

Objektyp: **Issue**

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

Band (Jahr): **27 (1918)**

Heft 12

PDF erstellt am: **11.07.2024**

### **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.

# SCHWEIZER HOTEL-REVUE

## REVUE SUISSE DES HOTELS

N<sup>o</sup> 12

BASEL  
23. März  
1918

N<sup>o</sup> 12

BALE  
23 Mars  
1918

**INSERATE:** Die einspaltige Peitzelle oder deren Raum 30 Cts., für die Anzeigen ausländischen Ursprungs 40 Cts., Rahmen fr. 1.25 per Peitzelle, für Reklamen ausländischen Ursprungs fr. 1.50 — Bei Wiederholungen wird entsprechender Rabatt gewährt.  
**ABONNEMENT:** SCHWEIZ: Jährl. Fr. 10.—, halbjährl. Fr. 6.—, vierteljährlich Fr. 3.50, 2 Monate Fr. 2.50, 1 Monat Fr. 1.25. — AUSLAND (inkl. Portozuschlag): Jährlich Fr. 15.—, halbjährlich Fr. 8.50, vierteljährlich Fr. 4.50, 2 Monate Fr. 3.20, 1 Monat Fr. 1.60.

**Organ und Eigentum des Schweizer Hotelier-Vereins**  
**Organe et Propriété de la Société Suisse des Hôteliers**

Erscheint jeden Samstag Siebenundzwanzigster Jahrgang Paraît tous les Samedis  
Vingt-septième Année

**ANNONCES:** La petite ligne ou son espace 30 cts. pour les annonces provenant de l'étranger 40 cts.; réclames fr. 1.25 par petite ligne, réclames provenant de l'étranger fr. 1.50. Rabais proportionnels dans les cas de répétition de la même annonce.  
**ABONNEMENTS:** SUISSE: 12 mois fr. 10.—, 6 mois fr. 6.—, 3 mois fr. 3.50, 2 mois fr. 2.50, 1 mois fr. 1.25. — ÉTRANGER (frais de port compris): 12 mois fr. 15.—, 6 mois fr. 8.50, 3 mois fr. 4.50, 2 mois fr. 3.20, 1 mois fr. 1.60.

Postcheck- & Giro-Konto No. V, 85. Redaktion und Expedition: Leonhardstrasse No. 10, Basel. Verantwortlich für Redaktion und Herausgabe: E. Stigeler, Basel. TÉLÉPHONE No. 2406. Rédaction et Administration: Leonhardstrasse No. 10, Bâle. Druck: Schweizerische Verlags-Druckerei G. Böhm, Basel. Compte de chèques postaux No. V, 85.

**Aufnahme-Gesuche.**  
**Demandes d'Admission.**

Frau C. Schild, Hotel Aarhof, Olten . . . 55

**Patent:** III. G. Hochstrasser, persönliches Mitglied und D. Schuler, Hotel Schweizerhof, Olten

Wenn innert 14 Tagen keine Einsprüche erhoben wird, gilt obiges Aufnahme-gesuch als genehmigt.

Si d'ici 15 jours il n'est pas fait d'opposition, la demande d'admission ci-dessus est acceptée.

**Kriegs- und Friedensteuerung.**

Die Geschichte macht doch manchmal recht merkwürdige Sprünge. Da fällt man uns andere Sterbliche seit Monaten und Jahren mit Illusionen über den Verständigungsfrieden, der diese blutige Weltkatastrophe abschliessen werde und nun ist der erste Pakt, der zur Unterzeichnung gelangte, zu einem Gewaltfrieden reiner Sorte geworden. Nach der Friedenssabotage, die die Maximalisten unter der Führung des Herrn Trotzki betrieben, blieb ja allerdings den Zentralmächten wohl nur der nochmalige Appell an die Waffen übrig, wollten sie im Osten reinen Tisch haben; allein das Friedensinstrument, das daraus entsprang, dürfte nur einige wenige Gewaltpolitiker froh werden lassen und entspricht im ganzen so wenig dem Ideal einer Verständigung, dass es mit ersten Sorgen für die Zukunft, das friedliche Nebeneinanderleben der beteiligten Völker erfüllen muss. Immerhin, es ist doch ein Friede, was dort im fernen Brest-Litowsk geschlossen wurde, und wer am Stern der Menschheit nicht ganz verzweifelt, atmet doch etwas erleichtert auf und lebt der Hoffnung, es möge dereinst einer klugen Staatspolitik gelingen, die Mängel und Fehler wegzuräumen, die hier brutale Waffengewalt unter dem Zwang der Verhältnisse zu begeben sich genötigt sah. Auch diesem Frieden wohnt übrigens, wie das Verhalten Rumänien zeigt, eine starke suggestive Kraft inne, weshalb man erwarten darf, das Beispiel werde zur Nachahmung reizen und in nicht ferner Zeit zum allgemeinen, zum Weltfrieden hinüberleiten.

Leider müssen jedoch zur Stunde, trotz dem Ausscheiden Russlands, die Aussichten auf den allgemeinen Frieden als sehr trübe bezeichnet werden. Dem gewaltigen Kraftverbrauch aller Völker stehen stets neue, noch gewaltigere Anstrengungen gegenüber, jeder Fehlschlag wird durch Hoffnungen und neue Vorbereitungen auf den Endsiege pariert; überall werden die sogenannten «starken Männer» an die Spitze der Staatsgeschäfte gestellt, muss die Zivilgewalt zugunsten der Militärs abdanken. Diese Vorgänge — man kann sie in fast allen kriegführenden Ländern nachweisen — gestatten natürlich keine günstigen Ausblicke auf einen bevorstehenden, allumfassenden Frieden; man muss im Gegenteil noch mit einem furchtbaren Zusammenprall der beidseitigen Riesenheere, mit neuen ungeheuren Blutopfern rechnen, ehe die Friedensseite völlig zur Erde reif wird. Das ist gewiss kein tröstliches Omen und muss jedem aufrichtigen Friedensfreund die Seele zerfleischen. Aber gerade in dieser furchtbaren Wirklichkeit liegt auch die Gewissheit der kommenden Rettung; kein Volk Europas kann diese, seit Jahren heldenhaft getragenen Lasten und Beschwerden noch lange auf sich nehmen, ohne innerlich zusammen zu brechen, und es wird also dem Kriege nach den bevorstehenden Schlägen so oder anders ein Ende bereitet werden müssen, wenn sich die Kriegführenden noch einen letzten Funken von Lebenskraft erhalten wollen. Aus diesem Grunde macht denn auch die Friedensidee, obschon offiziell verheimlicht, in allen Ländern von Woche zu Woche erhebliche Fortschritte und beginnen sich die Gedanken allmählich vom Kriege ab- und den Problemen und Verhältnissen nach dem Friedensschluss zuzuwenden. Damit ist die erhoffte Einigung natürlich noch nicht vollzogen und es wird noch viel Trennendes zu besiegeln gelten, ehe eine allseitig befriedigende Verständigung erzielt werden kann; allein der Friedensgedanke hat in diesen letzten Monaten doch Fortschritte gemacht, das beweist uns die Tatsache, dass allüberall neben militärischen mehr und mehr auch wirtschaftliche Fragen zur Erörterung gelangen und für die Überführung der Kriegs- in die Friedenswirtschaft allenthalben energische Vorbereitungen getroffen werden.

