlage des Zentralbureaus des Schweizer Hotelier-Vereins in Basel, und gegen Voreinsendung von Fr. 5.— auf Postcheckkonto V Nr. 85, erhältlich:
Rechtsbuch für den Schweizer Hotelier
im Auftrage des Schweizer Hotelier-Vereins verfasst von Rechtsanwält Dr. Bruno Feuersenger in Basel.



**TEPPICHHAUS
SCHUSTER u. CO**
ZÜRICH & ST. GALLEN

Hotel-Verkauf.

Allerbeste Kaufgelegenheit für tüchtigen Hotelier und Restaurateur.
Infolge Todesfalles ist das bestbekannte, gutbürgerliche **Hotel Weiss Kreuz, in Chur**, zentral gelegen, 60 Betten, Zwischenstation nach Engadin, Davos, Arosa, Plims etc. aus freier Hand zu verkaufen.
Verkaufspreis ausserordentlich niedrig; Zahlungsbedingungen günstig. Lebensstellung.
Auskunft erteilen: Dr. jur. F. Conradin, sowie das Notariat Chur. (531)

**F. STÄHELI & CO
ST. GALLEN**

**MODERNE
FENSTER-
DEKORATIONEN
UND
WANDSTOFFE**

Z. G. 835

**Leere, gebrauchte
Champagner-Flaschen**

**Friederich, Hauert & Hännli
Grossaltoltern, Stat. Suberg**
Teleph. 320 Bern Teleph. 320
Konditionen: Fr. 0.15 per Stück ab Schweiz. Talbahnstation.
Bei Posten von 500 und mehr Stück Spezialpreise.
Kisten und Hasen werden franco retour geschickt.
Zahlung prompt nach Verifikation der Sendungen. Zwei halbe Flaschen werden als eine ganze berechnet. Sendungen können ohne vorhergehenden Avis gemacht werden. (480)

Trocken-Vorrichtung

Man wünscht für Hotel von 80 Betten eine
zu erstellen. Offerten oder Empfehlungen erbeten unter Chiffre N. 200 M. an die Annoncen-Exp. R. Mosse, Zürich. (Mg.)

**Trotz enormem Aufschlag
verkauft**

Schmierseife

weiss oder gelb, à 65 Cts. garantiert per Kilo, franco Nachnahme; gute Qualität, in Kübeln von 4 und 70 Kg. (472)
Schmierseifenfabrik Dübendorf. (Zürich).

Krüger's

ärztl. geleitete Masseur-Bademeisterfachkurse
BERN.
Erfahrener ärztl. Lehrer für Theorie. Tüchtiger Masseur für Praxis. Schlussprüfung. Stellenvermittlung. Prospekt durch
F. Krüger (518)
Verfasser des neu erschienenen Leitfadens: "Wie lerne ich massieren?"

**Hotel- & Restaurant-
Buchführung**

Amerikanisches System Frisch. Lehre amerikanische Buchführung nach dem bewährten System durch Unterrichtslehre. Hunderter von Anmerkungen. Garantierter Erfolg. Verlanges Sie Gratisprospekt. Prima Referenzen. Richte auch selbst in Hotels und Restaurantbuchführung ein. Ordre verschickte Bücher. Gehen auch nach auswärts.
Alle Geschäftsbücher für Hotels auf Lager.
H. Frisch, Zürich I
Bücherexperte (10)

Zu vermieten

an einem der belebtesten Winterkurorte Graubündens, eine schöne, gutmüllerte Fremdenpension. (693)
Gefl. Anfragen unter Chiffre Z. W. 3097 befördert die Annoncen-Expedition Rudolf Mosse, Zürich, Limmatqu. 34.

**MINERALQUELLE
BOHLENAU**

**SCHWEIZERISCHES
TAFELWASSER**
ERSTEN RANGES
VERJÄNDERT BÜRO IN ZÜRICH

Zu beziehen durch: (448)
sämtliche Mineralwasserhandlungen.

Gesucht

per sofort, in Berghotel der französischen Schweiz, ein junger Mann kaufmänn. gebildet, um den für 4 Monate in Dienst weilenden Sekretär zu replazieren. Offerten mit Zeugnissen und Photographie befördert sub Chiffre Z. B. 6758 die Annoncen-Expedition Rudolf Mosse, Basel.

**Metzgerei
Rud. Seelhofer**

Bern, Kramgasse 25
offertiert (557)
I. Qualitäten Fleisch: Aloyau, Kalbfleisch, Carré etc. zu vorteilhaften Preisen.
Prompter Versand. * Tel. 1765.

Probieren Sie



Selleriesalz
Das feinste Gewürz für Suppen, Saucen, Eierspeisen etc.
Detailpreis gefüllt Fr. -75
Nur nachgefüllt Fr. -45
Erdhüllchen in allen besseren Geschäften.
(693) WENGER & HUG A.G. Osmigen.

Hygienische

Bedarfsartikel und Gummiwaren in grosser Auswahl. (Probensortimente à 4.80 u. 7.-) Preisliste mit 100 Abbild. gratis u. versch. Saniitätsgeschäft P. Hübscher (415) Seefeld 98, Zürich 8.

