

Objektyp: **Issue**

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

Band (Jahr): **49 (1940)**

Heft 51

PDF erstellt am: **11.09.2024**

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

Nº 51

Basel, 19. Dezember 1940

FACHORGAN FÜR DIE HOTELLERIE UND DEN FREMDENVERKEHR

Nº 51

Bâle, 19 décembre 1940

INSERATE: Die einseitige Nonparallele oder deren Raum 45 Cts. Reklamen Fr. 1.50 per Zeile. Bei Wiederholung entsprechender Rabatte.

ABONNEMENT: SCHWEIZ: jährli. Fr. 12.—, halbj. Fr. 7.—, vierteljährli. Fr. 4.—, monatli. Fr. 1.50. AUSLAND: bei direktem Bezug jährli. Fr. 15.—, halbjährli. Fr. 8.50, vierteljährli. Fr. 5.—, monatli. Fr. 1.80. Postabonnemente: Preise bei den ausländischen Postämtern erfragen. Für Adressänderungen ist eine Taxe von 30 Cts. zu entrichten.

Eigentum des
Schweizer Hotelier-Vereins



Propriété de la
Société Suisse des Hôteliers

Erscheint jeden Donnerstag

Neundvierzigster Jahrgang
Quarante-neuvième année

Paraît tous les jeudis

ANNONCES: La ligne de 6 points ou son espace 45 cts., réclames fr. 1.50 par ligne. Rabais proportionnel pour annonces répétées.

ABONNEMENTS: SUISSE: douze mois fr. 12.—, six mois fr. 7.—, trois mois fr. 4.—, un mois fr. 1.50. Pour l'ÉTRANGER abonnement direct: 1 an, 15 fr.; 6 mois, 8 fr.; 3 mois, 5 fr.; 1 mois, 1 fr. 80. Abonnement à la poste: demande 2 prix aux offices de poste étrangers. Pour les changements d'adresse il est perçu une taxe de 30 centimes.

Postcheck- & Giro-Konto No. V 85

Redaktion u. Expedition: Gartenstrasse No. 112, Basel
Verantwortlich für Redaktion und Herausgabe: Dr. Max Riesen

TELEPHON
No. 27934

Rédaction et Administration: Gartenstrasse No. 112, Bâle
Druck von Emil Birkhäuser & Cie., A.G., Basel

Compte de chèques
postaux No V85

Wohin des Wegs?

Ein Diskussionsbeitrag zur Preispolitik

Aus Mitgliederkreisen gehen uns die nachfolgenden Ausführungen zu, die wir gerne unserer Leserschaft unterbreiten, ohne im Augenblick selbst dazu Stellung zu nehmen. Möglicherweise zeitigen sie einen regen Gedankenaustausch aus unserer Mitgliedschaft.

Gemäss Sitzungsprotokoll hat der Zentralvorstand einmal mehr seine feste Haltung in bezug auf die Innehaltung der Minimalpreise bekundet und diese im besonderen mit den erheblich verteuerten Gestehungskosten motiviert. Diese Stellungnahme ist aber wohl nicht nur durch die Gestaltung der Markt- und Preisverhältnisse veranlasst worden, sondern stellt die richtige und konsequente Fortsetzung jener Preispolitik dar, die ihren satzungsgemässen Ausdruck in unserem Minimalpreistarif findet. Die vom Zentralvorstand vertretene Auffassung findet auch ihre Unterstützung durch das Gutachten von Prof. Böhler, in welchem bekanntlich nachgewiesen wird, dass zufolge des starken Preisdruckes die Hotelpreise schon vor dem ersten Weltkrieg in ein Niveau abglitten, das den meisten Häusern keine volle Kostendeckung mehr ermöglichte.

Der Aussenstehende wird es deshalb nicht begreifen können, dass trotz der Erfahrungstatsachen und den vereinsverbindlichen Normen immer wieder Versuche unternommen werden, der geltenden Preiskonvention auszuweichen, ja, dass diese Ausserachtlassung des gebotenen Preisschutzes in der Zeit der Teuerung sogar noch zunimmt. Geht man den zutage tretenden Fällen, die ja mehrheitlich in den Sektionen zur Sprache kommen und übrigens auch noch der Preisnormierungskommission zu unterbreiten sind, im einzelnen nach, so wird man sehr wahrscheinlich feststellen, dass es durchwegs gleichartige Betriebe sind, die nach einem Ausweg und einer Möglichkeit, ihr Geschäft durchzuhalten, suchen. Erstens handelt es sich um Häuser, die in Normaljahren mehrheitlich Auslandsgäste beherbergen und die, um weiterexistieren zu können, sich auf den uns ausschliesslich verbleibenden Inlandverkehr umzustellen versuchen und dann sind es Unternehmen der obersten Preisklassen, die den Anschluss an das zeitbedingte Preisniveau anstreben.

Es hiesse Vogelstraus-Politik betreiben, wollte man über die für uns gewiss betrübliche Tatsache hinwegsehen, dass die Zahlungswilligkeit und fähigkeit des grossen Reisepublikums Not gelitten hat. Erhöhte Steuern, teilweise geringere Ertragsfähigkeit der Kapitalien, durch Verteuerung verknapptes Realinkommen, vereinfachter Lebensstil, sportlichere Einstellung usw. sind alles Gründe für die Zeiterscheinung, das Ferienbudget zu beschneiden und durch Einsparungen möglichst niedrig zu halten. Dazu kommt, dass sich die Ausgaben gerade im Winter nicht auf die Hotelkosten beschränken, sondern durch Skischule, Skiliftabonnement und den Wintersportbetrieb überhaupt eine beträchtliche Ausweitung erfahren, die der Durchschnittsgast irgendwie mit seiner Börse in Einklang bringen muss. Er will über einen gewissen Mittelbetrag an Tagesausgaben nicht hinausgehen, wobei sein Reiseetat schon durch die teilweise immer noch unverhältnismässig hohen Reisespesen zum voraus bereits ins Wanken gebracht wird.

Dieses Dilemma zwischen Preisbindung und herabgesetzter Kaufkraft des Publikums hat zu einem gewissen Unbehagen ge-

führt, dem man mit allerlei Pülverchen zu steuern versucht. Es sei nur auf die Versuche ganzer Kurortorganisationen hingewiesen, dem Gast das Reisebudget durch Gewährung einer Rückvergütung bei einem gewissen Mindestaufenthalt zu erleichtern oder die verkappte Vergünstigung durch Einbeziehung des Skischulbetriebes in den Pensions-Pauschalpreis. Wir wollen nicht näher untersuchen, ob diese Mittelchen den erhofften Erfolg zeitigen. Dagegen muss die Forderung erhoben werden, dieser Dreingabe-Praxis raschmöglichst einen wirksamen Riegel zu stossen, wenn sie nicht in dieser und jener Form überhandnehmen und das Preisgefüge noch ganz über den Haufen werfen soll.

Dem eigentlichen Grundproblem wird man aber nur dann beikommen, wenn die jetzige Einteilung der Betriebe in die Preiskategorien einer Generalrevision unterzogen und jedes Hotel neu „taxiert“ wird. Erheblich leichter würde diese Neueinteilung dann fallen, wenn der Begriff des Hotels einmal gesetzlich genau umschrieben und auch die Mindestfordernisse für jede Kategorie amtlich tabelliert wären, wie dies z. B. in Italien und Deutschland gemacht worden ist. Die Notwendigkeit einer Überprüfung der Kategorieeinteilung ergibt sich auch aus der baulichen Entwicklung der Betriebe seit dem Inkrafttreten des Regulativs. Während dieses oder jenes Haus eine Deklassierung zu gewärtigen hat, sind andernorts bauliche Verbesserungen und Ergänzungen der Einrichtungen erfolgt, die eine Einreihung in eine höhere Preisklasse rechtfertigen. Durch die Neuzuteilung eben jener Häuser, die heute eine neue Kundschaft werben müssen und sich auf einen künftigen andersgearteten Gästekreis einzurichten haben, wird es diesen erst ermöglicht, wieder mitzuarbeiten und zwar auf einer soliden Preisbasis und in genauer Beachtung des Preisregulativs. Auf diese Weise würden unerfreuliche und für alle übrigen Hotels an einem Platze sehr abträgliche Tarifkünste vereitelt. Es wäre dann eben nicht mehr denkbar, dass sich ein Haus nach 'ausen zwar immer noch als „Palace“ oder „Majestic“ geriert, dabei aber Preisofferten macht, die Betrieben der Klassen IIB und IIC zukommen. Wenn schon popularisiert werden soll, dann auch gleich von Grund auf und nicht nur in bezug auf das Preisangebot. Entweder ist man Palace und will als solches gemäss Leistungen und Preisen gelten, oder dann reihet man sich in eine untere Kategorie ein und bescheidet sich dementsprechend.

Auf diese Weise würde schon wertvolle Vorarbeit für eine kommende Allgemeinverbindlichkeit der Preise geleistet. Denn bei deren Inkraftsetzung wird die Überprüfung der Kategoriezugehörigkeit doch fällig. Es wird im Ernste niemand einem Haus, das sich wegen Ausbleiben der Auslandskundschaft oder in Anpassung an den neuen Reisetil in seinem Betrieb umstellen möchte, die Weiterexistenz durch starre Verpflichtung auf früher praktizierte Preise verunmöglichen wollen. Dagegen kann nach vorgemommener Zuteilung dann um so wirksamer und nachhaltiger die gewissenhafte Einhaltung der neuen Preisgrenzen verlangt werden.

Die hier vorgetragene Lösung mag da und dort auf einen gewissen egoistischen Widerstand stossen. Den möglichen Widersachern möchten wir aber zu bedenken geben, dass es für die Hotellerie an einem Platze immer noch vorteilhafter ist, wenn sich zwar ein oder zwei Häuser mehr in eine gewisse Kundschaft mit teilen, dafür aber Sauberkeit und Einheitlichkeit in den

Preisen herrscht, als wenn hinter den Kulissen und mit Dreingabemätzchen ein rücksichtsloser Kampf um den Gast entbrennt, dessen nur zum Nachteil der sich streitenden Betriebe ausnützt. Es wird bei einer Bereinigung der Verhältnisse auch eher wieder möglich sein, Mittel- und Höchstpreise innerhalb der Kategorien zu erzielen, denn wie das Regulativ richtig besagt, kann mit Minimalpreisen allein keine Rendite erzielt werden. Erst wenn diese wieder Ausgangs- und Stützpunkt für die höheren Ansätze bilden, kann die Hotellerie erneut damit rechnen, einen Ausgleich zwischen Einnahmen und Betriebskosten zu finden.