Diese Umorientierung zur Friedenswirtschaft bildet, nachdem die Grossmächte sich

seit bald vier Jahren auf den Krieg eingestellt, heute wohl das wichtigste Kapitel im Leben der Kulturvölker. Es wird da Fragen von gewaltiger Tragweite, voll innerer Schwierigkeiten zu lösen geben, an ihrer Spitze vor allem das Problem der Teuerung, das durch den Rückgang der Urproduktion, den Verlust unzähliger Arbeitskräfte zu einer der brennendsten Fragen geworden ist. Bei der überraschenden Anpassungsfähigkeit, die die europäischen Staaten während des Krieges bewiesen haben, dürften allerdings auch diese Schwierigkeiten ohne ernste Erschütterungen überwunden werden; indessen muss doch mit einer längeren Reihe von Jahren gerechnet werden, ehe an eine Rückkehr der früheren, normalen Verhältnisse zu denken ist. Gerade das Problem der Lebensmittelteuerung aber dürfte hier ganz besonders schwierige Aufgaben zu lösen geben, von denen man sich heute noch kaum eine Vorstellung zu bilden vermag, und wenn auch die Schwarzseher mit ihren düsteren Prophezeiungen, gleich wie während des Krieges, kaum recht behalten werden, so steht doch das eine fest, dass Not, Mangel und Teuerung sich heute allenthalben zu Gast geladen und es einer Riesenanstrengung bedürfen wird, um den daraus resultierenden Gefahren mit Aussicht auf Erfolg zu begegnen.

Die gegenwärtige Teuerung ist nicht nur etwa auf einige wenige, vom grossen Weltverkehr abgeschnittene Länder beschränkt, sondern eine internationale Erscheinung, wie sie in Zeiten der Verkehrskrisen, der wirtschaftlichen Erschütterungen und Derouten auf dem Waren- und Geldmarkt regelmässig aufzutreten pflegen. Der Krieg hat die bisherige Friedenswirtschaft von Grund auf zerstört, die frühere Arbeitsverteilung und Arbeitsgemeinschaft, auf welcher der Weltverkehr beruhte, ist verschwunden, die Verkehrsverbindungen sind abgebrochen und die Blockade, der Tauchbootkrieg, tun ein übriges, den Warenaustausch nach Möglichkeit zu unterbinden. Aber auch die Produktion der einzelnen Länder hat durch den Einzug der besten Kräfte zum Heeresdienst enorm gelitten, die zuhause Gebliebenen müssen die mobilisierten ernähren und überdies Waffen und andere Kriegsmittel beschaffen, die weit ausserhalb des Ringes der normalen Produktion liegen. Kurz, alle die vielfachen Begleiterscheinungen und Folgen des Krieges trugen mit dazu bei, die Weltwirtschaft umzuwälzen, die Erzeugung an Lebensmitteln zu schmälern, dem Mangel an Waren und damit der Teuerung zu rufen.

Gegen die Teuerung ist während des Weltkrieges kein Heilmittel gefunden worden, konnte es auch nicht, weil dem Uebel nur durch Steigerung der Urproduktion beizukommen ist. Die Aushilfsmittel der Höchstpreise und Kontingentierung haben versagt, und es wird zweifellos, da die primären Ursachen des Warenmangels noch geraume Zeit fortauern dürften, die Kriegsteuerung durch eine Friedensteuerung abgelöst werden. Fragt sich nur, wie lange diese Friedensteuerung wohl anhalten wird, ob wir eine baldige Rückkehr zu normalen Verhältnissen erhoffen dürfen oder ob wir noch lange uns mit Hungerrationen und hohen Lebensmittelpreisen werden abfinden müssen? Die Basler «National-Zeitung» brachte kürzlich zu diesem Thema in einem beachtenswerten Aufsatz einige Überlegungen des britischen Nationalökonom *Chapman*, die wohl als befriedigendste Antwort auf diese Fragen angesprochen werden dürfen und die wir daher auch an dieser Stelle festhalten möchten. — Danach ist der bekannte englische Volkswirtschaftler der Ansicht, «dass die Gründe der Kriegsteuerung zu gleichen Teilen auf Warenmangel und Ueberfluss an disponiblen Geldern basieren, wobei der letzte Faktor vielleicht etwas überwiegen mag. Es ist nicht daran zu zweifeln, dass der Warenmangel sich mildern wird, wenn die mobilisierten Millionenheere zur normalen Arbeit zurückkehren. Die Produktion wird gewaltig und plötzlich werden und raschen Absatz finden. Allein es wird längere Zeit beanspruchen, bis alles, was der Krieg in Unordnung gebracht hat, wieder seinen geregelten Gang nimmt und die zerrissenen Fäden wieder neu geknüpft sind. Auch wird es sich zeigen, dass die Kriegsgewohnheiten, die Einschränkungen in der Lebenshaltung, nicht rasch aufgegeben werden. Doch all dies sind Kleinigkeiten im Vergleich zu den vielen Armen, die für die produktive Arbeit wieder frei werden. Die zweite Teuerungursache, der Ueberfluss an disponiblen Mitteln, wird nicht so leicht zu überwinden sein. Früher unbekannte Kapitalien sind gebildet worden, teils dadurch, dass der Staat seine Kredite ausgesetzt hat, teils

dadurch, dass Private ihre Kriegsgewinne kapitalisiert haben. Diese Werte verschwinden natürlich nicht in den Boden, wenn der Frieden geschlossen werden wird. Sie sind vielleicht grösser als die Mittel, die erforderlich sind, um die Produktionsmaschinerie auf neue in Betrieb zu setzen. Früher entstandene Friedensgewinne werden wie die Kriegsgewinne beim Friedensschluss kapitalisiert werden. Eine Ueberschwemmung des Geldmarktes darf deshalb erwartet werden: Zuerst tauchen die alten Friedenskapitalien wieder auf, die zum Teil auf künstliche Weise während des Weltkrieges erhalten worden sind, darauf das infolge des Krieges gebildete Kapital, und schliesslich noch die neuen Friedenskapitalien. Auf die Teuerung angewendet, dürfte sich deshalb folgendes Bild ergeben: Der Warenmangel wird nach dem Kriege kleiner, aber der Ueberfluss an disponiblen Mitteln jedenfalls nicht, sondern im Gegenteil eher ein wenig grösser. Wenn man davon ausgeht, dass die gegenwärtige Teuerung in ungefähr gleichem Masse durch den Warenmangel und den Ueberfluss an disponiblen Geldern entstanden ist, so kommt man zu dem Resultat, dass die Teuerung nach dem Kriege mehr als zur Hälfte dem Ueberfluss an disponiblen Mitteln zugeschrieben werden muss. Dies weist auch den Weg zu ihrer Bekämpfung: Eine rasche Anhandnahme und Steigerung der produktiven Arbeit, welcher die verfügbaren Mittel dienstbar gemacht werden können, in den privaten wie in den öffentlichen Werken, die Erfüllung all dessen, was vor dem Kriege versäumt wurde und während desselben nicht aufgenommen werden konnte. Je glücklicher dies vorbereitet wird, desto rascher wird die Teuerung überwunden werden können.»