**Zu kaufen gesucht:
1 Bratpfanne**

mit ca. 75 cm. Durchmesser. Kommando Geb. Batr. 8, Feldpost.
**Directeur
Chef de réception.**
Suisse romand, 29 ans, sérieux, actif, connaissant bien anglais et allemand, muni de bons certificats, ayant pratiqué toutes les branches de la Photographie, à Londres depuis trois ans, cherche place stable pour date à convenir, de préférence en Suisse. S'adresser à M. Jules Rey, Préposé, Lausanne. (543)

**Beatenberg 1150 Meter
über Meer.**

Grand Hotel u. Kuranstalt Viktoria.
Verkauf event. Verpachtung.
Bei Verpachtung ohne Pachtzins während des Krieges.
Haus I. Ranges, in zentraler und schönster Lage Beatenbergs. 280 Betten, gedeckte Verbindung zwischen Hotel und Kuranstalt, 2 Tennis, Wald, Quellen, sonnige Terrassen, grosse Parkanlagen, Ländereien und Dependancen. Das ganze auch sehr geeignet als Sanatorium oder grössere Erziehungsanstalt. Näheres durch den Besitzer **Fréd. Weber, Hôtel de la Paix, Genf.** (498)

Briefpapiere mit Firma und Cliché-Druck, lose oder in Blöcken geliefert

Louvers, Rechnungen und Hotel-Druckfaden aller Art zu mässigen Preisen

**Schweiz. Verlags-
Druckerei G. Böhm**
10 Leonhardstrasse Basel Telephon 2511, 4146

Dr. Kraysenbühls Nervenheilanstalt „Friedheim“
Zihlschlacht (Schweiz), Eisenbahnstation Amriswil, für Nerven- u. Gemütskranke, Entwöhnungskuren (Alkohol, Morphium, Kokaïn usw.) * Gegründet 1891. * Sorgfältige Pflege. Hausarzt: Dr. Wannier. Mg. (Za. 2459 G) Chefarzt: Dr. Kraysenbühl.

Genf-Lausanne.
Einige sehr gut arbeitende, moderne Pensionen, sind gegenwärtig zu vorteilhaften Bedingungen, bei kleiner Anzahlung abzugeben. Anfragen an das „Hotel-Office“ in Genf, 4, Rue Petitot. (419)

Flaschen
aller Art offer. v. Fr. 10 an p. 100 das Flaschdep. A. Vögeli & Cie. Zürich 8, Tel. 1281. Jll. Freitag. (529)

**Gebrauchte
Korke**
jeglicher Art. kauft in beliebigen Posten. (527)
J. HALBHEER,
Weinhandlung, Wald (Zürich).

**Hotel-Fachwerke
u. Geschäftsbücher**
liefert die (416)
**Hotel-Buchhandlung
Saanen** (Kt. Bern).

Zu kaufen gesucht:
1 Speisesaal-Leuchter, 5-7 Kerzen
1 ...
mehrere Klipplampen für Zimmer, guterhaltene Hotelstüber; guterhaltene Gartenstühle und -Tische, Rohr und Eisen; 1 mittlerer Kassenschrank.
Offerten unter Chiffre A 6089 Y an Publicitas A.-G. (Haasenstein & Vogler), Bern. (542)

Zu kaufen gesucht:
1 Exemplar (539)
von Liebenau:
Entwicklung des Wirtschaftswesens und des Fremdenverkehrs in der Schweiz.
H. Glaser, Rheinfelden.

**30 kg.
Glace de viande
à vendre.** (532)
Offres sous chiffre Z. W. 3972 à l'Agence de publicité Rudolf Mosse, Zurich, Limmatquai 34.

Mietpferde
zur Winterfütterung (ca. Sept.-Mai) (533) gesucht.
Gute Verpflegung wird garantiert.
H. Sieber, Postpferdehalter, Zürich 3.

**Seriöse Firma
Gross- und Kle Metzgerei**
liefert Fleisch für Internierte zu vorteilhaften Preisen.
Anfragen sub Chiffre O. B. 1185 an Grell Füssli-Annoncen, Bahnhofplatz 8, Bern. (558)

**Lager- und Transportfässer
Blumenkübel in Pitchpine- und Eichenholz**
empfiehlt in bester Ausführung
Mechanische Fassfabrik Rheinfelden A.-G.
in Rheinfelden. (499)

100%

**Fass & Flaschen
Weine**

Fassweine schon von 74 cts. an franco

**Schweiz. Wein Import Ges. &
Basel**

10% Skonto bei Barzahlung;
Man verlange unsere Preisliste.

*Bl. 561 G.

**Schweizerische
Unfallversicherung A.-G.
in Winterthur**

Die Gesellschaft schliesst ab gegen feste Prämien:
Einzel-Unfallversicherungen aller Art, auch solche mit Einschluss einer Krankenversicherung.
Einzel-Unfallversicherungen mit Prämienrückgewähr (Rückvergütung sämtlicher bezahlten Prämien bei einem gewissen Alter oder im Todesfall).
Kinder-Unfallversicherungen.
Dienstbotenversicherungen.
Reiseversicherungen aller Art.
Kollektivversicherungen mit und ohne Deckung der Haftpflicht.
Haftpflichtversicherungen gegenüber Drittpersonen, für alle Berufsarten, sowie für Privatpersonen, Hausbesitzer, Sportsleute usw.
Einbruchdiebstahl-Versicherungen. (547)
Kautions- und Veruntreuungs-Versicherungen.

Vertrags-Gesellschaft
des Schweizer Hotelier-Vereins.