„Umgestellter“ Autotourismus

Die Aussichten für die Gestaltung der Einfuhr flüssiger Brennstoffe im kommenden Jahr sind derart ungewiss, ja geradezu beängstigend geworden, dass, wenn nicht ein „Wunder“ geschieht, man sich leider damit wird abfinden müssen, wonach das Jahr 1941 seinen besondern Charakter durch das Fehlen des Automobils im Reiseverkehr erhalten wird.

Diese Notwendigkeit kommt die stets reiselustigen Autotouristen gewiss sehr hart an. Jeder Automobilist ist Tourist, ist mit seinem Wagen, der ihm so lohnende Tourenfahrten vermittelt, dem Reiseverkehr eo ipso verschrieben. Dieser Reiseumpluss ist nicht zuletzt durch die Clubs seit Jahren kräftig und zielbewusst gefördert worden, nicht nur durch die gutausgebauten Touristikbüros, sondern vor allem auch durch die jährlichen kleineren und grösseren Club-Tourenfahrten. Es wurde mit letzteren eine spezielle Kategorie von Kollektiv-Reiseverkehr geschaffen, der im Tourismus des In- und Auslandes eine nicht zu unterschätzende Pionierrolle spielte.

Es ist verständlich, dass gerade diese kollektive Reisebetätigung von vielen Mitgliedern der Clubs sehr vermisst wird und daher der Wunsch nach „Ersatz“ schon diesen Sommer wirksam wurde. Die Clubs werden daher, um ihren Mitgliedern touristisch etwas bieten zu können, darnach trachten müssen, den Mitgliedern Gelegenheit zu solchen Kollektiv-Reisen auch ohne den benzinverbrauchenden Wagen zu bieten. Und so wird man dazu gelangen, den Kollektiv-Autotourismus in der Weise umzustellen, dass eben bei solchen Kollektivfahrten der Clubs der Wagen zu Hause gelassen wird und man sich andern Verkehrsmitteln anvertraut. Mit Hilfe von Bahn, Schiff und Fussenorten lassen sich kollektive Clubs-Kombinationsreisen arrangieren, die auch den reisetechisch etwas verwöhnten Autotouristen zu befriedigen vermögen. Dabei gilt es allerdings, die Sache derart organisatorisch einfach und attraktiv zu gestalten, dass der Charakter und die Vorzüge der früheren Clubfahrten möglichst gewahrt bleiben.

Der Autotourist liebt nicht langes Warten und zeitraubendes Umsteigen. Die mit diesen Reisen verbundenen Bahnfahrten sollten daher, zumal alle grosse Reiseesellschaften nicht geschätzt werden, mit dem „Roten Pfeil“ unternommen werden können, wodurch sich die effektiven Bahnfahrzeiten erheblich verkürzen lassen. Gruppen von 50 bis 60 Personen dürften das richtige, quantitative Mass für solche Clubreisen sein. Für alle Fahrten mit Übernachtungen bedeutet das Mitführen des Gepäcks im Wagen die Selbstverständlichkeit, führt doch der Automobilist seine Koffer stets im Auto mit sich.

Als Etappenorte kommen weniger die grossen Touristenzentren in Betracht, als schön gelegene, mit guten Unterkunftsstätten versehene kleinere oder mittlere Kurorte, auch wenn diese etwas abseits liegen. Der Autotourist ist sich gewohnt, dass seine Clubfahrten durch Besichtigungen, Teilnahme an Veranstaltungen, usw. möglichst lohnend gestaltet werden. Es sollten daher Besuche volkswirtschaftlich bedeutender Betriebe und kunsthistorischer Stätten in die Fahrten mitzugeschlossen werden. Auch Besuche von Theatern, volkstümlichen Veranstaltungen, Konzerten, sollten nicht fehlen. Auch Seerundfahrten und Ausflüge mit Bergbahnen werden die Fahrprogramme bereichern. Für die Durchführung dieser Besichtigungsfahrten von Bahnstation bis Ort wird man sich mit Pferdefuhrwerken oder kleineren Formmärschen zu behelfen wissen.

Den Leitern der regionalen Verkehrsvereine bietet sich so ein interessantes Betätigungsfeld, den zahlreichen Sektionen der Automobilistenverbände mit interessanten, sorgfältig ausgearbeiteten Programmen für solche Kollektiv-Clubfahrten an die Hand zu gehen. Dabei sollte auf die besonderen Eigenarten und Besonderheiten des betreffenden Gebietes, die der Autotourist besonders schätzt, Rücksicht genommen werden. Der Autotourist liebt nicht nur die landschaftlichen und kunsthistorischen Schönheiten, er ist bekanntermassen auch ein dankbarer Liebhaber gastronomischer Spezialitäten aus

Inhaltsverzeichnis:

Seite 2: Heimschaffung der Internierten— Kleine Chronik — Zusammenarbeit der Fachverbände schweizerischer Gastgewerbliche Verkaufskunde — Vermischtes. Seite 3: Preise für Speisen und Getränke im Gastgewerbe — Lebensmittelrationierung im Januar — Marktmeldungen. Seite 4: Saisonnotizen — Personalrubrik — Büchertisch.

Neujahrs-Gratulationen 1941

Das Ergebnis der freiwilligen Spenden zur Ablösung der traditionellen Neujahrsgratulationen wird gemäss Vereinsbeschluss dem

Mitglieder-Unterstützungsfonds

zugewiesen.

Gefl. Einzahlungen in jeder beliebigen Höhe erbitten wir mit der Aufschrift „Gratulations-Ablösung“ und Angabe der genauen Adresse des Absenders an Postcheck-Konto V 85 des Zentralbureau SHV. in Basel.

Verzeichnis der während der Saison 1940/41 geöffneten schweiz. Wintersporthotel

Am 13. ds. gelangte dieses Verzeichnis an alle wichtigen Reise-, Verkehrs- und Auskunftsbüros der Schweiz zum Versehen. Daran haben auf Grund der Anmeldungen und Zusammenstellung unseres Zentralbureaus

512 Wintersporthotels in 163 Ortschaften

diese Wintersaison geöffnet. Das Verzeichnis kann vom Publikum bei den Reise- und Verkehrsbüros konsultiert werden.

Küche und Keller. So dürfte z. B. bei einer Walliser Clubfahrt die berühmte Raclette mit Fondant auf einer schönegelegenen Alp so wenig fehlen wie bei einer Bündner Alpenklubfahrt die ebenso berühmte Bündner Platte mit dem köstlich mündenden Veltliner.

Wenn die regionalen Verkehrsverbände diese Umstellung der automobilistischen Clubfahrten rasch an die Hand nehmen und für das kommende Frühjahr den kantonalen Automobilisten-Verbänden verlockende Tourenprogramme für solche Kollektivfahrten unterbreiten, so verschaffen sie ihren Hotels und Restaurant nicht nur willkommene Einnahmen, sondern sie sichern ihnen mit solchen Propagandareisen auch eine Kundschaft, die später als Einzeltouristen diese Ferienggebiete gerne wieder aufsuchen werden.

Es wäre verfehlt, diese Möglichkeit neuartiger Reisekombinationen als wenig erfolgversprechend ausser acht zu lassen. Die Clubs werden, um ihren Mitgliederkreis zu halten, solche touristische Clubfahrten durchführen müssen und da heisst es eben auch hier: Wer zuerst sät, der zuerst erntet. Die Clubs aber werden dankbar sein, wenn ihnen lokale Verkehrsvereine bei der Planung solcher Reisen mit lockenden Vorschlägen und guten Ideen an die Hand gehen und ihnen durch Ermöglichung von Besichtigungen interessanter kunsthistorischer oder volkswirtschaftlicher Stätten tatkräftig mithelfen, ihren Mitgliedern ein Maximum von Reise- und Tourenfreuden und -genüssen im kommenden Jahre zu bieten.

Verlängerter Weihnachtsurlaub

Der Schweizerische Fremdenverkehrsverband hat den privaten und öffentlichen Arbeitgebern die Anregung auf Verlängerung der Arbeitsruhe an Weihnachten unterbreitet, die kirchlich auch eines unserer Mitglieder in der Hotel-Revue vertreten hat. Überall dort, wo die Erfordernisse des Betriebes es gestatten, soll dem Personal vom Mittwoch, den 25. Dezember an, während der übrigen Weihnachtswoche freigegeben werden. Diese Massnahme drängt sich insbesondere auf an jenen Orten, wo der 26. Dezember als zweiter Weihnachtstag gefeiert wird.

Neben der wesentlichen Ersparnis an Heizmaterial sprechen vor allem Rücksichten auf den Fremdenverkehr zugunsten des verlängerten Weihnachtsurlaubs. Man darf davon mit Recht eine starke Belebung des winterlichen Sportverkehrs und eine Verlängerung des Aufenthalts im Interkurort erwarten. Dies fällt für die Hotellerie um so mehr ins Gewicht, als die ausländische Kundschaft vollständig fehlt und sich unsere Fremdenverkehrsgewerbe infolge des

Krieges ohnehin in einer höchst prekären Lage befinden.

In entgegenkommender Weise haben die Transportanstalten die Ausübung des Wintersportes über die Feiertage durch die Verlängerung der Sonntagsbillette erleichtert. Unser Gastgewerbe wird davon nur dann den erhofften Nutzen ziehen, wenn durch die Ausdehnung der Arbeitsruhe an Weihnachten die Voraussetzung für mehrtägigen Sportaufenthalt geschaffen wird.

Heimschaffung der Internierten

Wie man aus dem Bundeshaus erfährt, sollen die gegenwärtigen Verhandlungen über die Heimschaffung der französischen Internierten einen günstigen Fortgang nehmen und demnächst abgeschlossen werden. Nachdem der französische Botschafter wiederholt beim Chef des Politischen Departementes vorgeschrien hat, konnte Herr Bundespräsident Pilet in der letzten Freitagsitzung den Bundesrat über den Stand der Angelegenheit orientieren, der ein recht zufriedener Stellender sei.

Die Hotellerie ist nicht zuletzt an das zu treffenden Vereinbarung interessiert, nachdem zahlreiche Hotelbetriebe während Wochen und Monaten der Unterbringung von Internierten dienten. Bisher war es ja noch nicht möglich gewesen, die Richtlinien der Rechnungswesenherren zukunftsentscheidend festzulegen, sodass die ganze Angelegenheit noch immer schwebend ist und der Hoteller heute noch nicht weiss, mit welchen Beträgen er rechnen kann. Dabei ist überall dort, wo die Unterkünfte bereits geräumt worden sind oder demnächst liquidiert werden, darauf Bedacht zu nehmen, die benutzten Räumlichkeiten möglichst bald wieder ihrem ursprünglichen Zweck zuwenden. Dies ist aber nur mit erheblichen finanziellen Aufwendungen möglich, da die Beanspruchung der Unterkünfte beträchtliche Abnützungen oder gar Beschädigungen im Gefolge hatte, die zum Teil ansehnliche bauliche Instandstellungen bedingten. Dazu kommt die eigentliche Entschädigung für die Beanspruchung der Räume, aus denen der Gebäudeinhaber seine laufenden Verpflichtungen bestreiten muss.

