

Objekttyp: **Issue**

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

Band (Jahr): **50 (1941)**

Heft 25

PDF erstellt am: **10.07.2024**

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern. Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

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

SCHWEIZER HOTEL-REVUE

Nº 25

Basel, 19. Juni 1941

FACHORGAN FÜR DIE HOTELLERIE UND DEN FREMDENVERKEHR

Nº 25

Bâle, 19 juin 1941

INSERATE: Die einspaltige Nonpareillezeile oder deren Raum 45 Cts. Reklamen Fr. 1.50 per Zeile. Bei Wiederholung entsprechender Rabatt.

ABONNEMENT: SCHWEIZER: jährl. Fr. 12.—, halbj. Fr. 7.—, vierteljährlich Fr. 4.—, monatlich Fr. 1.50. AUSLAND: bei direktem Bezug jährlich Fr. 15.—, halbjährlich Fr. 8.50, vierteljährlich Fr. 5.—, monatlich 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 Hôtelières

Erscheint jeden Donnerstag

Fünfteljahr
Cinquantième 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. 50; 3 mois, 5 fr.; 1 mois, 1 fr. 80. Abonnement à la poste: demander le 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

Ausbau der Klimakurorte

In seinem stark beachteten Referat über die Förderung der Klimakurorte an der Bündner Verkehrstrasse hat Herr Prof. Dr. K. von Neergard (Zürich) wertvolle Hinweise auf deren möglichen Ausbau vermittelt, die auch in einer Eingabe des nämlichen Autors an das BGA enthalten sind. Den dort zusammengefassten Anregungen zur Schaffung einer klinischen Forschungszentrale zum Ausbau der Indikationen unserer Klima- und Badekurorte entnehmen wir die nachstehenden Darlegungen.

Da der Luxusgast und Vergnügungsreisende in Zukunft voraussichtlich seltener wird, die Zahl der Erholungssuchenden dagegen erheblich zunehmen dürfte, muss versucht werden, die bisher vorwiegend touristisch orientierten Kurortstationen vermehrt gesundheitlich auszuwerten. Dies kann geschehen durch die optimale Auswertung der Kurorte für die schweizerische Bevölkerung, sowie für ausländische Erholungsbedürftige und Kranke.

Die Entwicklungstendenz der wissenschaftlichen Medizin berechtigt zu einer günstigen Prognose für die Klima- und Bäderbehandlung. Die Forschung wendet sich von neuem den sogenannten natürlichen Heilmethoden zu. Den wirtschaftlichen Nutzen daraus ziehen jene Länder, die diese Entwicklung zuerst erkennen und auszuwerten verstehen. Seinerzeit sind auf diese Art unsere Weltruf genießenden Tuberkulose-Kurorte entstanden. In den letzten Jahrzehnten ist die ausländische Entwicklung auf diesem Gebiet der schweizerischen gefolgt, hat sie teilweise sogar überholt. Die Zukunft unserer Kurorte liegt also im Ausbau der Indikationen der nichttuberkulösen Erkrankungen.

Abgesehen von dem Anreiz, den die neutrale Lage unseres Landes und dessen landschaftliche Schönheiten auch auf den Erholungsbedürftigen und Kranken im Auslande ausüben, verfügt die Schweiz über in ganz Europa konkurrenzlose Klimatalagen, vor allem im Hochgebirge. Das Ausland weist wenig Klimatalagen auf, die sich mit der Qualität unserer bekannten Höhenstationen messen können. Die einzigartigen Vorteile unserer Höhenstationen müssen rechtzeitig und konsequent medizinisch ausgenutzt werden, wodurch sich auch ihrer wirtschaftlichen Erschliessung neue Perspektiven eröffnen.

Die Erschliessung der Indikationen

ist die unerlässliche Voraussetzung organisatorischer Massnahmen und wirtschaftlicher

Unterstützung. Die jetzigen Indikationen entstammen vergangenen Zeiten der Medizin und bedürfen einer wissenschaftlich-klinischen Nachprüfung auf moderner Basis. Erst so wird das Vertrauen der wissenschaftlichen Medizin in die Bäder- und Klimabehandlung wieder in dem Masse gewonnen werden können, wie es früher der Fall war. Die Methode ist die, dass auf einer klinischen Universitätsabteilung festgestellt wird, wie weit bei den Patienten Erfolge mit der Behandlungsmöglichkeit des praktischen Arztes oder der Krankenhausbehandlung am Wohnort selbst zu erzielen sind. Ergibt sich dann nach bisherigen Erfahrungen und den Ergebnissen der theoretischen Forschung die Möglichkeit oder Wahrscheinlichkeit eines besseren Erfolges einer Klima- oder Bäderkur, als er am Wohnort selbst erzielt werden kann, so werden die Patienten in eine der nämlichen Klinik unterstellte klinische Versuchsstation am Kurort verlegt. Dort wird mit den im Tiefland vorgenommenen Methoden der Einfluss der Kur klinisch und experimentell verfolgt und nach der Rückkehr des Patienten die Dauerwirkung der Kur periodisch kontrolliert.