Prospekte und Auskünfte durch die **Direktion der Gesellschaft in Winterthur**, sowie durch ihre Generalagenturen und Vertreter an allen grösseren Orten.

Hotelbuchführung
Abschlüsse, Nachtragungen, Neueinrichtung, Inventuren, Ordnen vernachlässigter Buchhaltungen, Revisionen, besorgen gewissenhaft
Albertine Bär & Emil Hohmann
Bücherexperten
(487) Telephon 6392 Zürich II Stelnhaldenstr. 62
Kommen auswärts. Sämtliche Bücher vorrätig.

Weine
Château Conthey, Sitten. Walliser erster Qualität, versenden billigst in Originalflaschen, franko, in beliebigen Kisten, die Depostäre der Zentralschweiz.
LANG & SCHMID
Weine en gros - LUZERN
In Bordeaux sind wir Vertreter des erstklassigen Hauses Johnston, gegründet 1734, und haben auf Lager: Médoc, St-Estèphe, St-Emilion und St-Julien.

Garantiert reine **Tafel-Oliven-Oele
Speise-Oele**
do. **Boden- u. Linoleum-Wichse**, weiss und gelb
empfiehlt zu billigsten Tagespreisen (515)
Sylvester Schaffhauser, Gossau (St. Gallen.)

**NEUCHÂTEL
CHÂTENAY**
Fondé 1796
HORS CONCOURS - MEMBRE DU JURY
Berne 1914 (445)

100 eiserne Betten komplett aufgerüstet, zu verkaufen. (473)
A. Eigenmann, St. Fiden.

Wer Beleuchtungs- oder Heizungsanlagen od. Closeteinrichtungen
in Hotels, Pensionen, Kur-Anstalten oder Sanatorien besorgt, inseriert mit Erfolg in der in Basel erscheinenden
Schweizer Hotel-Revue
: Offizielles Organ des Schweizer Hotelier-Vereins. :

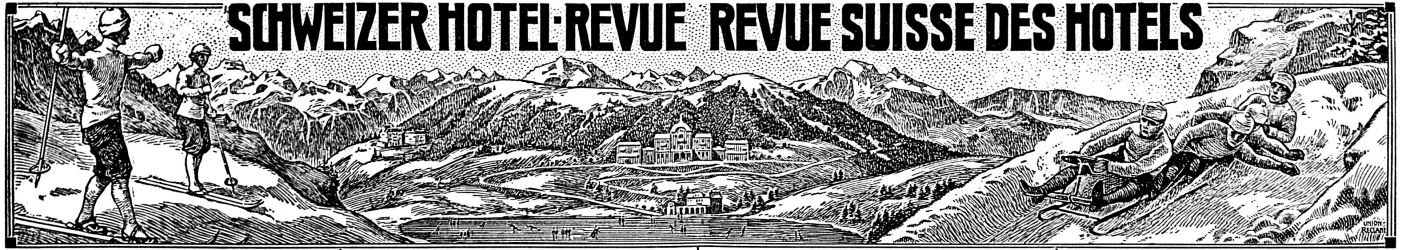
Eine Fabrik sucht für ihre landwirtschaftliche Abteilung, sowie Nebenbetriebe, einen **Verwalter.**
Offerten mit Angaben über bisherige Tätigkeit und Saläransprüche nebst Photo erbeten unter Ch. G 6109 Y an Publicitas A.-G. (Haasenstein & Vogler), Bern. (556)

**Schweiz. Verlags-Druckerei
G. Böhm, Basel**
Alle Drucksachen in gebiegener Ausführung zu mässigen Preisen
Leonhardstrasse 10, Telephon 2511 u. 4146

Zu kaufen gesucht
gut erhaltenen
Vervielfältigungsapparat
(Typen-System.)
Gefl. Offerten mit System- und Preisangaben unter Chiffre Z. D. 3979 befördert die Annoncen-Expedition Rudolf Mosse, Zürich, Limmatquai 34. (551)

Zum Bezug reingehaltener
**Schweizer-
fremder Weine**
sowie vorzüglicher aus den besten Provenienzen, empfiehlt sich
Wilh. Müller, Wyl (St. Gallen)
(205) Vertreter der Firma Klüber & Co. in St. Gallen.

Hotelier
Schweizer, 30 Jahre alt, äusserst seriös und gut präsentierend, im Hotelfach durch und durch erfahren, seit Jahren in leitenden Stellungen in Aegypten und zuletzt in den Vereinigten Staaten Amerikas, wünscht entsprechende Stelle in erstklassigem Hotel. Zeugnisse und Photo zur Verfügung. Kann zu jeder beliebigen Zeit persönlich vorsprechen. Offerten unter Chiffre Z. M. 3937 an die Annoncen-Exped. Rudolf Mosse, Zürich, Limmatquai 34. (544)



SCHWEIZER HOTEL-REVUE REVUE SUISSE DES HOTELS

AVIS

Ecole professionnelle

de la

Société Suisse des Hôtelières à Cour-Lausanne.

Fondée en 1892.

Ouverture des cours:

- Cours général professionnel, durée 8 mois, pour élèves internes du sexe masculin, ouverture 15 Septembre;
- Cours de cuisine, durée 4 mois, pour participants des deux sexes, ouverture 15 Septembre;
- Cours supérieur (académie hôtelière), durée 6 mois, pour messieurs et dames, ouverture 15 Octobre.