Unsere wiederholten Bemühungen um eine rechtzeitige Regelung dieser Vergütungen und um die Festlegung einheitlicher Rechnungsgrundsätze haben bisher noch nicht zu einer befriedigenden Abklärung von behördlicher Seite geführt. Wir sind erst vor kurzem wieder durch den Chef des eidg. Militärdepartementes unter Hinweis auf die zeitraubenden Vernehmlassungen anderer Abteilungen der Bundesverwaltung und die Erhebungen über den Umfang der Einquartierungen vertrieben worden. Man sollte freilich erwarten dürfen, dass die dortigen Grundsätze in beschleunigtem Tempo abgeschlossen werden, damit wenigstens mit dem Abzug der Internierten dann auch die Quartiergeber zu ihrem Rechte kommen. Die durch die Internierung beanspruchten Hotels haben schliesslich wie alle übrigen Armeelieferanten, Anspruch auf angemessene und innert nützlicher Frist erfolgende Bezahlung der gebotenen Leistungen. Sie sind zudem am allerwenigsten in der Lage auf lange Sicht zu kreditieren. Sehr notwendig wäre es zudem, wenn die endgültige Bereinigung der sich aus Interniertenunterkunft ergebenden Aussenstände auch dazu benützt würde, um im gleichen Zuge die seit der Mobilisation umstrittene Angelegenheit der Entschädigungen für Truppenunterkünfte allgemein verbindlich zu regeln, um der bisher praktizierten Willkürlichkeit der Gemeinden ein Ende zu setzen. Wenn der Bundesrat schon einen Kostenbeitrag an die Aufwendungen der Gemeinden leistet, dann soll er auch in eindeutiger Weise festlegen, wie diese Beträge zu verwenden sind und welche Leistungen daneben den Gemeinden zufallen. Nachdem noch kein Ende der jetzigen Grenzbesetzung abzusehen ist, kann den Quartierinhabern ernstlich nicht mehr zugemutet werden, sich noch länger mit der ihnen zugehörigen Rolle abzufinden, in der sie nur den Prellbock zwischen Bundes- und Gemeindegewalt spielen haben.

Kleine Chronik

Der Schutz des Landschaftsbildes

Bekanntlich wogt seit Wochen schon der Kampf um die Erhaltung der Naturdenkmäler des unteren linken Brienzsee-Ufers, das durch die Erstellung einer Hochspannungslinie Innterkerin-Mühleberg dauernd beeinträchtigt werden soll. Gegen die vom eidg. Starkstrominspektorat im August erteilte Genehmigung des Bauplanes ist von den verschiedensten Seiten energisch Einspruch erhoben worden, den wir unsererseits unterstützten und der auch den Schweizer Fremdenverkehrsverband zu seiner Eingabe veranlasste. Das eidg. Post- und Eisenbahndepartement, welches als Rekursinstanz zu entscheiden hat, unterzieht Pro und Contra einer sehr gründlichen Prüfung. Zu diesem Zwecke begab sich der Departementsvorsteher zu einem Augenschein in die gefährdete Gegend. Dazu wurde eine Reihe von Gutachten eingeholt, so von der eidg. Kommission für elektrische Anlagen, vom eidg. Departement des Innern und von der eidg. Natur- und Heimatschutzkommission. Es ist also Gewähr dafür geboten, dass der endgültige Entscheid in Kenntnis und Berücksichtigung der auf dem Spiele stehenden Interessen gefällt werden kann. Dem Vernehmen nach soll das bernische Kraftwerk, das sich so souverän über die Schönheiten des Berner Oberlandes hinwegsetzen möchte, eingelassen werden, auch eine Leitungsführung längs des rechten Ufers zu studieren. Hoffen wir also, dass letzten Endes sich alles noch zum Guten wendet. Immerhin gibt es zu denken, dass es für die Wahrung und Erhaltung unseres einmaligen Landschaftsbildes der Inbetriebsetzung eines derart umfangreichen Apparates bedarf. Andersorts hat man die kulturelle und wirtschaftliche Bedeutung eines in seiner Ursprünglichkeit erhaltenen Landschaftsbildes schon längst erkannt. Im Lande des Fremdenverkehrs bedarf es der Kommissionen, Gutachten, Eingaben und Konferenzen aller Art, bis sich dieses Leitmotiv durchzusetzen vermag.

Sonderzüge zu volkstümlichen Preisen

Anlässlich eines Besuches in Genf, den Herr Bundesrat Celio in Begleitung der Direktoren des Amtes für Verkehr und der Verkehrszentrale

vergangenen Montag durchführte, sprach sich der Chef des eidg. Post- und Eisenbahndepartementes auch über die Notwendigkeit aus, die Bevölkerung der einzelnen Kantone einander näher zu bringen. Er versprach dafür besorgt zu sein, den Kontakt namentlich zwischen jenen Gebieten, die geographisch und verkehrstechnisch stark getrennt sind, zu fördern und zwar durch tarifliche Massnahmen der Bundesbahnen. Dabei kämen speziell Sonderzüge zu volkstümlichen Preisen in Frage. Es gelte neben der politischen, auch die wirtschaftliche Einheit im Lande herzustellen, was eine der vornehmsten Pflichten eines föderalistischen Staates sei.

Die Sonntagsbillette über die Festtage

Über die kommenden Weihnachts- und Neujahrstage wird die Gültigkeit der Sonntagsbillette wie folgt verlängert:

Über Weihnachten:

Hinfahrt vom 24. bis 29. Dezember, Rückfahrt vom 25. bis 30. Dezember.

Über Neujahr:

Hinfahrt vom 31. Dezember bis 5. Januar, Rückfahrt vom 1. bis 6. Januar.

Die Fachecke

Gastgewerbliche Verkaufskunde

Verkaufen heisst nicht nur: Umsätze machen, sondern: dem Kunden und dem Gesamtwohl dienen. Echter, wirklicher Kundendienst ist nur dann möglich, wenn der Verkäufer es versteht, sich in die Mentalität des Gastes hineinzuversetzen und einzufühlen. Rechte Verkaufskunst berücksichtigt gleichermaßen die Interessen des Geschäftes und des Kunden. Nur eine Verkaufstechnik, die für die Gegenwart schafft und an die Zukunft denkt, kann dem Unternehmen und dem Wirtschaftsganzen nützen.

Von der erfolgreichen Verkaufstechnik hängt das Bestehen eines Betriebes ab. Verkäufer sind nicht allein deswegen angestellt, um sich durch ihre Verkaufstätigkeit den Lebensunterhalt zu verdienen, sondern vor allem darum, dass sie ihre ganze Kraft und ihr ganzes Können einsetzen, um möglichst viel zu verkaufen, und zwar so zu verkaufen, dass der Kunde zufrieden ist. Von der Erfüllung dieser Pflicht hängt sowohl die Existenz des Unternehmens wie die des Verkäufers ab.

Es wird oft behauptet, die Kunst des Verkaufens sei nicht erlernbar, entweder sei ihnen hiezu geboren oder nicht. Das stimmt nicht. Die Praxis beweist, dass die meisten Verkäufer nur durch Lernen tüchtige Verkäufer wurden. Die erste Aufgabe für jeden Betrieb ist, die richtigen Interessenten zu finden. Das Aufspüren der Menschen, die an unserer Leistung, unserer Ware interessiert sein können, ist aber nicht leicht. Es werden dabei noch immer grosse Fehler begangen. Man lässt dem Kunden massenhaften Käufer sich zufällig entwickeln und erarbeitet ihn nicht systematisch. Jedes Geschäft wird Menschen finden, die sich für „seine“ Waren, „seine“ Leistungen interessieren. Dieses Interesse muss eben geweckt werden.

Wohl in mehr als der Hälfte aller Verkäufe hat der Kunde bei seinem Eintritt ins Geschäft noch keine festumrissene Vorstellung vom Kaufobjekt. Diese Frage wird vielmehr erst im Laufe des Verkaufsgesprächs geklärt. Es ist daher wichtig, dass sich der Verkäufer in die Gedanken des Kunden hineinfinden kann. Ein Gast wünscht ein Zimmer. Er weiss aber nicht, ob er eines mit Balkon, mit Aussicht auf den See oder in den Park, mit Bad oder nur mit fliessendem Wasser wählen soll. Der mit dem Empfang Betraute zeigt ihm verschiedene Zimmer, wobei es dem Gast immer klarer wird, welche Art von Zimmer ihm am besten zusagt. Während des Gehen Vorganges beobachtet der Réceptionist die Richtung des Gedankenganges des Gastes, merkt sich dessen Äusserungen genau, so dass er ihm schliesslich das Zimmer zeigen kann, das die Wünsche des Gastes vollständig oder wenigstens am ehesten erfüllt. Damit sich der „Zimmer-Verkäufer“ in den Kunden hineinfinden kann, muss er danach trachten, ihn so viel wie möglich zum Reden zu bringen.

Die Kunst des Verkäufers ist es, herauszufinden, was den Gast im Kaufen beunruhigt. Bei Zimmer sind es entweder: Preis, Lage, Bequemlichkeit und Ruhe. Bei Waren: Preis, Menge, Güte, Zubereitungsdauer. Dem lauen Verkäufer ist es nur darum zu tun, so schnell wie möglich einen Kauf abzuschliessen und den Kunden los zu werden. Der tüchtige, erfolgreiche Verkäufer sieht seine Aufgabe darin, den Kunden so zu bedienen, dass er mit dem Kauf zufrieden ist.

Zusammenarbeit der Facharbeitsnachweise

Schweizer Hotelier-Verein und Union Helvetia

Die ungünstige Entwicklung des Arbeitsmarktes im Hotel- und Gastgewerbe seit Kriegsausbruch hat den beiden Berufsorganisationen Veranlassung gegeben, eine Zusammenarbeit beider Facharbeitsnachweise herzustellen, wobei die bisherige organisatorische und juristische Selbständigkeit erhalten bleibt.

Die Vereinbarung bezweckt eine verbesserte Übersicht über den Arbeitsmarkt und die Placierung des gutausgewiesenen Berufspersonals, insbesondere der Wehrmänner, die nach längerem Militärdienst dispensiert werden oder Ablösungs-Urlaub geniessen.