Nur auf diesem Wege lassen sich wissenschaftlich objektive, den Verdacht einer Kurortsreklame entzogene Indikationen ausbauen. Nach solcher, durch Veröffentlichungen auch der übrigen Ärzteschaft mittelbarer, Präzisierung der Indikationen kann dann auch der ausländische Kliniker und Arzt eine Auswahl seiner Patienten für eine Kur treffen, die Erfolge verspricht. Diese werden von selbst dann in gleichem Masse zur Nutzbarmachung unserer Kurorte führen, wie das bei der Tuberkulose im letzten Jahrhundert der Fall war. Eine solche auf solider Basis beruhende Indikationsstellung wird im Zeitalter der Devisenbewirtschaftung auch viel eher zur Bewilligung von Devisen für Kur-aufenthalte in der Schweiz führen, als dies der Fall ist bei Indikationen, die nur auf Kurortsprespekten basieren.

Auf diese Weise können auch die für jeden einzelnen Kurort optimalen Indikationen festgelegt und jeder Kurort in der für ihn erfolgversprechendsten Richtung allmählich ausgebaut und spezialisiert werden, anstatt dass der einzelne Kurort, und wenn er noch so klein ist, versucht den allerschiedensten Indikationen gerecht zu werden.

Im Auslande sind neuerdings staatliche zentrale medizinische Institute für das Kli-

ma- und Bäderwesen gegründet worden. Für unsere Verhältnisse ist es aber zweckmäßiger, diese Aufgabe mit einem schon bestehenden Institut zu verbinden. So hat die Zürcher Universitätsklinik für physikalische Heilmethoden an verschiedenen Kurorten Versuchsstationen eingerichtet, die aber zum Teil mit Beginn der Wirtschaftskrise aus Ersparnisgründen wieder aufgelöst werden mussten. Aber schon die hier erzielten klinischen Ergebnisse erweckten vor allem auch im Auslande lebhaftes Interesse und wiederholten gingen Anfragen ein über die Fortsetzung der Versuche.

Im Jahre 1938 wurde mit Hilfe des internationalen Bäderverbandes die Organisation eines europäischen Netzes klinischer Klimastationen an Hand genommen. Von den 9 Stationen, die sich von der Sahara bis zur Nordsee verteilen, soll die Schweiz zwei, nämlich eine Hochgebirgsstation und eine im Tessin übernehmen. Die entsprechenden Verträge waren bereits abgeschlossen, als der neue Krieg ausbrach.

An Krankheitsgebieten, die bisher in den Versuchen besonders berücksichtigt wurden und die in breiterem Umfang in Zukunft für Indikationen für Klimabehandlung in Frage kommen, seien genannt: gewisse Formen des Rheumatismus, Kreislaufkrankheiten, ferner gewisse Formen und Stadien von Herzerkrankungen, beim bronchialen Asthma ist die Klimabehandlung in den letzten Jahren zu Unrecht vernachlässigt worden, da bei richtiger Indikationsstellung auch hier sehr gute Erfolge zu verzeichnen sind. Zunehmende Bedeutung wird auch die rechtzeitige Behandlung zahlreicher Frühstadien von Erkrankungen finden, um so den Ausbruch schwerer Erkrankungen zu verhindern oder doch hinauszuschieben. Der klimatische Erholungs-aufenthalt wird, ärztlich richtig geleitet, noch wesentlich bessere Erfolge erzielen lassen und zahlenmässig ungleich wichtiger werden als bisher.