Pour renseignements et plans d'étude s'adresser à la

Direction de
l'Ecole Hôtelière à Cour-Lausanne.

Esprit de commerçant ou esprit d'hospitalité

L'hôtellerie est certainement le plus spécial de tous les métiers. Issue du principe de l'hospitalité, elle a de tous temps mis plus de valeur à la cordialité des relations entre voyageur et aubergiste qu'au résultat commercial de ces rapports, au gain réalisé, et c'est à cette circonstance qu'il faut attribuer le fait qu'aujourd'hui encore l'hôtelier est considéré par le public voyageant comme un homme de société, toujours prévenant et empressé, plutôt que comme un homme d'affaires pour qui le rendement de son entreprise devrait être le premier souci. Ce rapport, incontestablement élégant en soi, nous est parvenu comme un reliquat du bon vieux temps où fleurissait le dilettantisme en matière de commerce et où l'hôtelier trouvait encore le loisir de se consacrer à chacun de ses hôtes. Ce système s'est si profondément enraciné avec les années que l'esprit de commerce est demeuré jusqu'ici pour ainsi dire étranger à l'hôtellerie.

On peut se demander si la seule préoccupation hospitalière, prise encore aujourd'hui comme un idéal par les natures portées au romantisme, répond bien aux exigences de notre époque, à ses mœurs et à ses usages, tendus à présent vers la chasse à l'argent et vers le lucre et l'on peut aussi se demander si cette manière est bien conforme aux vrais intérêts de l'hôtellerie. Nous représentons, en tous cas, quant à nous, le point de vue opposé. Des réserves ont été d'ailleurs formulées nombreuses à cet égard durant les dernières années et l'on constate une sensible augmentation des partisans de la théorie d'après laquelle les hôtels ne sont pas à simplement pour la commodité des voyageurs, mais doivent pour leurs propriétaires et tenanciers être aussi une source de profits et devenir de la sorte une contribution au bien-être général.

L'hospitalité en tout honneur, mais sans dégénérer au point que l'hôtel y perde son caractère d'entreprise commerciale! Tout hôtelier doit, au contraire, sans préjudice pour l'esprit hospitalier, viser à tirer de son exploitation les avantages et le gain le plus élevé possible.

C'est à cette direction d'idées également que répondent les lettres qui ont paru ici il y a quelques semaines et qui avaient pour objet les prétentions exagérées de nombre de voyageurs. Quand un hôtelet suisse nous raconte comment deux familles s'étaient réunies pour obtenir un arrangement de pension favorable ou quel peu d'égards ces gens professaient pour la tranquillité des autres clients, comment ils lui volaient le courant électrique pour repasser eux-mêmes leur linge dans leur chambre, ou encore comment ils lui avaient brûlé une couverture de lit et comment, pour finir, ils lui avaient adressé des grossièretés quand ils durent payer ces dommages, ce sont là des incidents journaliers dont les autres hôteliers pourraient malheureusement allonger eux-mêmes le récit. L'arrogance de certains clients exigeants est en effet si ancrée dans la peau de ces personnages qu'on doit se demander sérieusement qu'est, à proprement parler, le maître dans l'hôtel, l'hôtelier ou le voyageur? C'est pourtant ce dernier qui, chose regrettable, tient dans maints hôtels le premier violon, et l'on a quantité d'exem-

ples dans lesquels l'aubergiste s'est laissé littéralement tyranniser par des étrangers avant de faire usage de son droit de chef de maison et de mettre à la porte ses tourmenteurs. Mais semblable servilité n'a rien de commun avec l'esprit d'hospitalité, elle révèle simplement un manque d'énergie en face d'habitudes de domination qu'aucun commerçant ne saurait indéfiniment tolérer sans nuire sérieusement à la réputation de la maison.

Maintenant si l'on se demande comment des conditions aussi insupportables ont pu s'implanter si profondément qu'elles agissent souvent comme une épine dans l'épiderme de l'hôtelier il n'y a pour l'expliquer qu'une réponse. Le mal n'a grandi que par le manque de concorde et de communauté d'action des hôteliers qui, lorsqu'il s'agit d'affaires commerciales intérieures de la corporation, tirent encore de multiple façon à des cordes différentes. Oui, on peut absolument l'affirmer, les hôteliers ont élevé eux-mêmes leur clientèle dans le sens de l'arrogance et si les exigences de beaucoup de voyageurs vont sans cesse croissant et très souvent ne peuvent même plus être satisfaites la faute de cette situation revient en grande partie aux hôteliers eux-mêmes qui ont donné au public voyageur des habitudes fâcheuses d'enfant gâté, ce qui était inadmissible. Un dictionnaire français proclame que «l'appétit vient en mangeant»; il ne faut donc pas s'étonner si le client exige d'autant plus qu'il lui est offert davantage.