Um die vorhandenen Arbeitsplätze mit Stellensuchenden zu besetzen, die bei den Vermittlungsstellen der beiden Berufsorganisationen eingeschrieben sind, hat sich unser Facharbeitsnachweis verpflichtet, die bisher üblichen Ausschreibungen unter „Vakanzenliste“ für das Berufspersonal (Bureauangestellte, Köche, Kellner, Pâtissiers, Portiers) einzustellen, solange genügend Anmeldungen von empfehlenswerten Arbeitskräften vorhanden sind. Immerhin ist es den Vereinsmitgliedern freigestellt, Per-

Er teilt sich dabei eine dreifache Rolle zu: 1. Er zeigt dem Gast bestimmte Zimmer oder empfiehlt ihm bestimmte Speisen und Getränke. 2. Er vermittelt dem Gast Sachkenntnis, die zur Beurteilung der Sache oder Ware nötig ist. 3. Er sagt seine eigene Meinung über die Ware oder Zimmer, wenn der Gast Wert darauf legt.

Greifen wir noch einmal auf den Fall aus der Empfangspraxis zurück. Fühlt der Gast sich bei der Beurteilung der Qualität unsicher, so wird der Chef des Hauses Hinweise geben ohne den Gast seine Überlegenheit merken zu lassen — auf Lage, Einrichtung usw., die erklären, warum das Zimmer zu 7 Fr. wertvoller ist als das zu 6 Fr. Oder er wird sagen, dass jenes Eckzimmer nur Fr. 5.— kostet, weil es neben dem Lift gelegen ist. Man darf nicht vergessen, dass sich die meisten Gäste für den Kauf irgendeiner Ware entscheiden, nicht weil sie ihnen andere dazu raten. Das stärkste Mittel für jedes Unternehmen ist das Vertrauen des Kunden. Wenn der Kunde überzeugt ist, in einem Geschäft das zu finden, was er sich wünscht, dann hat es der Verkäufer schon zu dreiviertel gewonnen.

Es gibt auch im Gastgewerbe Verkaufspersonal, bei dem der Kunde den Eindruck bekommen muss, dass es ihm keinen Pfifferling daran gelegen ist, etwas zu verkaufen. Solche Verkäufer beachten den Gast nicht, sie lassen ihn warten, bis es ihnen passt; sie zeigen mit Händen, schütteln den Kopf oder zucken die Achseln. Sie handeln verdrossen und wie zu Tode gelangweilt, wenn der Gast mit ihnen spricht. Sie sind so schnippisch, dass es fast den Anschein hat, als könnten sie überhaupt nicht ein einziges Mal höflich antworten; ihre Nachlässigkeit zeigt sich schon in der Art und Weise, wie sie den Gast empfangen, die Speise- oder Getränkekarte vorlegen. Sie stellen dem Gast das Bestelle so vor, als wollten sie dadurch ausdrücken, dass dies eine unangenehme Arbeit und ein unbilliges Verlangen der Gäste sei. Ihre Gleichgültigkeit zeigt sich in jeder Handlung, in jeder Antwort, in jeder Frage. Es gibt Kellner und Serviertöchter, die dem Gast die Karte in die Hand geben, sich rasch abwenden und mit anderen Angestellten eine Unterhaltung beginnen, als hätten sie am Gast kein Interesse. Oder sie hören nur halb auf das, was der Gast sagt, schieben mürrisch die Karte auf den Tisch und lassen den ungeleerten Aschenbecher seelenruhig auf dem Tisch. Man hat den Eindruck, als ob sie nur im Betrieb wären, um ihre Zeit totzuschlagen, nicht aber ernsthaft daran dächten, etwas zu verkaufen.

Für Servierpersonal gilt:

Man kann selbst ein Glas Wasser mit Gefühl und Aufmerksamkeit darreichen! Lernen Sie unsere Gegend kennen, damit Sie dem Gast, der danach fragt, richtig und ausführlich Bescheid geben können. Bei Gerichten, zu denen Senf oder Essig oder Öl gehört, muss die Menue (nachgefüllt und sauber) gleichzeitig mit der Speise auf den Tisch gebracht werden. Kaffee mit Fussbad ist bei den Gästen gar nicht beliebt und kommt bei einem „zünftigen“ Service nicht vor. Seien Sie zu Kindern besonders freundlich! Kleinen Kindern erhöht man die Sitzgelegenheit mit einem Kissen, gibt ihnen Milch oder Limonade in niedrigen Gläsern. Zum Essen nehmen sie ein kleines Besteck und kleine Teller. Gehören mehrere Gäste zusammen, dann gibt man jedem von ihnen eine Speise- und Weinkarte, damit nicht einer warten muss, bis der andere gewählt hat.

Auch in der Réception gibt es Fälle von unverzeihlicher Unhöflichkeit. Da kommt ein Gast, der sich vorerst nur nach Zimmern erkundigt will. Aber der Empfangschef hält die Zeit, die er an solche Besucher wendet, für wertlos. Dabei kommt es gerade sehr oft vor, dass derartige Besucher später wieder zum Haus kommen. Hier möchten wir dem Empfangschef ins Merkbuch schreiben: Bleiben Sie freundlich, auch wenn der Gast sich nach Zimmern erkundigt und dann doch nicht bleibt. Begleiten Sie ihn zur Türe und verabschieden Sie sich von ihm etwa so: „Ich habe Ihnen gerne unser Haus gezeigt; vielleicht entschliessen Sie sich ein anderes Mal, bei uns zu wohnen.“ So ist die Brücke zum Wiederkommen geschlagen. Der Gast, der sich heute nur erkundigt, ist morgen vielleicht der Gast, der sich einmietet.

Jeder Betrieb ist das, was die Mitarbeiter aus ihm machen. S. L.

Vermischtes

Expertenkommission für Angelegenheiten der Fremdenverkehrswirtschaft

Die eidg. Expertenkommission, die dem Amt für Verkehr beigegeben ist, hält heute eine Sitzung ab, in der sie Berichte über die Frage der Werbe-

abgabe, den Stand der finanziellen Hilfsaktion und das Problem der Privatimmungsvermittlung entgegennimmt. Bekanntlich wurden die Vorarbeiten über die Einführung einer obligatorischen Werbeabgabe bei Kriegsausbruch sistiert. Da sie im Zusammenhang mit der Finanzierung der neuen zentralen Werbeinstitution wiederum erhöhte Bedeutung erhält, ist es sehr zu begrüssen, dass die Angelegenheit nunmehr wieder aufgegriffen wird. Auch die Regelung der Privatimmungsvermittlung stellt eine unentbehrliche Voraussetzung für die wirtschaftliche Wiedergesundung des Hotelgewerbes dar und muss baldigst in die Tat umgesetzt werden, wenn nicht eine Reihe anderer rechtlicher Hilfsmassnahmen illusorisch bleiben sollen.

Im weiteren wird sich die Kommission über die zweckmässigste Verwendung des zur Verfügung stehenden Arbeitsbeschaffungskredites für den Fremdenverkehr aussprechen. An Möglichkeiten einer nutzbringenden Verwendung dieses 6 Millionen Franken betragenden Kredites fehlt es wirklich nicht. U. a. wird an Massnahmen zur Durchhaltung des qualifizierten Personals, ferner an Aufwendungen für die Erneuerung der Hotellerie unter Anpassung an die voranschreitende Gestaltung des Reiseverkehrs in der Nachkriegszeit gedacht. Zur Abklärung dieser letzteren Fragen würde eine Studienkommission gebildet. Ihr sollte allerdings zur möglichsten Förderung der Vorarbeiten ein zeitlich befristeter Auftrag erteilt werden. Die Zeit der Kommission ist vorbei, die Fremdenverkehrswirtschaft braucht zu ihrer Wiederaufrichtung vor allem tatkräftige Massnahmen und weniger Gutachten.

Vorstandssitzung der SZV

Kommenden Freitag besammelt sich der Vorstand der SZV, um die Wahlen in den Vorstandsausschuss vorzunehmen und auch die provisorische Besetzung der im Vorstand noch freien Sitze zu regeln. Ferner sind Kurzreferate über die Finanzierung der SZV unter besonderer Berücksichtigung der Werbeabgabe, über die Zukunftsfragen der zentralisierten Verkehrswerbung, die Tätigkeit der Auslandsagenturen und die künftigen Beziehungen der Zentrale zu den verkehrsfördernden Institutionen, Reisebüros usw. vorgesehen.

Da der Präsident der SZV vom Bundesrat noch nicht gewählt ist, wird Herr Dir. Cottier vom Amt für Verkehr die Sitzung präsidieren.

Luzerns Gedenkteil für Stadtpräsident Dr. Zimmerli

In der Lukaskirche zu Luzern wohnten am Sonntagnachmittag gegen tausend Personen einer Gedenkstunde für den vor zwei Monaten verstorbenen, früheren Stadtpräsidenten Dr. Jakob Zimmerli bei. Die Verkehrsorganisation der Stadt und das Komitee für die Musikfestwochen hatten dazu die Initiative ergriffen, und sie verstanden es, dem Anlass jenen schlichten und doch feierlichen Charakter zu geben, welcher der Persönlichkeit des Dahingeschiedenen wirklich entsprach. Aus allen Kreisen der Bevölkerung hatte man sich eingefunden, und ausser den Angehörigen des Verewigten waren die Behörden von Stadt und Kanton Luzern, hohe eidgenössische Amtstellen, das Militär sowie viele private Körperschaften vertreten.

Oberstdivisionär Hans Pfyyfer von Altschöfen vom Hotel National, der Jahrzehnte hindurch zusammen mit Dr. Zimmerli für die wirtschaftliche und kulturelle Entwicklung Luzerns gearbeitet hat, hielt eine kurze, aus bewegtem Herzen kommende und zu Herzen gehende Ansprache, in welcher er die hohen Eigenschaften des Verstorbenen und dessen hingebungsvolles und erfolgreiches Wirken würdigte. Er bezeichnete Dr. Zimmerli als einen Mann des Friedens und der schöpferischen Arbeit, der unendlich viel für den luzernischen Fremdenverkehr geleistet hat.

Prachtvolle musikalische Darbietungen umrahmten und vertieften das gesprochene Wort. Ein Chor von 250 Sängerinnen und Sängern sang den Introtitus und das Kyrie aus dem Requiem, ferner das Kyrie aus der „Missa solemnis“.

Tief ergriffen verliess die Zuhörerschaft den kirchlichen Raum, nach einer Weilstunde, welche die Erinnerung an einen grossen, allgemein verehrten Mitbürger auf schönste wachgerufen hatte. Einige geladene auswärtige Gäste und Journalisten trafen sich anschliessend im Hotel Wildenmann beim gemeinsamen Nachessen, wo sie Hr. Wiedemann-Häuser, vom Hotel Schweizerhof, im Namen der veranstaltenden Komitees begrüsste und betonte, dass die Tradition der Luzerner Musikfestwochen im Sinne ihres Schöpfers fortgeführt werden soll, und dass schon für 1941 ein Programm in Bearbeitung begriffen ist. Mögen die Verhältnisse diesem Vorhaben günstig sein!