Dringend erwünscht ist also die

Schaffung einer klimatischen Versuchsstation für Nichttuberkulose

im Hochgebirge und wenn möglich einer solchen im Tessin. Die Station würde von einem Facharzt geleitet, der sich im Tiefland in der Klinik in die zu untersuchenden Erkrankungen eingearbeitet hat und die Grenzen der Tieflandbehandlung kennt. Ferner sollte das Institut für physikalische Therapie die Möglichkeit haben, vom Institut aus Einzelfragen der Klimato- und Balneotherapie zu bearbeiten. Dabei wären

Inhaltsverzeichnis:

Seite 2: Zur Praxis der Unterkunftsentscheidungen — Bürokratisches vom Einmachezucker — Wirtschaftsartikel und Allgemeinverbindlichkeit. Seite 3: Die Qualitätsverantwortung im Wirtschaftsgewerbe — Schweizerischer Gewerbeverband — Umstellung der Oel-Zentralheizung auf Koks — Kriegswirtschaft. Massnahmen und Marktmeldungen. Seite 4: Totentafel — Saisonöffnungen.

Wehrmanns-Ersatz-Beschaffung für das Gastgewerbe

Die Lage auf dem gastgewerblichen Arbeitsmarkt ist nach wie vor unerquicklich. Hier lahmgelegte Arbeitskraft von qualifiziertem, höherem Berufspersonal, dort Mangel an den so nötigen Hilfskräften. Dazu kommt das durch die Maulwurfsarbeit der gewerbmässigen Privatvermittler verursachte Chaos.

Ein Grossteil von berufstätigen und erfahrenen Hotel- und Restaurangangestellten ist seit vielen Monaten „freiwillig“ im Dienst. Die bisherigen Bemühungen, diesen Wehrmännern das „Zurück in den Beruf“ zu ermöglichen, scheitern leider aus verschiedenen, hier nicht näher zu erörternden Gründen.

Waren seit dem Juli 1940 mehr die Auszüge aufgeboten, so werden jetzt auch die mittleren und älteren Jahrgänge zur Ablösung einberufen. Dispensen können aus wehrwirtschaftlichen Gründen nur noch in ganz geringem Umfang gewährt werden, denn grundsätzlich muss jeder Schweizer Soldat Aktivdienst leisten. Die Urlaubsquote ist stark reduziert, abgesehen davon, dass die eventuell bewilligten kurzen Urlaubszeiten weder dem Patron noch dem Arbeiter nützlich sein werden. Die Armeestellen tragen den besonderen Verhältnissen der Saisonhotellerie leider nicht genügend Rechnung.

Die Lage ist nun so, dass einerseits Arbeitskräfte infolge Pikett-Entlassung frei werden oder sonst dem Beruf fernbleiben mussten und andererseits Arbeitsplätze von einzurückenden Berufsangehörigen zu besetzen sind. Hier möchten die beiden, für das Gastgewerbe allein massgebenden Facharbeitsnachweise des Schweizerischen Hotelier-Vereins und der Union Helvetica eine Brücke schlagen durch ein Ausgleichsverfahren, das den Arbeitgebern und den Arbeitnehmern gerecht würde.

Da es sich um eine Aktion von weittragender Bedeutung handelt, rechnen wir auf die vollzählig Unterstützung aller Arbeitgeber und Arbeitnehmer, also auch der Nichtmitglieder. Mit Halbheiten und Zufallsüberlassungen bezwingen wir die Lage nicht. Ausserordentliche Verhältnisse verlangen ausserordentliche Mittel.

Arbeitgeber, die Ersatzkräfte für ihre zum Ablösungsdienst aufgebotenen Angestellten benötigen, verlangen vom Facharbeitsnachweis des Schweiz. Hotelier-Vereins, Basel (Tel. 27934) die Wehrmanns-Ersatz-Formulare.

Arbeitnehmer, die sich als Wehrmanns-Ersatzkräfte vermitteln lassen wollen, verlangen vom Facharbeitsnachweis der Union Helvetica, Luzern (Tel. 255 51) die Wehrmanns-Ersatz-Formulare, auch dann, wenn sie beim Hotel-Büro oder der Union Helvetica bereits eingeschrieben sind.

Facharbeitsnachweis des SHV., Basel.
Facharbeitsnachweis der U.H., Luzern.

Freuden und Leiden des Hotelberufes

Anton R. Badrutt

(Nachdruck verboten)

Es ist eigentlich schwer, etwas allgemein Gültiges über seinen eigenen Beruf zu schreiben, denn die Ansichten über denselben sind beim Publikum und sogar unter Kollegen oft sehr verschieden. Ich erkläre also zum voraus, dass ich nur mein persönliches Urteil abgebe und ganz aus eigener Erfahrung spreche.

Ich behaupte, dass man für den Hotelberuf geboren sein muss; denn, wenn man die Anlagen dazu nicht hat, kann man ihn nie richtig erlernen. Zu dieser Überzeugung bin ich in meiner langjährigen Praxis im In- und Auslande gelangt.