Danach wird es sich also nach dem Kriege zunächst um die Steigerung der Urproduktion zu handeln haben, zu der sowohl Staat wie Privatkapital ihre Mitwirkung werden leihen müssen. Von der Intensität der produktiven Arbeit wird es im wesentlichen abhängen, ob die Teuerung in einer kürzeren oder längeren Zeitspanne als überwunden betrachtet werden kann. Im ganzen erscheinen aber die Aussichten auf eine baldige Umkehr der Verhältnisse keineswegs besonders trostreich und dies ist mit ein Grund für die Hotelier, die ja in erster Linie auf den Weltverkehr angewiesen ist, ihre Hoffnungen auf eine rosige Zukunft nicht zu hoch zu spannen. Denn wie die Kriegsteuerung wird auch die Friedensteuerung ihr vor allen andern Erwerbszweigen mit ganz besonderer Schärfe zusetzen.

**Zum «à la carte»-System.**  
(S.-Korrespondenz.)

Im Nachfolgenden möchte ich mir gestalten, einige Einwendungen gegen eine eventuelle allgemeine Einführung des *à la carte*-Systems vorzubringen. Der von einem früheren Einsender aufgestellte Grundsatz: «Einsparen von Waren für den Staat, Verminderung der Küchenauslagen mit dem Resultat eines bescheidenen Gewinnes», ist ein solch einleuchtendes, dass, wenn er durch die Einführung des *à la carte*-Systems erreicht würde, nicht länger mit dieser Einführung gezögert werden dürfte. Die Frage erseht in der Tat wichtig genug, um von allen Seiten geprüft und genau untersucht zu werden, besonders auch im Hinblick auf die ebenso wichtige Frage «Abschaffung des Pensionspreises».

I. Einsparen von Waren. Es fragt sich, ob mit dem *à la carte*-System mehr Waren eingespart werden können, als z. B. mit dem Weglassen der Vorspeise, und ich speziell glaube dies bezweifeln zu dürfen. Wenn für alle Gäste das gleiche Menü zubereitet wird, kann mehr gespart werden, als wenn verschiedene Gerichte bereitet und einzeln serviert werden müssen. Auf jeden Fall wird der Gast auf die eine oder die andere Art genug essen wollen und müssen, und wegen einiger starker Esser sollte man nicht ein System, das sich während so langen Jahren eingebürgert und in der Praxis bewährt hat, plötzlich über den Haufen werfen. Wo nähme übrigens der Gast alle notwendigen Fettmarken her zum Bestellen der *à la carte*-Gerichte, nachdem es z. B. zu einer Entrecôte oder Cotelette schon 10 Gramm Fette braucht.

Und nun zu Punkt II: Verminderung der Küchenausgaben. Brauchen wir wirklich weniger Köche und anderes Küchenpersonal, wenn wir *à la carte* servieren, oder benötigen wir nicht im Gegenteil mehr Angestellte? Die Frage brauche ich nicht zu beantworten, denn jedem Hotelier muss es klar sein, dass man nicht mit dem gleichen Per-

sonal wie bisher, und auch vielfach nicht mit der gleichen Kücheneinrichtung auskommen könnte, um den höheren Anforderungen Genüge zu leisten. Wie steht es mit dem Geschirr für Einzelservice, wie mit der Bedienung? Sind unsere Saallichter für den Service ausgebildet? Diese und noch viele andere Fragen drängen sich hier auf.

Ich glaube, mit der Verminderung der Küchenausgaben wäre es also auch nichts. Sicher ist dagegen, dass der Aufenthalt im Hotel den Gast teurer zu stehen käme als bisher, ohne dass der Hotelier entsprechend mehr verdienen würde, da die Mehrleistungen der Küche ganz bedeutend wären. Das ganze käme also auf eine gänzlich unangebrachte Verteuerung des Hotelbetriebes hinaus, und statt dem beabsichtigten bescheidenen Gewinn, — welcher ebenfalls erzielt werden kann, wenn man die Leistungen der Küche (resp. die Pension) in Einklang zu den Pensionspreisen bringt — könnte event. ein grosser Verlust als Resultat herauskommen, wenn der Gast sich schliesslich fragen würde, ob er, nachdem bereits behördlicherseits soviel eingeschränkt wurde und die Hoteliers nun auch noch das feste Menu abschaffen wollen, nicht auf seine Sommerferien verzichten und zu Hause bleiben sollte, wo er doch sicher ist, auf alle Fälle genügend zu essen zu bekommen. So verlockend wir ihm das neue System auch schildern mögen, das Misstrauen würden wir nicht beseitigen, und ausserdem können wir uns in der jetzigen kritischen Zeit keine kostspieligen Experimente leisten.

Vom Fettmangel abgesehen, dürfte das *à la carte*-System seine Vorteile haben in Stadthotels mit wechselnder Kundschaft, in Familien- und Kurhotels dagegen, z. B. in den Gebirgsgegenden, wird es — wenigstens unter den jetzigen Umständen — undurchführbar sein. Ich würde das *à la carte*-System gelten lassen fürs Hotel-Restaurant, aber für Pensionen zum Pensionspreis mit entsprechendem Zuschlag eignet es sich meines Erachtens nicht. Es wird von Gästen mit längerem Aufenthalt doch nur wenig ganz *à la carte* gegessen, und ich halte es für ziemlich sicher, dass die Entwicklung weiterhin diese Richtung einschlagen wird, wie auch die separaten Tische, welche vor noch nicht allzu langer Zeit eine Neuerung waren, nach und nach allgemeine Regel werden dürfte. Diese Entwicklung zu fördern, und den Gast daran zu gewöhnen, wird empfehlenswerter sein, als eine brüske Umstellung, welcher nicht nachgehlt werden kann, und die unsere Bestrebungen beim Gast, da schlecht durchgeführt, nur zum vorneherein in Misskredit bringen würde. Dem kleineren Betrieb würde eine solche plötzliche Umstellung technisch noch leicht zu bewerkstelligen sein, bei einem Haus mit einigen Hundert Gästen dagegen würde ein solcher unvermittelter Übergang von der *Table d'hôte* zur bestimmten Zeit zum *à la carte*-Service bedeutende Schwierigkeiten bieten.