UNION
MONTREUX

Viandes
ler choixCharcuterie
Conserves

vous livre aux meilleures conditions:

Jambons - Langues - Rippli
en boîtes

Wienerlis - Saucisses à garnir
en boîtes

Langues boeuf sans gorge
salées à point ou fraîches

Agneaux de lait
surchoix

Kriegswirtschaftliche Massnahmen und Marktmeldungen

Preise für Speisen und Getränke im Gasgewerbe

Die eidg. Preiskontrollstelle erlässt, in Abänderung ihrer Verfügung Nr. 133 vom 8. November 1939, folgende

Verfügung (No. 492):

- Die gegenwärtigen Preise für die auf den Speisekarten aufgeführten landesüblichen Gerichte (kalte und warme Speisen, ausgenommen Stückwürste) dürfen um höchstens 5% erhöht werden. Der höchstzulässige Aufschlag auf den Vorkriegspreisen beträgt somit 15%.
- Die gegenwärtigen Preise für Menus bis zu Fr. 4.— dürfen bis auf weiteres nicht erhöht werden. — Die Preise für teurere Menus und Spezialgerichte können maximal entsprechend dem erhöhten Wareneinstandspreis heraufgesetzt werden.
- Die Kartenpreise für Stückwürste mit Brot können im gleichen Ausmass (in Rapport) erhöht werden, wie die Lieferantpreise, gemäss den durch die eidg. Preiskontrollstelle erlassenen Bestimmungen, steigen. Einstandspreiserhöhungen von weniger als 5 Rappen je Stück dürfen nicht auf den nächsten Fünfer aufgerundet werden; es steht dem Wirt aber freie, rote Rappen zu berechnen.
- Die Preise für Getränke dürfen maximal entsprechend dem erhöhten Wareneinstandspreis erhöht werden, unter dem Vorbehalt der Prüfung der bestehenden Margen durch die eidg. Preiskontrollstelle.
- Die Erteilung von Sonderbewilligungen für ausgesprochene Spezialfälle bleibt vorbehalten.
- Diese Verfügung tritt sofort in Kraft und gilt bis auf Widerruf.
- Widerhandlungen gegen diese Verfügung werden nach den Strafbestimmungen des Bundesratsbeschlusses vom 1. September 1939 betreffend die Kosten der Lebenshaltung und den Schutz der regulären Marktversorgung und den Vorschriften der daselbst zitierten Erlasse bestraft.

Zu dieser Verfügung teilt uns die Eidg. Preiskontrollstelle ergänzend noch folgendes mit:

- Für Mineralwasser, süsse Tafelgetränke und Fruchtsäfte gelten weiterhin die in Verfügung No. 320 vom 3. April 1940 betreffend die Ausschankpreise im Gastgewerbe festgesetzten Bestimmungen.
- Bereits im September dieses Jahres gelangte der Schweiz. Wirtverein mit einem Gesuch an die Eidg. Preiskontrollstelle, es sei die Verfügung No. 133 vom 8. Nov. 1939 betreffend Preiserhöhungen auf Speisen und Getränken im Gastgewerbe zu revidieren. In Anpassung an die stark gestiegenen Gesteungskosten beantragte er, dass ein Aufschlag von maximal 15% und für besondere Fälle (z. B. für Wurstwaren) maximal 20% auf den Vorkriegspreisen erhoben werden dürfen.
- Nach längerem Zögern hat die Eidg. Preiskontrollstelle in beschränktem Masse dem begehren Rechnung getragen, allerdings verbunden

mit eigentümlichen Klauseln, die den tatsächlichen Verhältnissen nicht gerecht werden. Wir gehen mit der Schweizerischen Wirtzeitung, welche diese Verfügung als verfehlt bezeichnet, völlig einig.

Aus der Verfügung ergibt sich nämlich, dass nur die gegenwärtigen Preise um höchstens 5% erhöht werden dürfen, d. h. also dass dort, wo die Anpassung im Rahmen der bisher bewilligten 10% nicht in vollem Umfange erfolgte, der höchstzulässige Aufschlag auf den Vorkriegspreisen von 15% überhaupt nicht vorgenommen werden darf. Sodann ist es völlig unverständlich, dass die gegenwärtigen Preise für Menus bis zu Fr. 4.— überhaupt nicht erhöht werden dürfen. Die Preiskontrollstelle vergisst auch ganz, dass die Unkosten im Gastgewerbe seit Kriegsbeginn stark angestiegen sind, denn sonst hätte sie kaum die Preiserhöhung für Stückwürste und Getränke auf den entsprechend erhöhten Wareneinstandspreis beschränkt.

Eine Revision der Verfügung in dem Sinne, dass den effektiven Bedürfnissen des Gastgewerbes besser Rechnung getragen wird, scheint deshalb dringend erforderlich zu sein.

Lebensmittelrationierung im Januar 1941

1. Persönliche Lebensmittelkarten

a) Die Januar-Rationen sind wie folgt festgesetzt worden:

	Rationen in gr		
	ganze	halbe	Kinder
Zucker	750	375	750
Reis	500	250	250
Teigwaren	500	250	250
Hülsenfrüchte	250	125	125
Häfer-Gerste	250	125	500
Mehl-Mais	1000	500	750
Speise fett oder Speiseöl	200 oder 2 dl	100 oder 1 dl	100 oder 1 dl
Butter	200	100	100
Speisefett	300	150	300
Butter-Fett	100	50	50

b) Coupons. Die Januar-Karte enthält sieben blinde Coupons. Die Coupons A und B werden voraussichtlich wiederum für die Seifen-zuteilung verwendet.

2. Kollektive Haushaltungen

Für Januar 1941 sind den kollektiven Haushaltungen höchstens folgende Quoten zuzuteilen:

	Coupons der Gruppe 10		
	10	50%	50%
Zucker	20	10	10
Reis	30	15	15
Teigwaren	40	20	20
Hülsenfrüchte	50	25	25
Häfer-Gerste	50	25	50
Mehl	140	70	100
Mais	150	75	100
Fett-Öl	70	35	50
Speisefett	90	45	60

Butter	Coupons der Gruppe 100	60%
Rahm für Spitäler, Sanatorien, Kinderheime	120	50%
Rahm für alle übrigen kollektiven Haushaltungen	120	30%
Bäcker margarine	130	50%
des normalerweise bewilligten Monatsdurchschnittes.		

Der überzeugend begründete und belegte Mehrbedarf darf wie bisher ausnahmsweise durch einmalige zusätzliche Zuteilungen von Grossebzüger-Coupons befriedigt werden. Wir erinnern Sie an die Anordnungen, dass Zusatz-Kontingente und Erhöhung der Grundkontingente für Mehl und Mais über die durch die Lieferanten belegten Kontingente hinaus ausschliesslich durch unsere Sektion für Getreideversorgung bewilligt werden dürfen.

3. Grossebzüger-Coupons

Die persönliche Lebensmittelkarte enthält wie bisher Coupons „Mehl-Mais“, die zum wahlweisen Bezug von Mehl oder Mais berechtigen. Für kollektive Haushaltungen und verarbeitende Betriebe werden nur noch Grossebzüger-Coupons ausgeben, die nur zum Einkauf von Mehl (Coupons der Gruppe 140) oder Mais (Coupons der Gruppe 150) berechtigen.

4. Grundsätzliches

Zuteilung von Rationierungsausweisen an neu eröffnete kollektive Haushaltungen und verarbeitende Betriebe.

Im Hinblick auf die erschwerten Zufuhrverhältnisse wird den kantonalen Zentralstellen für Kriegswirtschaft dringend empfohlen, sich dafür einzusetzen, dass durch die zuständigen kantonalen Behörden neue öffentliche Gaststätten, verarbeitende Betriebe usw. nur zugelassen werden, soweit dafür ein dringendes Bedürfnis besteht. Angesichts der zunehmenden schwieriger werdenden Landesversorgung muss sich die Kriegsernährungsamt ohnehin vorbehalten, die Zuteilungen rationierter Lebensmittel an neu eröffnete kollektive Haushaltungen und verarbeitende Betriebe zu unterbinden.

5. Allgemeine Rationierungsvorschriften

Es werden nochmals folgende grundsätzliche Anordnungen in Erinnerung gerufen:

a) An Konsumenten aller Art (Private, kollektive Haushaltungen, verarbeitende Betriebe, mit Ausnahme der Arme) dürfen nur Rationierungsausweise mit befristeter Gültigkeitsdauer (persönliche Lebensmittelkarten, Grossebzüger-Coupons) jedoch unter keinen Umständen Lieferantencoupons abgegeben werden.

b) Der Handel darf Wiederverkäufer nur gegen Lieferantencoupons beliefern (siehe obligatorischer Umtausch von Konsumenten-Coupons gegen Lieferantencoupons). Handelsbetriebe aller Stufen dürfen jedoch ohne weiteres an Konsumenten Ware gegen Konsumenten-Coupons liefern.

c) Abgabe der Waren nur gegen sofortige Entgegennahme der entsprechenden Rationierungsausweise, sowie Abgabe von Rationierungsausweisen nur gegen sofortigen Bezug der entsprechenden Waren.

d) Nicht gegen Waren eingelöste Grossebzüger-Coupons dürfen weder von den Konsumenten noch von Handelsbetrieben gegen Lieferanten-Coupons umgetauscht werden.

Lebensmittel-Rationierung im Dezember 1940

1. Sonderzuteilung von Rahm auf der persönlichen Lebensmittelkarte. Mit sofortiger Wirkung sind die nachgenannten blinden Coupons der Dezember-Lebensmittelkarte in Kraft gesetzt worden:

Coupon D sowie Coupon D K berechtigen zum Bezüge von 1 dl Rahm; Coupon D 1/2 berechtigt zum Bezüge von 1/2 dl Rahm. Ersatz für verlorene oder bereits vernichtete blinde Coupons D und Stammkarten Dezember ist untersagt.

2. Zuteilungen von Butter an kollektive Haushaltungen und verarbeitende Betriebe über die für Dezember 1940 festgesetzten Quoten hinaus, dürfen durch die kantonalen Zentralstellen, jedoch nur durch diese, unter folgenden Bedingungen gewährt werden:

- nur in ausgesprochenen Härtefällen,
- auf überzeugend begründetes und belegtes Gesuch,
- Mehrzuteilung höchstens im Rahmen von 20% des normalerweise bewilligten Monatsdurchschnittes.

Margarine, Bäcker- und Blätterteigfette

(exklusive Tafelmargarine in Kleinpackungen von weniger als 4,5 kg)

Die eidg. Preiskontrollstelle erlässt folgende Verfügung Nr. 493:

Für Margarine und Blätterteigfette können die im Monat August 1939 effektiv praktizierten Preise um maximal 65 Rappen je kg erhöht werden, wovon 25 Rappen mit der bereits aufgehobenen Spezialrückvergütung zu verrechnen sind. Demnach beträgt der weitere Preisaufschlag auf den gemäss der Verfügung Nr. 314 gültigen Preise Fr. —.20 je kg.