Quand on recherche les causes de ce phénomène qui porte préjudice à l'hôtellerie tout entière, on constate de nouveau, comme en nombre d'autres cas, que l'origine s'en trouve dans la politique irrationnelle des prix, ou, pour mieux dire, dans la concurrence déplorable qui ronge l'industrie hôtelière. Lorsque dans les grands centres d'étrangers se manifesta cette surproduction d'hôtels qui, déjà avant la guerre, exerçait une si fâcheuse influence sur la marge de gain de notre profession, beaucoup d'hôteliers mirent le principal de leur activité à attirer chez eux la plus nombreuse clientèle possible. La chose naturellement ne se fit qu'au détriment de la concurrence loyale et très souvent avec des procédés équivalant à une véritable ablation sur eux-mêmes, c'est-à-dire au moyen de prix qui, même avec une forte occupation de l'hôtel, ne pouvaient pas réserver un rendement même ordinaire au tenancier. A côté de cela les voyageurs furent «gâtés» à tous égards; on les entourait des commodités les plus raffinées pour les retenir à la maison et lorsque avec l'augmentation qui, déjà dans les années avant la guerre, affectait tous les articles de nécessité les hôteliers voulurent élever pareillement leurs prix de pension, ce fut dans le public voyageur une tempête d'indignation comme si l'on venait de toucher à des droits absolument garantis; les hôteliers qui depuis longtemps allaient trop loin dans leurs avances et leur empressement durent baisser pavillon et céder sur toute la ligne devant ces réclamations.

On le voit, il a été commis du côté des hôteliers des fautes qui doivent maintenant se payer mais qu'il faut d'abord avouer, avant qu'il soit possible d'y apporter remède et de mettre dans la bonne voie le char égaré sur une mauvaise route. Avant la guerre, quand le courant des voyageurs était encore intense, toutes les complaisances et facilités grandes et petites, grâce auxquelles les prétentions du public avaient grandi, pouvaient encore s'admettre, quoique du point de vue du commerçant sachant compter elles ne fussent jamais excusables. Mais les conditions sont aujourd'hui tout autres, le mouvement touristique est tombé à zéro, les hôtels sont vides et il ne peut plus nulle part être question de rendement. Aux exigences injustifiées et aux prétentions inconvenantes des voyageurs une opposition énergique doit être organisée par l'hôtelier. Tel fut le cas à Lausanne où, en dépit de la colère et des injures des clients, l'aubergiste s'est fait indemniser pour les dégâts causés à une couverture de lit. Nous désirerions qu'à l'avenir tous les hôteliers procédassent de la même façon en pareille occurrence. Par contre quand le dit hôtelier propose que les noms des voyageurs de cet acabit soient publiés dans la presse hôtelière nous croyons que cette mesure ne supprimerait pas le mal à sa racine. Celui qui n'a pas honte de voler le courant électrique pour chauffer son feu à repasser ne se préoccupera pas beaucoup non plus d'une flétrissure dans les journaux. Semblables étres relèvent plutôt du code pénal, fait pour rappeler la différence existant entre le bien et le tien. Et puis, comme la chose a déjà été soulignée ici dans une correspondance consacrée au même sujet, la publication de ces noms pourrait dans cer-

tain cas entraîner pour l'hôtelier des conséquences très désagréables et lui coûter cher lorsque, par exemple, l'hôte arriverait à prouver que c'est à tort que son nom a été cloué au pilori. Ce procédé serait donc une épée à deux tranchants et conséquemment ne saurait être approuvé pour le but que nous poursuivons et qui est de nous défendre contre l'arrogance des clients.

Ce qui mériterait bien plus rapidement aux fins que nous visons consisterait à renseigner les voyageurs sur leurs droits et leurs devoirs. Le client exigeant, qui a l'habitude de réclamer sur un ton de commandement, doit se faire à l'idée qu'il ne sera pas plus longtemps maître dans la maison et qu'il devra se soumettre aux conditions et aux instructions établies par l'hôtelier dans son exploitation. Qui ne voudra pas se conformer à cette discipline pourra aller chercher accueil plus loin. Avec une ferme organisation de l'hôtellerie il ne serait pas difficile de réaliser l'objet de cet effort. Il suffirait simplement de montrer au public voyageur que l'industrie hôtelière n'entend plus se laisser dicter par la clientèle les conditions de séjour en stations climatiques, les prix, etc., etc., et que les hôteliers ne sont plus d'humeur à mettre gratuitement à la disposition de celle-ci des agréments qui, bon an mal an, coûtent au traître un argent fou. Il n'est pas à supposer d'ailleurs que la fréquentation des hôtels ait à souffrir de ces mesures et que le courant des voyageurs se détourne vers d'autres régions. Les hôtes se plieront sans grandes difficultés aux nouvelles ordonnances hôtelières, dès qu'ils auront appris à voir que les hôteliers se tiennent solidaires et ne se laissent plus bernier comme c'était jusqu'ici trop souvent le cas. Ce système, naturellement, suppose une organisation rigide de l'hôtellerie, assez puissante pour mettre à exécution ses efforts tant vis-à-vis du public que vis-à-vis des collègues récalcitrants. On peut cependant admettre que les leçons de la crise actuelle réagiront assez fortement pour pousser les *outsiders* de notre corporation à se rattacher aux Sociétés hôtelières existantes. En effet solidement organisée l'industrie hôtelière constituera une puissance en mesure d'oser au besoin faire face à la morgue de certains clients. Cela ne veut nullement dire d'ailleurs que les traditions bien connues de parfaite hospitalité dont s'honore l'hôtellerie suisse doivent être jetées par-dessus bord. Au contraire nous entendons les maintenir bien haut, mais il nous semble que prévenances et esprit commerçant peuvent parfaitement vivre côte à côte sous le même toit, seulement il est de l'intérêt des hôteliers et de leur avenir de faire prévaloir le principe du calcul, car il n'est pas d'affaires possibles avec la seule politesse et la seule servilité. Au surplus rien n'empêche l'aubergiste, s'il est réglés les questions matérielles, d'entourer la clientèle de cette urbanité discrète qui de tous temps a été l'une des vertus les plus distinguées de l'hôtelier suisse. Mais l'esprit commerçant ne doit jamais céder le pas à l'esprit d'hospitalité, car, en fin de compte, l'hôtelier doit avant tout être un homme d'affaires et le traître n'apparaître chez lui qu'en second rang.