Auch die Abschaffung des Pensionspreises würde jetzt ein sehr gefährliches Experiment darstellen. Ueber diese Frage müsste sich die Hotelier — da ich annehme, diese Massnahme sollte nicht nur während der Dauer des Krieges bestehen bleiben, — wenn ich so sagen darf, international einigen. Der Gast oder die Familie, welche einen Ferien- oder Kuraufenthalt machen wollen, legen doch in der Regel Wert darauf, zum voraus die ungefähren Kosten zu kennen, und es würden sicher jene Gegenden bevorzugt, wo zum bestimmten Preise eine vollständige Verpflegung geboten wird. Auf alle Fälle liegen aber die Verhältnisse zwischen Stadthotel und Höhenkurort verschieden, so dass ein einheitliches System unmöglich auf alle anwendbar erscheint, ohne dem einen oder dem andern zu schaden. Es ist ja ganz verständlich, dass z. B. in Städten das Menu nicht zur bestimmten Zeit, sondern z. B. zwischen 12 und 2 Uhr *à part* serviert wird, in Berghotels aber ist dies meistens nicht der Fall, da der Gast sich dort leichter an die bestimmte Zeit halten kann. Das Hotel wird sich eben auch in Zukunft nach den Bedürfnissen seiner Gäste richten müssen, und so wenig die Stadthotels, welche vom *Menu à part*-Service leichter zum reinen *à la carte*-Service übergehen können, auch den Pensionspreis abschaffen können, die gleiche Massnahme von den übrigen, unter ganz anderen Verhältnissen arbeitenden Saisonhotels verlangen dürften, so wenig können die Inhaber von Saisonhotels von ihren Stadtkollegen verlangen, dass sie die *Table d'hôte* gemeinsam zur bestimmten Zeit servieren, mit dem Hinweis darauf, dass dadurch Waren und Kohlen gespart werden, was zweifellos der Fall ist.











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

Zag. G. 949 3131

**Mandelkernenöl**  
(süßes)

**Speise- u. Backöl**  
Haselnußkernen  
prima Tarragoner

**Mandelkernen**  
prima gewählte, süße Bari

**Kaffee** geröstet, garantiert  
reinschmeckend

**Tee**, offen und gepackt

**Daris-Vollmehl**

**Kastanien**  
neue, geschälte

**Kastanienmehl**

**Backpulver**, „Helvetia“

**Puddingpulver**  
„Helvetia“

**Eierprodukte**  
echt, getrocknete, chinesische

**Weinbeeren**  
getrocknet

**Feigen**  
getrocknete, „Fraga“

**Pflaumen**, gedörnte, kalifornische „Santa Clara“

**Pflirsche**  
gedörnt, kalifornische, „Fancy“

**Gewürze**  
ganz und gemahlen

**Sardinen** in Öl

**Kunstbackhonig**  
prima

**Tafelkuchthonig**  
prima

**Amlunge**

**Bodenwische**  
prima, gelbe

**Metallputzcrème**

**Schuhwische**  
prima, schwarz

**Lederfett**  
prima, schwarz

**Schmierseife**  
prima, weiss

**Stearinkerzen**  
extra P. 1233 G

offertiert zu vorteilhaften Preisen

**Charles Osterwalder**

beim Speiseter, St. Gallen

Telephone 936, 5244

**Gemeinderatsschublinge**

per Stück 70 Cts.

fabriziert als Spezialität

**H. Welkerling, Metzgerol,**

**Rapperswil.**

O F 1576 Z Telephone 39. 4073

**Direction**

est demandée

par Suisse, 41 ans, marié, très expérimenté, ayant dirigé grande maison durant de nombreuses années, possédant des relations très étendues et muni d'excellentes références. Garanties sérieuses disponibles. Offres sous J. 2578 L au Bureau des annonces de la Revue Suisse des Hôtels, Bâle.

**MONTREUX.**

A louer Hotel non meublé

entre gare et débarcadère. Belle situation. 40 chambres. Confort moderne. S'adresser: London House, Montreux.

Kein Ersatz • Kein Ersatz • Kein Ersatz

# Kein Ersatz

sondern das  
vollständige, natürliche, echte  
**Ei**

P. 30076 X. 5937

aber in ausgedünstetem Zustand,  
ohne Beimischung.

**Vorteile:**  
Kein Bruch  
Kein beschädigtes Ei  
Volle Ausnützung.

Man probiere es mit  
einer Omelette.

Für Hotels, Restaurationen etc.  
in Büchsen von 5, 10 und 50 Kilos.

Generalvertretung für die Schweiz  
der Etablissements von  
**JOHN LAYTON & CO LTD, LONDON**  
11, Rue du Port GENÈVE Rue du Port, 11  
Jede Auskunft wird auf Wunsch erteilt.

Kein Ersatz • Kein Ersatz • Kein Ersatz

Schweizerische Actien-Gesellschaft  
**BAMBERGER, LEROI & Co., ZÜRICH**  
Fabrik sanitärer Einrichtungen

**SOCIÉTÉ ANONYME SUISSE  
BAMBERGER, LEROI & C<sup>ie</sup>, ZÜRICH**  
Fabrication d'appareils sanitaires 3417

**NEUCHÂTEL  
PERRIER**  
SAINT-BLAISE  
HORS CONCOURS  
MEMBRE DU JURY  
BERNE 1914.

Za 1314 g 3133

**Gebrüder Wieland**  
erstellen vorteilhaft

# Elektrische Licht- und Kraftanlagen jed. Art

Bureau und Verkaufslokal:  
**Stampfenbachstr. 42, Zürich**

„So ist's recht...“  
Herr Wirt, alte gute Schweizer-Wasser  
muss man in diesen Zeiten zu Ehren ziehen!

**MINERALQUELLE  
EGLISAU**  
VERSANDBURO IN ZÜRICH  
STURZENEGGER & CASSER  
Erhältlich in sämtlichen Mineralwasser-Geschäften

Verkauf event. Verpachtung  
**Grand Hotel** mit anschliessender **Kuranstalt**  
in  
erstklassigem, berühmtem Luftkurtort  
auch sehr geeignet als Sanatorium oder Erziehungsanstalt.  
Anfrage unter Chiffre W. R. 2472 an die Annoncen-Abteilung der Schweizer Hotel-Revue, Basel.

**Dr. Krayenbühls Nervenheilanstalt „Friedheim“**  
Zihlschlacht (Schweiz), Eisenbahnstation Amriswil.  
**Nerven- u. Gemütskranke, Entwöhnungskuren**  
(Alkohol, Morphin, Kokaïn usw.) \* Sorgfältige Pflege. \* Geegründet 1891.  
Hausarzt: **Dr. Wannier.** Mg. (Za 1085 g/9147) Chelarzt: **Dr. Krayenbühl.**

**7 Millionen garantiert**  
**Loos-Baum-Obligationen!**

jedem Besitzer einer gezogenen Serie = 30 Lose der  
**Schweizer. Prämien-Obligationen**  
der **Typographia Bern**  
innert der ersten 38 Ziehungen.