Für Bäckerfette (vegetabilische Fette) können die im Monat August 1939 effektiv praktizierten Preise um maximal 35 Rappen je kg erhöht werden.

Im übrigen werden die Bestimmungen der Verfügung Nr. 102 bestätigt.

Diese Verfügung tritt am 16. Dezember 1940 in Kraft.

Rationierung von Textilien (Hotelwäsche)

Wie uns die Sektion für Textilien des Eidg. Kriegs-Industrie- und Arbeits-Amtes mittelt, sind die kantonalen Kriegswirtschaftsämter ermächtigt worden, den Hotels besondere Zusatzscheine für die Beschaffung der benötigten

Nächste Ziehung

14. Januar

Wieder 36 000 Gewinne und dazu

200 Festtags-Treffer zu Fr. 40.— extra

Der Umtausch der Gewinnlose von Fr. 5.— bis Fr. 200.— der 12. Tranche gegen neue Lose der 13. Tranche erfolgt kostenlos durch die mit dem Roten Kleeblatt-Plakat gekennzeichneten Verkaufsstellen, sowie durch das Offiz. Lotteriebüro, Nüschelestrasse 45, Zürich.

INTERKANTONALE

Landes-Lotterie



DIE BAR DER ANZIEHUNGSPUNKT EINES JEDEN GUTEN HOTELS

WIR MACHEN IHREN VORSCHLAG-OFFERTE ÜBER UMBAU NEUBAUERHUTUNGEN

MEER
EFFINGENSTR. 21 BERN

Wenn Sie
Hotelmobiliar zu verkaufen haben od. zu kaufen suchen, dann hilft Ihnen eine Annonce in der Schweizer Hotel-Revue

FIDES

TREUHAND - VEREINIGUNG

Bahnhofstr. 31 **ZÜRICH** Telefon 5 78 40

Zweigniederlassungen in Basel, Lausanne, Schaffhausen.

Revisionen, Nachführung von Buchhaltungen, Aufstellung von Bilanzen, Gerichtl. Expertisen, Nachlass-Verträge, Reorganisationen, Sanierungen.

Erstklassige und vielseitige

Künstler-Trios und Duos

frei für Winterreisen. Offerten an die Stellenvermittlung des S. M. V., W. Helfer, Rhyburgerstr. 4, Luzern, Tel. 2 63 60.

Hotel-Sekretärkurse

Spezialausbildung in allen für den modernen Hotel- u. Restaurantbetrieb notwendigen kaufmännischen und betriebswirtschaftlichen Fächern einsch. Fremdsprachen, Sonderlehrgänge für den Receptions-, Dolmetscherdienst, individueller Unterricht. Rasche und gründliche Ausbildung. Diploma. Stellenvermittlung. Jeden Monat Neuaufnahmen. Auskunft und Prospekte durch

GADEMANN'S FACHSCHULE, ZÜRICH, Gesmerallee 33.

Winterthur Unfall

Schweizerische Unfallversicherungs-Gesellschaft in Winterthur

Besondere Vergünstigungen für Mitglieder des Schweizer Hotelier-Vereins bei Abschluss von Dritthalftpflicht- und Unfall-Versicherungen für das Personal.

Gesucht auf Anfang Januar sauberes, treues

Haus-Zimmermädchen

Offerten an Hotel-Pension Erica, Spiez.

HOTELIA

Wir liefern ab Lager:

Hotel-Journale
Amerik. Journale
„Simpla“-Buchhaltung
Fremdenbücher
Lohnbücher
Telephonbücher
Inventarbücher

HOTELIA-VERLAG
GSTAAD

inscribieren bringt Gewinn!

DIE WINTERKURSE:

FACH- UND SPRACHEN (BUREAU):
7. Januar bis 5. April
SERVICE: Anfänger: 7. Jan. bis 8. März
Vorgeübte: 10. Febr. bis 6. März
KÜCHE: 7. Januar bis 27. Februar und
3. März bis 26. April
Prospekt verlangen! Telefon 2 55 51

SCHWEIZ. HOTELFACHSCHULE LUZERN

Beste ESWA Bezugsquelle

für alle Bedarfsartikel

für Ihre Wäscherei und Glättereie und zum Reinigen.

Bewährte Qualitätswaren zu billigsten Preisen.

Prompte Bedienung bei Bestellung direkt an

***ESWA* Ernst & Co., ZÜRICH**

Spezialgeschäft für Wäscherei- und Glättereie-Bedarfsartikel
Dreikönigsstrasse 10 • Telefon 32.808 • Gegründet 1912

Weihnachtswunsch

In Zürich 1

Sekretärin-Vertrauensperson
grosse, nette Erscheinung, tüchtig,
Geschäftsfrau, 30 Jahre alt, katholisch,
sehr vermögend, wünscht

Liegenschaft

für Pension eingerichtet, mit 40
Betten, auch passend für Altersheim,
Kinderheim, Klinik etc., mit oder ohne
Inventar, Familienverhältnisse halber zu
verkaufen oder zu vermieten. Nötiges
Kapital 20/50 Mille. Offerten unter
Chiffre Z. K. 1828 an Mosse-Annoncen
Zürich.

Bekanntschaft

GESUCHT, jüngere tüchtige Köchin

haben Chef in grösserer, alkoholfreier
Restaurant. Offerten mit Bild und
Gebührensprüche sind zu richten
unter Chiffre OF. 3278 Sch an Orell
Füssli-Annoncen Schaffhausen.

Tourisme et politique touristique

(I*)

Le premier stade verra l'adaptation de l'offre à la demande par une réduction du nombre des lits existants. Il est évident que si l'on désire que cette opération ait du succès, elle doit être radicale. Pour être au-dessus de cette limite, il faudrait étudier la question à fond et tenir compte de l'état des bâtiments, de leur installation intérieure, de la fréquentation antérieure et des probabilités pour l'avenir (ceci aussi bien au point de vue quantitatif que qualitatif), des possibilités de transformation des immeubles et de leur utilisation à d'autres fins. Il faut pour arriver à un résultat que l'introduction de nouveaux hôtels soit strictement respectée et que le nombre de lits loués par des particuliers soit limité. Seul le Conseil fédéral devrait avoir le droit d'accorder l'autorisation de construire ou d'agrandir, mais quiconque est atteint dans ses intérêts devrait être autorisé à faire opposition. En outre toute demande de construction devrait être accompagnée d'un plan financier et la S.F.H. devrait être désignée comme autorité consultative. Enfin, la capacité de logement d'un hôtel devrait être subordonnée à la réglementation des chambres privées.

Le problème de la location des chambres par des particuliers devrait être résolu de façon à éviter toute nouvelle extension du nombre de lits disponibles. Il faudra pour cela soumettre ce genre de location à une autorisation obligatoire et fixer une durée de location minimum. Pour que les conditions de concurrence soient égales, il faudra que les hôtes qui logent chez des particuliers soient obligés de s'annoncer et que les logeurs contribuent financièrement à la propagande touristique. Au cas où ces logeurs fourniraient des repas à leurs hôtes, ils devraient être obligés d'avoir une patente.

La surabondance de l'offre devrait engager tous les hôteliers à respecter les prix minima, d'une façon générale, à ne pas dépasser les prestations habituellement fournies aux clients. Ceci n'a d'autre but que d'éviter, ou en tous cas atténuer, cette perpétuelle « course au client » et d'empêcher que les prix ne baissent au moment où les frais augmentent. En cas de renchérissement des frais généraux fixes et des conditions actuelles défavorables, une baisse de concurrence honorable ou partielle ne parviendra pas à provoquer une augmentation de la fréquentation suffisante pour compenser cette perte. Une réglementation générale des prix minima doit empêcher la situation de l'industrie hôtelière d'empirer et doit faciliter un désendettement futur. Sans cette réglementation, l'efficacité des mesures de secours et de la protection juridique serait très faible. Ces mesures doivent permettre aux entreprises viables de se maintenir, elles doivent éviter que leur endettement ne s'accroisse et alléger leur situation financière en attendant que l'on parvienne au deuxième stade.

Malgré toutes les transformations sociales que l'on prévoit, le bon marché ne l'emportera pas sur la qualité et les prestations de qualité vaudront toujours leur prix. Il conviendrait donc, dans l'intérêt même du développement futur de notre tourisme, que l'hôtellerie garde du personnel de carrière qualifié. Ce n'est qu'à cette condition que notre industrie pourra maintenir sa capacité de concurrence sur le plan international.

Le deuxième stade doit permettre l'adaptation de la structure financière des entreprises hôtelières à leur valeur de rendement. La solution de ce problème exige aussi une étude préparatoire approfondie pour chercher les méthodes qui conviennent d'employer et fixer le montant des amortissements. En effectuant l'assainissement proprement dit, il faudra veiller à conserver une partie, si petite soit-elle, du capital propre. Ceci est indispensable pour sauvegarder les intérêts de l'hôtelier. Pour déterminer la valeur de rendement, il faudra tenir compte de la fréquentation enregistrée précédemment et des perspectives futures. Précisons encore que la réduction du nombre de lits (premier stade) et les mesures de secours provisoires doivent permettre une utilisation rationnelle des moyens financiers mis à disposition.

La réglementation générale des prix prend une importance toute spéciale lors de ce deuxième stade. Sans elle, si les entreprises voyaient leurs charges financières allégées, la concurrence ne ferait que s'intensifier et l'œuvre d'assainissement toute entière deviendrait complètement illusoire. Il n'y a pas à craindre que cette réglementation générale ne donne lieu à des prix trop rigides, car la concurrence internationale sera toujours de régulateur. En outre, même s'il y a des prix minima obligatoires, le désendettement permettra une politique de prix plus élastique.

L'adaptation des prix à la situation du marché ne peut avoir lieu qu'après un examen attentif du rapport de l'offre et de la demande, des prestations fournies, des variations monétaires et du développement des prix de revient pour l'industrie hôtelière. Dans ce but il serait très recommandable d'avoir un index hôtelier qui serait à la base de notre politique de prix.

Il faudrait enfin pouvoir disposer de crédits d'améliorations pour moderniser et installer de manière rationnelle les immeubles exploités. Ces rénoveurs sont indispensables pour que l'hôtellerie suisse puisse lutter contre la concurrence étrangère. Elles présenteraient d'excellentes occasions de travail.