Améliorations nécessaires dans le mode de paiements.

Le paiement par chèques.

Le 29 Avril, un avis au public annonçait en ces termes deux nouvelles mesures prises par la Banque de France en vue de réduire le montant des billets émis:

«La Banque de France délivre gratuitement à toute personne, à ses guichets, des lettres de crédit dont le montant est payable, en totalité ou par fractions, au titulaire de la lettre lui-même à Paris ou indifféremment dans n'importe lequel de ses nombreux comptoirs des départements.

«Elle délivre aussi, gratuitement, à toute personne, à ses guichets, des chèques circulaires barrés, à ordre, payables indifféremment sur l'un quelconque de ses comptoirs.»

L'avis en question a précisé de la façon suivante le but et quelques-unes des conséquences possibles de cette double innovation:

«Il devient donc inutile de garder des billets de banque dans un coffre ou même en portefeuille. Déposez-les à la Banque de France. Elle vous délivrera, sans frais, soit une lettre de crédit, soit un chèque circulaire, qui vous assureront la sécurité absolue et la libre disposition de votre argent, où et quand vous voudrez.»

Si l'émission des billets de banque est parvenue au chiffre où on la voit maintenant,

on le doit aux procédés arriérés de paiement qui sont encore trop fréquemment employés en Suisse aussi bien qu'en France. Nombre de paiements sont effectués soit en numéraire, soit en billets de banque, au lieu de l'être, par exemple, en chèques barrés, c'est-à-dire ennant un ordre de paiement sans déplacement de fonds, grâce à l'utilisation de crédits préalablement ouverts chez un banquier ou dans une banque, et transferts de telle ou telle somme par une simple écriture, d'un compte à un autre. On aboutit, dans les pays où on y a largement recourus, à de formidables compensations de créances et de dettes et, par suite, à d'énormes économies de numéraire et de billets de banque.

Les nouvelles mesures de la Banque de France contribueront à familiariser davantage le public avec l'usage du chèque barré.

Des personnes croient avoir utilisé véritablement le chèque parce qu'elles en auront remis un, et non pas des billets de banque, à leur créancier; mais si celui-ci va aussitôt l'encaisser, quelle économie de numéraire réelle ou fiduciaire aura-t-on obtenue? Le progrès est celui qui consiste dans l'inscription du montant du chèque au crédit du créancier ayant un compte ouvert chez un banquier ou dans une banque. Les règlements se font alors sans l'ombre d'une difficulté, d'un compte à l'autre, et d'établissement à établissement, par écritures et par voie de compensation.

La création de chèques circulaires barrés à ordre «payables indifféremment sur l'un quelconque des comptoirs» de la Banque de France ou de la Banque Nationale Suisse, constitue une amélioration dont on doit se promettre d'heureux effets, car elle habituera le public au chèque barré. Toutefois l'idée essentielle à faire pénétrer dans les esprits est surtout celle-ci: il importe que le paiement d'un chèque, même non barré, ne soit jamais exigé en monnaie, fiduciaire métallique, et que le paiement de la somme représentée par le chèque, ait lieu exclusivement à l'aide d'un transfert d'un compte à un autre.

Malheureusement, le public n'est pas seul à résister à cette notion: De multiples exemples sont journellement donnés de l'opposition que font les administrations les plus diverses à un progrès peu compatible avec l'esprit de routine. L'Etat devrait au moins donner le bon exemple. Tout au contraire, il décourage plutôt les initiatives les meilleures, comme ne le démontrent que trop des faits vraiment déconcertants que nous citons nos correspondants. Nombre d'administrations publiques, qui n'ont pas de comptes de chèques, n'acceptent pas ce mode de paiement. A chaque instant, on se heurte chez elles à quelque refus de ce genre: tantôt c'est la poste, tantôt les Tramways qui vous diront qu'ils ont bien un compte de chèques, mais que c'est pour l'usage de leurs divers services entre eux. On n'a nulle idée de la force de résistance de l'esprit de routine. Un sérieux et énergique effort est, là aussi, nécessaire. La Banque Nationale Suisse, les Banques cantonales, les grands établissements de crédit, comme les banques particulières, devraient se mettre sérieusement en mouvement pour réaliser ce grand, urgent et nécessaire progrès de notre vie économique.

(Extrait de «La Suisse Economique».)

Conserves.

Voici le résumé d'une circulaire adressée le 1^{er} Septembre, à titre de renseignement, aux négociants par une des grandes fabriques suisses:

«Par suite de la récolte tout à fait défavorable des fruits et légumes et du renchérissement général occasionné par la situation politique, nous avons été obligés d'augmenter la plupart de nos prix. De plus, les matières premières sont à des prix exorbitants, les frais de transport très élevés et les difficultés industrielles et commerciales de plus en plus sérieuses.

Nous profitons de cette occasion pour vous donner un aperçu de la situation générale du marché des conserves.