Jedes dieser Lose wird zurückbezahlt  
selbst mit einem Haupttreffer von Fr. 50,000, 30,000, 20,000,  
10,000, 8,000, 7,000, 6,000, 5,000, 4,000 usw. oder wenigstens mit  
der Einlage von Fr. 10 im Laufe von 300 gezogenen Serien.  
Summe der Gesamtprämien Fr. 3,029,370.

Darunter die Haupttreffer:	
1 x . . . . .	Fr. 50,000
1 x . . . . .	30,000
2 x . . . . .	20,000
24 x . . . . .	10,000
1 x . . . . .	8,000
28 x . . . . .	7,000
32 x . . . . .	6,000
11 x . . . . .	5,000
2 x . . . . .	4,000
2 x . . . . .	3,000
2 x . . . . .	2,000
182 x . . . . .	1,000
263 x . . . . .	500
und 14,846 verzeichnete a	Fr. 200, 100, 100 usw.

Auf jede Serie entfallen in  
den 38 Anfangsziehungen ge-  
währleistet 7 grössere Treffer und  
natürlich 23 Rückzahlungen à  
10 Fr. Da muss somit jeder  
Besitzer einer ganzen gezogenen  
Serie in den ersten 38  
Ziehungen garantiert grössere  
Treffer und selbstverständlich  
23 Rückzahlungen à 10 Fr.  
erzielen. Kaufen daher kom-  
plette Serien = 30 Losobli-  
gationen.

Abwärts 4 grossen Zahlungen:  
15. April 1. Serie-  
15. Okt. 10. Ziehungen  
15. Mai 1. Gewinn-  
15. Nov. 10. Gewinn-  
ziehungen

Preis einer Original-  
Obligation nur 10 Fr.

Bei Kauf von ganzen Serien  
auf Verlangung ist eine An-  
zahlung von mindestens 1 Fr.  
oder 20 Fr. zu leisten. Die monat-  
lichen Zinszahlungen à Fr. 10.-  
sodann wenigstens 10 Fr. pro  
Serie betragen. Auf Wunsch  
Gratispapier.

**Bestellschein**  
An das Bankfachgeschäft L. & E. Bern, Hauptpoststrasse 15  
Kassaschreiber des Typographia-Bern:

Hiermit bestelle ich bei Ihnen:  
..... Stück Original-Prämienobligationen ..... der Typo-  
graphia Bern à 10 Fr. per Stück.  
..... Stück komplette Serien (je 30 Prämien-Obligationen)  
à 300 Fr. per Serie.  
\*gegen Barzahlung.  
\*gegen monatliche Zahlungen à Fr. 6.- in laufender Rechnung.  
\*gegen monatliche Zahlungen à Fr. 10.- in laufender Rechnung.  
Die bestellten Serien habe ich auf die Prämienliste 1919 eintragen  
lassen. Ich erlaube mir per Nachnahme nachfolgendes Spezialbestell-  
blatt zu übersenden.  
\*Nichtgewünschetes durchstreichen.

Name: .....

Ort: .....

In jedem Falle gelangt der Käufer sofort in den Besitz  
der bestellten Obligationen. 2569

**Zu verkaufen**  
Wir haben gegenwärtig eine  
Anzahl kleinere und grössere  
**Hotels**  
(Jahres- u. Saisongeschäfte)  
sowie  
Gasthöfe, Pensionen,  
Cafés, Restaurants  
in der ganzen Schweiz, zu  
ausserordentlich günstigen  
Bedingungen zu verkaufen.  
Nie wiederkehrende Kaufs-  
gelegenheit!

**Schweiz. Hotel Industrie**  
G. Kuhn-Etchecker  
Zürich  
106 Bahnhofstrasse 106.

Erstes und ältestes Spezial-  
Bureau dieser Branche.

Gute, preiswürdige Objekte  
werden stets zum Verkauf  
in Auftrag genommen.

Strengreue, gewissenhafte  
Vermittlung. 2484  
Feinste Referenzen.

Gewähre und besorge Darlehen.  
Näheres: Postfach 4149, St. Gallen 4.

Per Kilo Fr. 1.35  
4080 **Prima** O F 1395 Z  
**Waschpulver**  
in Säcken von 50-100 Kilo  
unfrankiert

Zürich I, Neumarkt 5  
**Chemische Fabrik**  
**H. Kunz**  
Zürich-Enge  
Alfred Escherstrasse 12.

**Buchhaltungen**  
Neueinrichtungen  
Nachtragungen  
Ordnern vernachlässigter  
Buchhaltungen

Bilanzen Za. 2564 g  
besorgt zuverlässig und  
diskret 3164

E. Isler, Zürich  
Turnerstrasse Nr. 27.

**A vendre  
ou à louer**  
pour cause de décès, à proxi-  
mité de Bex. 5643

**hôtel de montagne**  
d'ancienne renommée. S'adresser  
aux notaires **Pailhard et Ja-  
quenod, à Bex.** P 21193 L

MAISON FONDÉE EN 1829

**SWISS CHAMPAGNE**  
Berne 1914  
Médaille d'or avec Filletations du Jury

**MAULER & C<sup>ie</sup>**  
au Prieuré St-Pierre  
**MOTIERS-TRAVERS**

**TOBINOL**  
Die besten  
Bodenwische  
aus Eisenwachs  
füllig u. fett

Erstmalig  
ausgezeichnet  
BERN 1914  
**TUOR & STAUDER-MANN**  
ZOPFINGEN

Za. 2574 9226

**ESCHER WYSS & C<sup>ie</sup>**  
Zürich

# Eis- und Kühl- Anlagen

2574 48/18

**Hotel-Verkauf.**  
In Zürich, in nächster Nähe des Hauptbahnhofes, ist ein  
**Hotel II. Ranges** (ca. 100 Betten), unter günstigen Bedingungen  
sofort zu verkaufen. Die Gebäulichkeiten und das Mobiliar befinden  
sich in gutem Zustande. Lage und Frequenz sind vorzüglich. Die  
Liegenschaft kann auch für beliebig andere Geschäftszwecke ver-  
wendet werden. Nähere Auskunft erteilt:  
Das **Sachwalterbureau**  
J. Beringer, alt Stadtmann, und Dr. jur. E. Bosshart,  
(Oo F. 1468 Z.) Schweizergasse 14, Zürich I. 4078

Feinster Apéritif :: Feinster Liqueur  
**Allein echtes  
Burgermeisterli**  
:: nicht trübend ::  
dem neuen Gesetz entsprechend  
Fabr. seit 1815 :: Alleiner Fabrikant  
**E. Meyer, Basel**  
Prämiiert: Bern 1857, Basel 1877, Zürich 1883, Paris 1889  
Basel 1901 Goldene Medaille 2235

**VANILLE**  
hochfeine **BOURBON**  
in grösseren und kleineren Posten offeriert  
**A. Duss-Jung, Luzern.**  
Epicerie fine. P 1582 Lz 6249

**Liegenschafts-Steigerung.**  
Montag, den 8. April 1918, nachmittags 4 Uhr,  
gelangt im Hotel Bären in Linthal auf zweite  
öffentliche Versteigerung:  
**Bad Stachelberg**  
mit Liegenschaften, Gartenanlagen, Wald und Schwefel-  
quelle, nebst dem als Zugehör verpändeten Hotelmobiliar.  
Bietet sich auch als Sanatorium oder Erholungsheim.  
Im übrigen wird auf Handelsblatt Nr. 54 verwiesen.  
Ennenda, den 6. März 1918.  
P 381 Gl. 5242 Konkursamt des Kantons Glarus.