Le troisième stade sera caractérisé par le maintien de l'équilibre entre l'offre et la demande. La politique touristique nous amène alors par tâche d'empêcher le retour d'une catastrophe semblable à celle que le tourisme suisse vient de vivre au cours de ces 50 dernières années. Il faudra pour cela des mesures de protection juridique, une action financière et la fermeture des entreprises trop vieilles et non viables ce qui permettrait un

* Voir Revue des hôtels No. 50-

renouvellement constant de l'offre grâce à la construction d'entreprises modernes. Un tel renouvellement sera toujours nécessaire pour satisfaire à celui-ci dépend actuellement beaucoup plus de la politique que des chemins de fer. D'autres cantons, notamment le Tessin et les Grisons, espèrent vivement une solution de ce problème important. La situation excentrique de ces cantons doit être sérieusement prise en considération et les autorités s'en préoccupent actuellement.

plus appréciée, surtout en ce qui concerne sa vie scientifique et sa situation magnifique.

Quant au problème économique, M. Celio nous dit que celui-ci dépend actuellement beaucoup plus de la politique que des chemins de fer. D'autres cantons, notamment le Tessin et les Grisons, espèrent vivement une solution de ce problème important. La situation excentrique de ces cantons doit être sérieusement prise en considération et les autorités s'en préoccupent actuellement.

Associations touristiques

L'activité de l'Office national du tourisme

Le 22me rapport annuel de l'Office national suisse du tourisme vient de paraître pour la période du 1er janvier au 31 décembre 1939, l'année de l'Exposition nationale, celle aussi où éclata la guerre avec tous les obstacles et restrictions qu'elle impose.

Ce rapport nous apprend que l'on peut aussi appeler 1939 l'année de l'appréhension du chiffre des visiteurs étrangers. Pour ceux-ci, le recul, en comparaison de l'année précédente, est de 30% pour les arrivées et de 23% pour le total des nuitées. Pour les hôtes suisses, ce recul atteint le 7 et le 8%. Le pourcentage occupé des lits disponibles tomba de 31% à 27%. Durant le premier mois de guerre (septembre 1939), les nuitées des étrangers marquèrent une baisse de 61% et les arrivées de 87% en comparaison du mois correspondant de 1938. Pour les Suisses, le chiffre des arrivées baissa de 50%, celui des nuitées de 40%. Enfin, en octobre 1939 nos hôtels abritaient plus de quatre fois moins d'étrangers qu'en octobre 1938.

La Suisse a cependant été visitée en 1939 par un total de 1,000,536 étrangers qui ont passé chez nous 2,826,982 nuitées. Pour les touristes suisses, les chiffres correspondants sont de 1,918,035 touristes et 7,767,381 nuitées.

En 1939, l'Office national suisse du tourisme s'est donc trouvé placé devant des tâches particulièrement importantes. Tout d'abord il s'est agi d'épuiser les possibilités de la propagande à l'étranger, afin d'atténuer le plus possible le recul du trafic touristique. D'autre part, il fallut aussi organiser une propagande efficace adaptée à l'intérieur du pays, sous la devise « 1939 — l'année de la Suisse ». A cela vint s'ajouter la propagande spéciale en faveur de l'Exposition nationale, réalisée en étroite collaboration avec les organes de cette grandiose manifestation.

Il faut en outre créer et entretenir des agences à l'étranger, obtenir la collaboration des légations et constata l'entretien des relations avec les autorités, les organisations de propagande, les sociétés de développement, et les nombreux organismes et associations susceptibles d'entrer en ligne de compte pour la propagande touristique; il faut aussi accorder une attention spéciale à la presse comme agent de publicité, mettre au service de la propagande touristique suisse les expositions et foires du pays et de l'étranger, intéresser à la Suisse les grands congrès internationaux, soigner la publicité par affiche et enfin organiser des voyages d'études dans notre pays. Citons encore au hasard: la propagande en faveur des stations balnéaires, des stations, climatiques et d'altitude, en faveur de nos établissements d'instruction et d'éducation publics et privés, etc.

N'oublions pas de mentionner l'établissement et l'impression du matériel de publicité touristique.

On se fera une idée de l'ampleur de ce travail quand on saura que les brochures de l'O.N.S.T. ont atteint en 1939 un tirage de 1,079,310 exemplaires. Outre le service de presse courant, il entretient un service d'articles de journaux, un service de renseignements, un service de propagande radiophonique. Une fonction particulière est assurée par la revue trimestrielle « La Suisse ».

Malgré les difficultés et obstacles de l'heure, l'activité de l'O.N.S.T. ne doit pas se relâcher. Il s'agit de préparer l'époque d'après-guerre. D'autre part, la propagande touristique suisse doit aussi favoriser le rapprochement réciproque des Confédérés: en le faisant, nous venons en aide à nos industries touristiques et leur permettons de faire face aux plus grandes difficultés.

Les assises de l'Union valaisanne du tourisme

Les assises annuelles de l'Union valaisanne du Tourisme ont eu lieu hier à Sion devant une assistance considérable, sous la direction de M. Amez-Droz, chef de service à l'Etat.

Après l'acceptation des comptes et de la gestion de l'exercice écoulé M. le Dr Darbellay, secrétaire de l'Association, présenta un rapport très bien documenté sur l'activité de l'Union pendant l'année 1939-40. Le taux de la taxe de séjour n'a pas été modifié. Le programme d'activité pour la présente saison a fait l'objet d'une discussion très animée. Toutes mesures seront prises pour faire connaître à nos Confédérés la situation admirable qu'offrent nos stations pour la pratique des sports d'hiver.

Aux élections complémentaires, en remplacement de MM. Haldi et Bonvin, l'Assemblée a désigné pour faire partie du comité MM. Gard, président de Sierre, et Barras, de Crans.

Extrait du Rapport de Gestion pour l'exercice de 1939-1940:

« Ainsi que nous le redoutions, la clientèle étrangère a presque complètement disparu du Valais, en 1940. Son absence fut particulièrement sensible durant la saison d'hiver, où elle représentait d'ordinaire le 65% des nuitées totales (40% en été). »

La clientèle suisse a joué un rôle essentiel pour notre tourisme et un hommage tout particulier doit lui être rendu. Que ce soit en hiver, que ce soit en été, les Suisses, en effet, ont été plus nom-

Prix des mets et des boissons dans les hôtels et restaurants

Le service du contrôle des prix du département fédéral de l'économie publique vient de publier les prescriptions suivantes autorisant, dans une certaine limite, les hôteliers et restaurateurs à augmenter les prix des mets et des boissons:

1. Les prix en vigueur pour les mets ordinaires figurant sur les cartes (mets chauds et froids, saucisses à la pièce exceptées) peuvent être relevés de 5 pour cent au maximum. Les hausses maximums au regard des prix d'avant-guerre s'élèvent donc à 15 pour cent.

2. Jusqu'à nouvel avis, les prix actuels des menus jusqu'à 4 francs ne peuvent pas être relevés. — Les prix des menus à prix supérieurs et des mets spéciaux peuvent être augmentés dans les limites de la hausse des prix de revient des marchandises qui entrent en ligne de compte.

3. Les prix des saucisses à la pièce, avec pain figurant sur les cartes des mets peuvent être augmentés des montants (en centimes) des hausses qui sont facturées par les fournisseurs, conformément aux prescriptions du service fédéral du contrôle des prix. Les augmentations des prix de revient de moins de 5 ct. par pièce ne peuvent être arrondies au sou suivant. Les restaurateurs sont cependant autorisés à appliquer des prix comportant des « centimes rouges ».

4. Sous réserve d'une vérification des marges par le service fédéral du contrôle des prix, les prix des boissons peuvent être relevés dans les limites du renchérissement des marchandises en question.

5. L'octroi d'autorisations spéciales pour des cas exceptionnels est réservé.

6. Les présentes prescriptions entrent immédiatement en vigueur et devront être appliquées jusqu'à nouvel avis.

7. Quiconque contrevient aux présentes prescriptions est passible des sanctions prévues à l'arrêté du Conseil fédéral, du 1er septembre 1939, concernant le coût de la vie et les mesures destinées à protéger le marché.

breux chez nous en 1940 que l'année précédente. Alors qu'au début juillet encore, les perspectives pour la saison d'été s'avéraient catastrophiques, ils ont brusquement afflué, permettant à la plupart de nos stations d'enregistrer une fréquentation qui leur aida puissamment à franchir le cap de l'année 1940.

Les résultats de l'année appellent encore quelques brefs commentaires. Nous devons noter en particulier le gros apport qu'a constitué pour notre canton, en hiver tout spécialement, la clientèle genevoise, à laquelle l'accès des champs de ski et des montagnes de Savoie fut interdit. En amis éprouvés du Valais, c'est chez nous que nos confédérés de Genève sont venus surtout chercher compensation. Nous nous sommes attachés d'ailleurs à leur faciliter l'accès du Valais, en appuyant les démarches qu'ils entreprirent auprès de C. F. F. pour réduire les frais d'un voyage que la situation excentrique de leur canton rendait trop onéreux. Genève fut d'ailleurs l'un passé un point stratégique vers lequel convergèrent les principaux efforts de propagande des différentes régions touristiques. Nous lui avons porté également un intérêt particulier.

En hiver, notre propagande, malheureusement dut d'emblée combler un handicap; en effet, devant les circonstances difficiles et les alean financiers que cela présentait, la station de Montana dut renoncer à organiser les courses nationales de ski.

En été, les formalités d'accès et les restrictions mises à la libre circulation des touristes, de même que la pénurie et l'augmentation du prix de la benzine, qui paralysèrent presque entièrement le trafic automobile, furent autant de facteurs dont l'influence se fit amèrement sentir. Il faut élever, par contre, à notre avantage, que l'abandon de vacances, pour l'introduction duquel nous nous étions activement employés, eut d'excellents résultats et une répercussion tout spécialement heureuse pour les régions excentriques comme la nôtre.

Trafic et Tourisme

Les billets du dimanche pendant les fêtes

A l'occasion des fêtes de Noël et de Nouvel-An, l'émission et la validité des billets du dimanche sont prolongées comme suit:

A Noël: Emission du 24 au 29 décembre avec validité à l'aller du 24 au 29 également et au retour du 25 au 30 décembre.

Au Nouvel-An: Emission du 31 décembre au 5 janvier avec validité à l'aller du 31 au 5 également, et au retour du 1er au 6 janvier.

Il faut noter, par contre, à notre avantage, que l'abandon de vacances, pour l'introduction duquel nous nous étions activement employés, eut d'excellents résultats et une répercussion tout spécialement heureuse pour les régions excentriques comme la nôtre.