Cette situation n'est pas réjouissante. Un grand nombre d'articles, que nous avions en abondance en temps normal, sont supprimés totalement, soit en raison du résultat nul de la récolte, soit à cause des grandes difficultés que nous avons à nous procurer les fruits étrangers. Ainsi nos stocks en petits pois sont déjà épuisés, bien que nous ayons réduit de beaucoup toutes les commandes.

En compte, les sortes les plus courantes telles que primeaux, mirabelles, abricots, font

défaut; en outre les aïreles rouges et les tomates manquent également.

Quant aux haricots, le résultat se trouve être plus favorable que nous l'attendions et en conserves préparés, à l'exception des lentilles, qu'il est impossible pour le moment de se procurer; nous espérons pouvoir livrer sans interruption les prochains mois.

Pour les conserves de viande (dont les prix ont dû être haussés notablement) nous pouvons répondre à toutes les demandes comme par le passé.

Mais spécialement en ce qui concerne les confitures, nous avons peu d'espoir de pouvoir fabriquer la confiture aux pruneaux, sorte préférée. Par suite du mauvais temps les mûres se font attendre longtemps; nous n'en avons pas de grandes quantités. Il en est de même des confitures de reines-Claude, framboises et fraises. Quant à la confiture et à la compote des mirabelles, nous en serons complètement dépourvus.

Nous n'avons pas besoin de faire ressortir la grande importance des confitures, en tant que nourriture des classes populaires et pour cette raison nous veillerons à ce que nos stocks actuels suffisent jusqu'à la nouvelle fabrication de 1917.

Vermischtes.

Serbische Badoere. Es ist fast gar nicht bekannt, dass Serbien eine ganze Anzahl bedeutender Heilquellen besitzt, die freilich lange Zeit gänzlich unbeachtet blieben und deren Ausnutzung erst in den letzten 15 Jahren in ziemlich bescheidenem Masse ...

car im Timokale besitzt allein sechs Schwefelquellen, die von Rheumatikern und Nervenkranke besucht ...

Literatur.

Die Konserven. Anleitung zur Herstellung der Obst-, Gemüse- u. Fleischkonserven, von E. Wagner. 2. vermehrte u. verbesserte Auflage. Geb. 2.50 Mk.

Witterung im Juli 1916.

Table with 5 columns: Station, mit Schneeb., Ge-witter, Nebel, helle trübe, mit stark Wind. Rows include Basel, Chaux-de-Fonds, St. Gallen, Zürich, Luzern, Bern, Neuchâtel, Genf, Lausanne, Montreux, Sion, Chur, Engelberg, Davos, Rigi-Kulm, Säntis, Lugano.

Sonneneinstrahlung in Stunden: Zürich 199, Basel 206, Chaux-de-Fonds 188, Bern 199, Genf 263, Montreux 185, Lugano 232, Davos 177.

Postmarken werden als Zahlung nicht angenommen. Les timbres-poste ne sont pas acceptés en paiement. Paiements en Suisse sans frais, par chèque postal sur le compte de chèques postaux V.85. Paiements à l'étranger par mandat.

Stellengesuche * Demandes de places. Bis zu 6 Zeilen. Jede Mehrzeile 25 Cts. Zuschlag. Schweiz Ausland. Ermäßigte Inserenten (bis zu 6 Zeilen) ...

Salle & Restaurant. Chef de rang, Ende 20er Jahre, 4 Sprachen mündig, sucht, gestützt auf prima Zeugnisse, Stelle auf Anfang September ...

Etagé & Lingerie. Etagegouvernante, tüchtig und seriös, der vier Hauptsprachen mündig, sucht Stelle zum Herbst oder Winter ...

Bureau & Réception. Buchhalterin, Junge, gebildete Tochter, der 3 Hauptsprachen mündig, in Stenographie und Maschinenschriften bewandert ...

Restaurations- und Saal- u. Restaurationstochter. Restaurations- und Saal- u. Restaurationstochter, 23 Jahre alt, der 4 Hauptsprachen mündig, in den grössten Hotels des In- und Auslandes gearbeitet hat ...

Zimmermädchen, tüchtig, sucht Stelle in grösserem Hotel der franz. Schweiz. Zimmernädchen, tüchtig, sucht Stelle in Hotel.

Offene Stellen * Emplois vacants. Für Inserate bis zu 6 Zeilen. Ermäßigte Inserenten (bis zu 6 Zeilen) ...

Bureauvolontärin, Junge Bänderin, der 3 Landesprachen mündig, sucht Stelle als Bureauvolontärin. Bureauvolontärin, Serbische, gebildete Tochter, im Hotelwesen bewandert ...

Saal- u. Restaurationstochter, 23 Jahre alt, der 4 Hauptsprachen mündig, in den grössten Hotels des In- und Auslandes gearbeitet hat ...

Zimmermädchen, tüchtig, sucht Stelle in grösserem Hotel der franz. Schweiz. Zimmernädchen, tüchtig, sucht Stelle in Hotel.

Kaffee- und Haushaltungskochin, tüchtige, gesucht per 1. Oktober für Hotel I. Rang der Westschweiz. Kochlehrling, Erstklassiges Hotel sucht intelligenten Kochlehrling ...

Chief de réception, 23-jähriger Schweizer, sprachkundig, militärfrei, gegenwärtig noch im Ausland in erkl. Hause in Züri, sucht ein Engagement in der Schweiz ...