Schweizerische  
**UNFALL**  
Versicherungs-A.-G.  
**WINTERTHUR**  
gewährt gegen mässige feste Prämien folgende  
**VERSICHERUNGEN:**  
**Einzel-Unfall-** Versicherungen jeder Art  
für Erwachsene und Kin-  
der, mit oder ohne Prämien-  
rückgewähr.  
**Haftpflicht-** Versicherungen jed. Art für  
alle Betriebe- und Berufs-  
arten, Sporttreibende, Pri-  
vatleute, Hausbesitzer usw.  
**Kollektiv-** Versicherungen für kauf-  
männische u. gewerbliche  
Betriebe, privates Dienst-  
personal, Schulen usw.  
**Einbruch-** Diebstahl-Versicherungen.  
**Kautions-** Versicherungen, als Ersatz  
für Amts- und Dienst-  
kautionen.  
**Reise-** Versicherungen aller Art.

**Vertrags-Gesellschaft  
des Schweizer Hotelier-Vereins.**  
Auskunft und Prospekte durch die  
**Direktion der Gesellschaft in Winterthur**  
und die **Generalagenturen.**  
3182 Vertreter an allen grösseren Orten. Za. 1305 g.

## La Société Suisse des Hôtelières.

Fondation et organisation. Bureau central. Activité: Revue Suisse des Hôtels; assainissement de la réclamation; Office central de propagande; assurances; contrats collectifs; expositions; statistiques; exposé de la méthode.

De l'ouvrage très en vue de Mr. le docteur H. G. Senn, intitulé: «La Suisse et le Tourisme», nous reproduisons ci-après le chapitre V, concernant la Société Suisse des Hôtelières, le Bureau central et son activité.

La Société Suisse des Hôtelières a été fondée en 1882, en un moment où le besoin d'une centralisation se faisait vivement sentir. Le désir de représenter l'hôtellerie dignement à l'Exposition de Zurich en fut le prétexte. Trop de facteurs avaient été laissés jusque-là au hasard, une dispersion trop grande des forces nuisait à leur utilisation complète. Des Unions locales existaient dans diverses parties de la Suisse. Il fallait les unir par un organe supérieur qui embrassât tout le territoire du pays. Il fallait que constamment un contact existât entre les divers membres de la profession, pour qu'une action commune puisse être entreprise instantanément dans un but défensif, utilitaire ou progressiste. Il fallait encourager l'exploitation prudente de cette mine d'or, qui menaçait de ne plus suffire aux exigences si les prodigalités continuaient. Il fallait prêcher la circonspection, vulgariser les principes commerciaux, favoriser l'économie dans les frais généraux, développer l'esprit de solidarité, réformer une foule de tendances nuisibles aux intérêts généraux, augmenter le tourisme en Suisse par une propagande raisonnée. En un mot, le travail à exécuter était immense.

Au début, la nombre des membres fut modeste, mais il ne cessa de grandir, ainsi que l'on peut s'en rendre compte par le tableau ci-dessous:

Membres		Total des hôtels en Suisse		Fortune de la S. S. d. H.
Nombre	Lits	Nombre	Lits	Fr.
1880	—	1002	58,137	—
1882	65	Fondation	—	—
1882	169	13,608 <sup>1)</sup>	Fin de l'année	—
1885	166	13,510 <sup>1)</sup>	—	6,491
1890	195	14,399 <sup>1)</sup>	—	915
1894	279	19,615	1693	88,634
1895	323	31,546	—	25,708
1899	577	51,042	1888	104,876
1900	810	65,100	—	65,940
1905	933	76,955	1924	124,068
1907	1090	91,654	—	171,012
1910	1108	92,114	—	216,496
1912	1161	96,656	3585	168,625
1914	1231	103,831	—	—

<sup>1)</sup> Ces chiffres représentent les chambres.

L'augmentation est réjouissante, car plus la Société devient importante, plus elle est légitimée à être le porte-parole de l'ensemble de l'hôtellerie suisse. On peut remarquer que si, comme nombre, les membres ne sont que les tiers de la totalité, par contre ils ont plus de la moitié des lits, constatation qui permet d'affirmer que ceux qui ne sont pas membres n'ont pour la plupart que de petites entreprises. On a mieux compris dans les grandes que les intérêts communs doivent être représentés par une grande association, et que les sacrifices consentis pour la soutenir ne sont pas faits en pure perte.

Seul les propriétaires, locataires, gérants et directeurs d'hôtels, de pensions et d'établissements balnéaires, ainsi que les tenanciers de buffets de gare peuvent faire partie de la Société Suisse des Hôtelières. Les cotisations sont assez élevées, mais si on leur oppose les avantages directs obtenus (rabais divers) et la réclamation faite par la Société et ses publications, les sacrifices paraissent des plus raisonnables.

Les organes de la Société sont l'Assemblée générale, le Conseil de surveillance, le Comité et les vérificateurs de comptes. La première se réunit une fois par an et discute les différentes questions qui lui sont posées. En général, son rôle se borne à approuver les démarches entreprises, mais il y a des cas cependant où ses décisions ont donné une autre tendance aux actes du Comité.

Le Conseil de surveillance est la véritable puissance de contrôle. Il se réunit plusieurs fois par an pour rester en communion de vues avec le Comité, et pour prendre les décisions qui ne sont pas du ressort de ce dernier. Il est formé de 42 membres, soit six par arrondissement, qui sont nommés par vote direct. On a critiqué l'égalité entre les arrondissements et préconisé une représentation proportionnelle au nombre de lits. Cette idée n'a pas prévalu et l'on a conservé le sens démocratique du système. Chaque arrondissement est libre dans le choix de ses représentants, mais, jusqu'ici, il semble que chaque région n'a pas été équitablement favorisée. Certaines ont 4 représentants pour 90 membres et 8800 lits, tandis que d'autres du même arrondissement n'en ont aucun pour 42 membres et 3900 lits. Il faudrait une entente plus complète entre les Sociétés locales au moment de la votation.

Le président du Conseil de surveillance est en même temps président de la Société et

président du Comité. Ce dernier, nommé par le Conseil, se compose de 5 membres qui se réunissent fréquemment pour discuter des affaires courantes.

Les buts que s'est proposés la Société Suisse des Hôtelières nécessitent une action continue, peu en rapport avec celle que fournit un simple comité. Aussi en est-on arrivé naturellement à souhaiter l'établissement d'un Bureau central permanent pour le travail pratique, et pour tenir lieu de lien constant entre les membres. Il fut ouvert en 1891 à Bâle.