Transjuralpin

L'Assemblée constitutive de l'Association «Transjuralpin», composée de représentants des entreprises publiques de transports et d'organisations touristiques et économiques, vient d'avoir lieu à Neuchâtel. Cette association a pour but de sauvegarder les intérêts du trafic ferroviaire Paris-Fontarlier-Neuchâtel-Bern-Milan. L'Assemblée entendit des exposés de MM. Gérard Beyer et Amez-Droz. Elle vota une résolution en vue de l'électrification de la ligne Auvornier-Les Verrières et la reprise du trafic touristique franco-suisse par les Verrières.

Nouvelles personnelles

Un hôtelier victime d'un accident de ski
M. André Pellaud, propriétaire de l'Hôtel de la Poste à Chemin-Dessus, skiant dans les environs de son établissement, accrocha par mégarde un hauban de poteau et fut précipité à terre. Relevé avec de graves et sérieuses blessures aux jambes, la victime fut transportée à l'hôpital de Martigny, où une opération a dû être immédiatement effectuée.

Aux dernières nouvelles, l'état de M. Pellaud est satisfaisant.

PAHO

Séance du Comité

Le Comité de la Paho s'est réuni le dimanche 8 décembre à l'Hôtel Aarauerhof à Aarau, sous la présidence de M. A. Stocker, Bâle, afin de discuter divers points figurant à l'ordre du jour de la 4ème assemblée des délégués qui devait avoir lieu l'après-midi au même endroit.

Il discuta d'abord la question de la taxation autonome pour 1940 et constata qu'en général elle avait été bien comprise. Tous les cas qui pouvaient donner lieu à réclamation furent examinés à fond. Une série de taxations ne furent même pas discutées et de nombreux cas furent liquidés, en ce sens qu'un avertissement serait encore donné à divers propriétaires d'entreprises pour qu'ils fournissent des renseignements complémentaires. Si, malgré ce nouvel avertissement, ces indications n'étaient pas, données ces affaires seraient poursuivies juridiquement. Des recours pour l'année 1939 furent ensuite examinés. On dut constater que les remises de

contributions consenties aux mobilisés provoquaient une diminution de recettes de quelques mille francs, diminution qui devait être compensée. Dans l'ordonnance du Conseil fédéral du 22 octobre 1940, sur les mesures de protection juridique en faveur de l'hôtellerie, il n'est plus fait mention de la Paho. Ceci devra faire l'objet d'un prochain arrêté fédéral. On prévoit que les entreprises qui ont recours à l'aide financière de la Confédération devront, comme par le passé, être affiliées à la Paho.

Assemblée des délégués

Ce fut donc le même jour à 14 h. toujours à l'Hôtel Aarauerhof, à Aarau, que M. Stocker, président, ouvrit la séance en saluant les nombreux délégués et en attirant leur attention sur la malice des temps, le développement de la Paho et en montrant combien cette institution était indispensable aujourd'hui. Du côté des employeurs comme du côté des employés, il manquait des délégués, mais cela n'avait pas grande importance, car aucune question primordiale ne figurait à l'ordre du jour. Les rapports de gestion de 1938 et 1939 et les comptes de ces mêmes années furent acceptés sans discussion. L'Etat des membres est de 2943 employés et de 802 employeurs. La fortune de la Paho se montait à fin novembre 1940 à fr. 477.939.61. Cette caisse est donc fort bien dotée et l'on peut même envisager une réduction de la subvention fédérale pour l'avenir. Du 1er janvier au 30 novembre 1940, le montant des primes payées par les employés s'est élevé à fr. 60.347.50 alors que le montant des primes payées par les employeurs n'atteignait que fr. 29.628.60, si bien qu'on peut

se demander s'il s'agit encore bien d'une caisse paritaire. La taxation autonome pour 1940 donna lieu à une longue discussion, mais elle fut acceptée à l'unanimité. Les employeurs exprimèrent le désir que la caisse publie des directives au sujet de ce nouveau mode de taxation.

L'Union Helvetia demandait de son côté une réduction du temps de carence. Cette proposition fut acceptée, car étant donné les temps anormaux que nous traversons, il n'y a, d'une part, aucune raison d'exiger du personnel de tels temps de carences et, d'autre part, cette mesure permettra peut-être de conserver à l'hôtellerie du personnel au chômage qui, sans cette caisse, aurait été tenté de chercher une autre profession.

Du côté des employeurs, M. F. Tritschler, du Bureau central fut confirmé comme vérificateur des comptes et M. Golden-Morlock, Hôtel Halbis Royal à Zurich, fut nouvellement élu. Du côté des employés furent élus MM. Haller, Lucerne, et Lotzer, Lausanne.

Les employeurs étaient représentés à ces délibérations par MM. Elvert, Kottmann, Fanciolli, Jaussi, Pasel, Pflüger, Schaerer et par le Dr. Riessen.

Dispenses saisonnières pour mobilisés

Comme les autorités militaires compétentes nous ont donné l'assurance qu'il serait tenu compte, dans la mesure du possible, des demandes de congés provenant d'employés d'hôtels qui sont engagés pour la saison d'hiver, on peut espérer que les mobilisés qui ont déjà un contrat d'engagement pourront être dispensés pour la durée de la saison.

Pour accorder ces dispenses, on se basera sur les besoins de notre économie. C'est pourquoi les demandes de congés doivent être présentées par l'employeur et non par l'employé. On peut obtenir des formules de dispense auprès des offices de travail cantonaux ou au Bureau de placement de la Société suisse des hôteliers, Gartenstrasse 112 à Bâle. Le mobilisé demandera en premier lieu un congé pour la durée de la saison d'hiver à son commandant d'unité. Si ce congé ne lui est pas accordé par la voie ordinaire, l'employeur adressera alors une demande de dispense à la section des dispenses de l'adjudance générale à Berne, et l'on emploiera à cet usage, les formules destinées aux entreprises d'importance locale.

Les membres de la Société suisse des hôteliers sont instamment priés, s'ils ont besoin de personnel, de prendre en considération les employés de carrière qui sont depuis longtemps au service militaire et n'ont plus eu l'occasion d'exercer leur activité professionnelle. Les autorités militaires compétentes donneront suite aux demandes de dispenses provenant de militaires qui sont depuis longtemps en service actif ou qui étaient déjà au chômage au moment de la mobilisation.

GRANDS VINS MOUSSEUX **BOUVIER FRÈRES** CHAMPAGNE CUVÉE D'EPERNAY

Teppiche Korntaum Vorhang u. Möbelstoffe
Schuster
Teppichhaus St. Gallen Zürich

Grösseres Hotel im Engadin sucht
Trio event. Quartett für Silvesterball
Offerten an Postfach No. 42.920, St. Moritz

Sanitäre Anlagen
Toilette- und Closet-Anlagen
Bade-Einrichtungen
Küchen- und Waschküchen-Installationen
in modernen, neuzeitlichen Ausführungen

Zentralheizungen
Etagenheizungen
Ölfeuerungen
Warmwasserbereitungen
Fliesendwasser-Anlagen
Verbesserungen, Umänderungen, Reparaturen

Erstklassig, prompt und fachgemäss erstellt durch
EMIL WEBER LUZERN
HIRSCHMATTSTR. 52 TELEPHON NR. 22.584
Verlangen Sie meine Beratung und Kostenberechnung

Cuisinier cherche place
pour saison d'hiver, remplacements ou autres. - Certificats à disposition. Offres à Fus, Henri Jaquet, Etat Major Rég. 7, en campagne.

Maître des plaisirs Organisateur
1ère force, excellents références. Anglais, allemand, français, **cherche engagement** saison hiver dans hôtel 1ère classe. Ecrire sous chiffre U. 41106 z. Publicité Genève.

Bilans
Mises à jour de comptabilités
Etablissement de situations conformes à l'OF. du 22.10.40
PIERRE CHAMBOSSÉ
Expert-comptable
Rue de l'Arquebuse 8
GENÈVE

Schülerin der Hotelfachschule Luzern, sucht Anfangsstelle in
Hotel - Bureau
Eintritt nach dem 20. Dezember. Gen. Zuschriften an Brieffach 67, Schweiz. Hotelfachschule, Luzern, Sempacherstrasse 14.

Wir offerieren ab Lager solange Vorrat einige Posten:
Wolldecken (gegen Karten)
Piquédecken „ „
Waschtischvorlagen
Steppdeckenstoffe
für neue Decken und zum Überziehen von alten Decken (ohne Karten)
Teppiche aller Art
TEPPICHHAUS
w. Geelhaar Bern A. G.
GEGR. 1869
Thunstrasse 7 - Helvetiaplatz - Thunstrasse 7
Telephon 21058

Achten Sie auf diese Marke, sie verbürgt erste Qualität!
BUHECKER & Co
Excelsior-Werk **LUZERN**
Glas, Porzellan, Kristall

COMPAGNIE VITICOLE DE CORTAILLOD
CORTAILLOD (Neuchâtel)
Auserlesene Westschweizer Weine:
NEUCHATEL BLANC
Clos de la Reine Berthe
Clos CHAMBLEAU (Auslesequalität)

NEUCHATEL ROUGE
Vigne du Diable, bester Schweizer Rotwein

WAADTLÄNDER LA COTE
CHATEAU de MONT, Grand vin
CHATEAU de PERROY, Grand vin

FENDANT DU VALAIS
1er choix

CORTAILLOD Naturschaumwein
weiss und rot

ASTI CANELLI
(in geschlossenen Behältern hergestellt)

Preise immer noch sehr vorteilhaft. In jeder guten Weinhandlung erhältlich.

Service de renseignements
pour toutes les questions concernant les buanderies

Instructions du personnel pour le lavage et la préservation rationnelle du linge au moyen de produits adoucissant l'eau.

Conseils techniques pour les transformations ou la pose de nouvelles installations dans les buanderies.

E. G. Ruegger-Rougemont - Bâle
Holeeletten 27 - Téléphone 253 73

HOTELIA-VERLAG
Buchdruckerei E. Müller
GSTAAD

Spezialgeschäft für Hotel-Drucksachen und Bureaubedarf

Inserate lesen erwirkt vorteilhaftern Einkauf!

CHAMPAGNES
GEORGE GOULET REIMS LANSON Père et Fils REIMS J. BOLLINGER REIMS AY
Agents généraux pour la Suisse
RENAUD S.A. BALE

Auf die Festtage
OTTO MÜLLER
Forellenersand Pisciculture
Stalden i/E.
Tel. Konolfingen 8.41.21

rasche und sorgfältige Lieferung von prima
Portionen-Forellen
lebend - küchenfertig
exakt sortiert in jeder gewünschten Grösse
Stalden-Forellen

Gesucht per sofort:
Tüchtige Kaffee- und Angestellten-Köchin
Casserolier-Heizer
Hausbursche
Hotel Alpenblick, Braunwald, (Glarus.)

HORGEN GLARUS
zeitgemäss zweckmässig formschön bequem
A. G. Möbelbank Horgen-Glarus in Horgen
242
EINGETRAGENE INSEKTENFORM