Saalkocher, deutsch und französisch sprechend, wünscht Stelle als Saalkocher oder Restaurationsstochter in fetter Lage, evtl. auch als Saalkocher ...

Zimmermädchen, tüchtig, sucht Stelle in Hotel. Zimmernädchen, tüchtig, sucht Stelle in Hotel.

Hotelfachschule in Cour-Lausanne des Schweizer Hotelier-Vereins. Vorbereitungs-kurs von 8monatiger Dauer für interne Zöglinge männlichen Geschlechts im Alter von 16 bis 18 Jahren. 3 Kochkurse von 4monatiger Dauer für Teilnehmer beiderlei Geschlechts. Höherer Fachkurs von 6monatiger Dauer für Teilnehmer beiderlei Geschlechts.

Direktor, très expérimenté, avec relations internationales, cherche situation comme Directeur, Chef de réception ou remplaçant. Directeur-chef de réception, Suisse, 37 ans, très bon ...

Zimmermädchen, tüchtig, sucht Stelle in Hotel. Zimmernädchen, tüchtig, sucht Stelle in Hotel.

Zimmermädchen, tüchtig, sucht Stelle in Hotel. Zimmernädchen, tüchtig, sucht Stelle in Hotel.

Hotelfachschule in Cour-Lausanne des Schweizer Hotelier-Vereins. Durch Beschluss der Generalversammlung der Schweizer Hotelier-Vereins ist den Mitgliedern empfohlen worden, denjenigen Stellensuchenden, welche die Fachschule in Cour-Lausanne besucht haben, den Vorkurs zu geben. Gratisprospekt und nähere Auskunft durch die Direktion der Hotelfachschule in Cour-Lausanne.

Direktor-Chef de réception, 29 Jahre, präsentant bien, actuellement dans grand établissement, expérimenté dans toutes les branches de l'hôtellerie ...

Chef de cuisine, 42 ans, Suisse, travaillant actuellement dans un grand hôtel, cherche à se placer pour être chef en Suisse ou à l'étranger ...

Concierge (auch Conductor) sucht Stelle, definitiv oder stillvertretend. Concierge, 35 Jahre, 1.80 m. gross, mit sehr guten Zeugnissen ...

Corantin, Serbische Dame, seit langer Zeit im Hotelwesen tätig, sucht Stelle als Gerantin, evtl. Gouvernante in besserer Hotel oder Pension ...

Chef de cuisine, 30 Jahre alt, in Table d'hôte sowohl als Restauration gleich tüchtig, sucht am kommenden Winter Engagement in neuem, angenehmen, sauberen und geräumigen Betrieb ...

Concierge oder Conductor, Schweizer, 34 Jahre alt, sprachkundig, mit sehr guten Zeugnissen erkl. Häuser, sucht Stelle für sofort oder für kommende Winteraison ...

Secrétaire, Suisse française, 22 ans, parlant couramment français et anglais, cherche place de secrétaire. Secrétaire-caissier, Suisse, libre du service militaire, connaissance à fond toutes les branches de la partie hôtelière ...

Chef de cuisine, 30 Jahre alt, in Table d'hôte sowohl als Restauration gleich tüchtig, sucht am kommenden Winter Engagement in neuem, angenehmen, sauberen und geräumigen Betrieb ...

Bains, Cave & Jardin. Cuviste, sérieux, expérimenté dans tous les travaux de cave, cherche place dans grand hôtel ...

Secrétaire-Chef de réception, Franz. Schweizer, 20 Jahre, S. aus guter Familie, die drei Hauptsprachen beherrscht ...

Chef de cuisine, 30 Jahre alt, in Table d'hôte sowohl als Restauration gleich tüchtig, sucht am kommenden Winter Engagement in neuem, angenehmen, sauberen und geräumigen Betrieb ...

Masseur und Bademister-Ehepaar, tüchtig im Fach mit allen Anwendungen des Badewesens ...

Secrétaire, gestetene Alters, sprachkundig, mit Reception Vertrag, Kenntnisse in Stenographie und Maschinenschriften ...

Kochlehrling, Ein Jüngling, der im Mai dieses Jahres die Lehre als Koch angetreten hat, sieht sich gezwungen, wegen ausschliesslicher Benützung des Instituts durch Interimste, seine Ausbildung zu unterbrechen ...

Masseur und Bademister-Ehepaar, tüchtig im Fach mit allen Anwendungen des Badewesens ...

Secrétaire, tüchtig und zuverlässig, wüscht in der doppelten amerikanischen Buchführung, sowie sämtlichen Bureauarbeiten ...

Kochlehrling, Fleisiger Jüngling sucht Kochlehrestelle in gutes Hotel. Schweizer, 19 Jahre alt, der 4 Hauptsprachen mündig, in den grössten Hotels des In- und Auslandes gearbeitet hat ...

Masseur und Bademister-Ehepaar, tüchtig im Fach mit allen Anwendungen des Badewesens ...

Vertrauensstelle, Junge, nette Wirtstochter, aus gutem Hause, der 4 Hauptsprachen mündig, in den grössten Hotels des In- und Auslandes gearbeitet hat ...

Conciergegouvernante, Tüchtige Tochter, schweizerin, der 4 Hauptsprachen mündig, in den grössten Hotels des In- und Auslandes gearbeitet hat ...

Masseur und Bademister-Ehepaar, tüchtig im Fach mit allen Anwendungen des Badewesens ...