Son programme est le même que celui de la Société Suisse des Hôtelières, puisqu'il n'est que la main qui exécute. On prévoyait: 1° l'établissement d'une agence de placement pour le personnel d'hôtel; 2° représentation des intérêts du tourisme en Suisse; 3° réglementation de la réclamation; 4° travaux statistiques; 5° exécution des décisions du Comité.

Le bureau de placement prévu avait pour but de réunir en un même endroit l'offre et la demande de force de travail, de façon à économiser les taxes prélevées par les bureaux privés et les sommes dépensées en annonces. L'idée était excellente, la réalisation ne dépassait pas les bornes de la possibilité et elle fut mise à exécution très rapidement. Malheureusement, le bureau ne rendit pas les services qu'on en attendait, parce que sa fondation était le fait des employeurs. Le personnel conserva toujours une certaine méfiance à son égard, de sorte qu'en 1896, après une démarche collective des Sociétés d'employés «Union Helvetia» et «Genevoise», il fut supprimé sans opposition. On le remplaça par le «Moniteur du personnel», page spéciale de la Revue Suisse des Hôtels.

Cette revue, fondée en 1892, fut des débuts modestes, mais elle suivit l'extension de la Société et, en 1914, paraissait chaque semaine avec le format des quotidiens en 8, 10 et même 12 pages. Ce succès est expliqué par le soin avec lequel elle est rédigée. Les articles rédactionnels sont extrêmement bien composés. Des correspondances intéressantes y sont admises fréquemment. Des propositions sont faites par son intermédiaire. Des personnes compétentes y font part de leurs expériences. Il y a là une source très riche de renseignements qui, venant du plus grand de spécialistes de valeur, donnent au journal une allure très sérieuse, la seule possible pour un organe professionnel. Pendant quelque temps, la partie française a été très mauvaise, mais heureusement on a vu le péril à pénétrer dans cette voie et, actuellement, on y traduit les meilleurs articles parus en allemand.

C'est dans les colonnes de la Revue que l'on publie tout ce qui concerne la Société, les procès-verbaux du Comité, du Conseil de surveillance, de l'Assemblée générale, les rapports des diverses commissions, ceux de l'Ecole de Cour. On y trouve des entretiens intéressants sur ce qui se passe ici et là dans les stations à l'étranger; des communications financières sur les résultats d'exploitation des grands hôtels et des chemins de fer; des statistiques sur le nombre des hôtes descendus dans les divers endroits. Les annonces y ont aussi pris une grande place, spécialement celles qui concernent les installations d'hôtels, les innovations. Une mesure originale et très utile a été la publication du signalement, et, quand cela était possible, de la photographie des escrocs habituels de l'hôtellerie. On encourageait les membres à placer les bulletins en vue dans leurs bureaux pour se graver les physionomies de ces «indésirables» et faciliter ainsi les recherches de la police.

La réclamation est une création moderne. Dans l'industrie, dans le commerce, elle a pris une importance considérable. De nombreuses entreprises lui ont dû leur prospérité dans un moment où l'essor économique suscitait de nombreux concurrents. Celui qui savait le mieux utiliser cette arme était presque le vainqueur certain.

Elle a été l'objet de nombreuses études; des théories ont été créées; des analyses psychologiques ont tenté de discerner les causes de son influence sur le cerveau humain; de très beaux préceptes ont été formulés, la valeur des diverses méthodes a été étudiée, et on a fondé toute une science à laquelle doivent se soumettre ceux à qui incombe le soin de populariser un produit. Les Américains se sont surpassés dans ce domaine. Malheureusement on ne peut pas admettre qu'une lumière parfaite ait jailli de ces recherches. Un simple théoricien sera probablement un fort méchant chef de réclamation, car il faut plus que quelques principes abstraits, il faut du bon sens, il faut une grande expérience des affaires.

En effet, à quoi servirait une annonce excellente comme indications, comme forme, comme arrangement, si l'organe dans lequel elle paraît n'est pas bien choisi? On a établi l'utilité relative des prospectus, des affiches, des annonces, mais aucun principe ne peut renseigner sur la valeur de tel ou tel organe de réclamation. Une annonce qui pécherait contre toutes les théories admises en publicité, mais qui paraîtrait dans la revue qui est lue spécialement par la classe de gens que l'on cherche à atteindre, aura plus de chances de

succès qu'une autre, parfaite sous tous les rapports, sauf sous celui de l'organe dans lequel elle est insérée. Ici, une seule chose peut servir de guide, c'est une longue habitude de la matière, c'est une étude sérieuse des prix exigés, des conditions dans lesquelles paraissent les journaux et les revues, du public auquel ils s'adressent. L'effort d'observation constant de plusieurs années réussira à créer une opinion pondérée, chose plus précieuse que toutes les théories.

Le bon sens peut dans quelques cas suppléer au manque d'expérience, mais il faut en posséder une forte dose pour ne pas se laisser aveugler par les artifices nombreux qui masquent souvent la réalité dans les offres de réclamation. Il faut discuter avec soi-même chaque point particulier, le prix, les conditions générales, comparer avec quelque autre entreprise similaire connue et... décider. Si l'on s'est trompé, l'expérience, peut-être cuisante, commencera à agir; le sens critique sera aiguisé, et il est fort probable que, dans une circonstance semblable, on ne commette encore une erreur. Malheureusement, ce n'est que rarement que l'utilité se traduit de façon préemptoire, et on peut avoir persévéré dans une méthode nulle en résultats, sans qu'un signe appréciable soit venu avertir que l'on faisait fausse route.

Au moment du grand développement de l'hôtellerie, on a utilisé pour le mieux la réclamation, mais il est hors de doute qu'ici aussi les tâtonnements ont été nombreux avant que l'on se soit avisé d'un système satisfaisant. Sous bien des rapports, les conditions étaient plus défavorables qu'ailleurs. Les grandes entreprises n'étaient qu'en petit nombre; les petites étaient légion. Elles étaient en concurrence absolue et chacune voulait arriver à vaincre l'autre. Ceux qui les dirigeaient étaient peut-être des maîtres d'hôtels professionnels, mais en ce temps que demandait-on d'eux? Des connaissances pratiques de tenue de maison, presque aucune expérience des affaires. Souvent aussi, c'étaient d'anciens paysans, qui avait construit sur des terrains qu'ils possédaient et qui s'improvisaient hôteliers, s'en remettant au personnel pour la marche satisfaisante de l'établissement. Ce ne sont pas ces individualités qui peuvent prétendre à une grande connaissance de la pratique commerciale. Le travail nécessaire pour obtenir une expérience suffisante aurait absorbé des forces mieux utilisées dans d'autres parties de l'économie domestique, car ce n'est que dans les grandes sociétés qu'un des employés supérieurs peut se spécialiser dans un domaine sans qu'un délaissement partiel des autres branches se fasse sentir. Donc autant dire que c'était le hasard qui présidait au choix des moyens de réclamation.

La conséquence forcée d'un tel état de choses fut l'apparition d'une foule d'intermédiaires, de courtiers, beaux parleurs, prêts à mettre leur expérience à la disposition des hôteliers, expérience fort problématique généralement, et dont le résultat le plus clair était le versement de sommes bien définies en échange de promesses plus ou moins vagues. Comme chacun était persuadé que, sans annonces nombreuses, le commerce ne saurait subsister, l'hôtellerie suisse fut l'eldorado de toute une classe de filous qui vécurent grassement de la confiance publique. Il est hors de doute que fréquemment des personnes surent découvrir à qui elles avaient affaire, mais les moyens pratiques manquaient pour mettre en garde les victimes futures.

Au moment de sa création, le Bureau central était naturellement désigné pour s'occuper de cette question. Il l'a abordée résolument, en tentant de démêler dans la multiplicité des offres faites aux clients celles qu'il fallait absolument écarter. Ce n'était pas chose aisée, et c'est avec le courage qu'exalte une bonne cause que les courtiers louches et les agences interlopes ont été mis en évidence. Après plainte d'un membre, confirmée par une enquête serrée, un garde-à-vous est publié dans l'organe de la Société, dans des termes parfois si énergiques qu'il faut aux intéressés un amour-propre fort ému pour se voir ainsi bien peu tranquille pour se tenir coi. Tout ne s'est pas non plus toujours passé en douceur. Les demandes de rétractation, les menaces de plaintes devant les tribunaux, n'ont pas manqué, mais devant la publication des faits incriminés, les choses en sont restées là. Une seule fois, un énergumène démasqué en est venu aux voies de fait en attendant à la personne du secrétaire. L'emprisonnement subi aura sûrement calmé cet accès de fièvre chaude, et le plus clair de l'affaire c'est que la Société des Hôtelières s'est vue dans l'obligation morale d'assurer les membres de son bureau contre de tels accidents.

La campagne n'en a pas été le moins du monde ralentie par cet incident et, une à une, les agences qui vivaient aux dépens des hôtels suisses ont dû avouer que la poule aux œufs d'or devenait avara de ses prodigalités, et que mieux était de chercher un autre champ d'action ou de se livrer à un travail plus honnête.

## Est-ce bientôt la dernière?

### A propos des restrictions alimentaires.

Il est parfois décourageant de constater que chaque mois nous apporte une nouvelle restriction alimentaire et nous nous demandons avec effroi: «Est-ce bientôt la dernière?»

Le cortège des aliments à emploi restreint est déjà suffisamment long: Après le sucre, la farine et ses dérivés, le fromage et les œufs sont venues les pâtes, et pour couronner l'édifice, voici le rationnement de la graisse et des matières grasses.

Il ne nous manquait plus que cela!

Il est compréhensible que le métier de cuisinier devienne peu encourageant en perdant presque tout son intérêt.

Où lui! Notre situation n'est point enviable. Songez qu'il n'y a pas seulement des clients, mais aussi des patrons qui exigent que le chef maintienne une cuisine fine et soignée comme au beau temps avant la guerre, voire même qu'il la fasse mieux à présent qu'à cette époque lointaine comme un songe de printemps pendant les grands froids de Janvier.

La question est discutable. Je crois néanmoins qu'avec les restrictions actuelles il n'est pas possible d'exiger une cuisine de premier ordre. J'ose même l'affirmer ou bien je ne connais plus rien de ma profession.

Une hollandaise à la farine actuelle avec peu ou point d'œufs et encore moins de beurre est plutôt une sauce de pharmacien qu'une sauce hollandaise vierge. Les haricots verts sautés dans une poêle dont le pinceau à beurrer a un peu effleuré le fond, ne rivaliseront jamais avec les haricots fins qu'un bon beurre noisette bien chaud a parfumés à point. Les poules qu'on nous livre à présent ne ressemblent en rien aux tendres chapons qui autrefois mijotaient dans nos casseroles.

Il faut bien le comprendre une fois pour toutes; nous sommes tous logés à la même enseigne et réduits à la plus grande simplicité. Il est impossible dans ces conditions d'exiger de la part d'un chef consciencieux un travail de premier ordre. Que Messieurs les hôtes et les hôteliers se résignent à ne pas lui demander davantage de ce qu'il a fait s'ils ne veulent le dégouter complètement de sa profession.

Cela ne signifie cependant nullement que le chef doit mettre moins de soins à la préparation des mets ni employer moins économiquement les provisions; mais il est certain qu'un beau «Turbot à l'Amiral» comme l'appelaient notre vieux collègue Gilbert, n'est plus de saison; tout au plus aurons-nous encore le féra courant après les perches!

Une conclusion s'impose. Puisque nos matières premières s'épuisent quant au nombre et à la quantité à la fois il faudra bientôt en revenir à de meilleurs sentiments au point de vue des exigences démesurées imposées aux chefs de cuisine et décider la suppression des premiers plats des menus de lunch et de dîner. Cela signifierait une grande économie au point de vue national et faciliterait le ravitaillement. Cette mesure ne signifie-t-elle pas une grande économie, un soulagement pour l'hôtelier et une diminution d'embarras où nous menent les restrictions pour nous autres chefs? Je considérerais la réalisation de ce postulat comme un signe certain de prévoyance de la part des hôteliers. Que l'on ait une bonne fois le courage de renoncer à la satisfaction de l'amour-propre d'avoir la meilleure cuisine de tous les hôtels d'un endroit. Qu'y a-t-il au fond de tout cela? Rien de réel, car nous sommes tous à 500 gr. de graisse par mois et les spaghettis ne se fauchent plus... ils se comptent.

A. A.

## Le Valais en danger.

C'est sous ce titre que M. Edmond Bille publie dans le «Nouveliste valaisan» à propos de la vente de la cascade de Pissevache à l'usine de Dorénaz, un éloquent appel dont nous reproduisons les principaux passages.

Espérons que cet appel sera entendu et que l'on sauvera une des beautés naturelles du pays. Il ne faut pas oublier que si actuellement un grand nombre d'étrangers viennent en Suisse pour «se ravitailler», il n'en sera pas toujours ainsi, et ce qui attire l'étranger chez nous ce sont les beautés naturelles du pays. Prenons donc des mesures pour sauvegarder ces sites admirables des mains des spéculateurs.

En vérité, il ne s'agit pas seulement de sauver une cascade, il s'agit de défendre un pays aimé sur lequel s'abat comme sur une proie profitable, une spéculation éhontée; il s'agit de sauver du désastre un grand nombre de sites valaisans célèbres ou peu connus, qu'on s'approprie à détruire ou à gâter pour toujours.

Près de Sierre, l'admirable forêt de Finges va bientôt disparaître; dans le voisinage de Chippis, cette forêt n'est déjà plus qu'un souvenir; les pins sont morts, grillés, non par un incendie, mais par les émanations délétères de gaz provenant des usines. L'exquis lac de

(A suivre.)