Im Hotelfach liegt viel Tradition. Es ist aber falsch, wenn ein Hotelier, der ein eigenes Geschäft oder eine wichtige Direktion inne hat, seinen oder seine Söhne dazu zwingen will, den väterlichen Beruf zu erlernen und zu erlernen, wenn die nötige Eranlage nicht ganz bestimmt vorhanden ist. Der junge Mann sollte selbst, d. h. von sich aus diesen Entschluss fassen; er muss es direkt fühlen, dass er sich für den Hotelberuf eignet, also zusagegen dafür geboren ist. Ein grosser Hotelier sagte einmal: zu unserem Beruf muss man Liebe haben, denn

sonst kann man ihn nie erlernen und ich darf heute diese Ansicht. Nebst dieser „Liebe“ teilte man keine Mühe und Arbeit scheuen, um sich „von der Pike auf“ emporzuarbeiten, und schon als junger Mann muss man unentwegt auf ein festes Ziel hinarbeiten, trotz aller Hindernisse, welche einem anfangs entgegen treten. Leider gibt es viele junge Männer, die den Hotelberuf erwählen, weil sie hoffen, hier am leichtesten weiterzukommen, da sie im Hotel doch wenigstens Unterkunft und Verpflegung haben. Dazu lockt sie noch das Salär und beim Kellerberuf das Trinkgeld. Sie vergessen jedoch, dass es namentlich in den Kurorten nur Saisonstellen gibt. Nur die Tüchtigsten haben Aussicht für Sommer- und Wintersaison im Hochgebirge und für Frühlings- und Herbstsaison im Süden Anstellung zu finden. Oft ist auch eine Saison so anstrengend, dass man gesundheitshalber aussetzen muss. Da bleibt vom verdienten Salär bis zum Beginn der nächsten Saison nicht viel übrig, dies namentlich beim Bureau- und Servicepersonal, welches erhöhte Auslagen für Anzüge und Wäsche hat. Das gleiche gilt ebenfalls für Direktoren, welche grosse Kosten für die Bekleidung haben, denn der Direktor muss auf die Gäste auch äusserlich einen guten Eindruck machen; er repräsentiert ja das Hotel, das er leitet.

Es kommt leider öfters vor, dass junge Männer, welche nirgends reüssieren, ins Hotelfach

übergangen, in der Hoffnung, dort Erfolg zu haben. Die meisten erleben aber eine bittere Enttäuschung, namentlich wenn sie nicht einmal Sprachtalent und keine gute Kinderstube haben. Dies letztere spielt in unserem Fache eine grosse Rolle, denn Jünglinge, welche eine gute Erziehung genossen und gute Manieren haben, sind sofort bei den Gästen beliebt. Wenn ein junger Mann dann noch eine gute Schulbildung genossen hat, dazu fleissig und willig ist, so kann er im Hotel bestimmt weiterkommen. Es ist von grosser Wichtigkeit, dass ein Hotelangestellter, der die Bureau- oder Kellerkarriere durchmachen will, seine Sprachen- und Fachkenntnisse im Auslande vervollständigt. Momentan ist dies leider für junge Schweizer unmöglich. Schon vor diesem unglückseligen Kriege konnten sie während einigen Jahren nur im Austausch in fremden Ländern eine Anstellung finden. Das war vielfach der Grund, dass es uns in den letzten Jahren an tüchtigem Nachwuchs fehlte.

Vor dem Weltkriege von 1914—18 war es eine Leichtigkeit, im Auslande eine Stelle zu finden; für Europa war damals nicht einmal ein Pass notwendig. So war es z. B. auch mir vergönnt, während neun Jahren in Paris, London, Rom und New York Stellen in grossen Hotels zu bekleiden und zwar vom Keller bis zum Chef de Reception, um dann endlich, mit 28 Jahren, die erste Direktionsstelle erarbeitet zu haben. Es ist für einen jungen Mann wichtig, wo er seine erste

Stelle antritt. Ich hatte das Glück, bei der Familie Bon in Vitznau (Park-Hotel) meine Karriere zu beginnen. Die gute Schule, welche ich dort durchmachte und das gute Beispiel, das ich in Herr und Frau Anton Bon vor Augen hatte, gaben mir für das spätere Leben einen grossen Ansporn.

Es ist der Wunsch jedes Bureauangestellten, einmal eine Direktion zu erhalten. Um dies zu erreichen, braucht es viel Fleiss, Mühe und Ausdauer. Ist man dann endlich so weit, so ist es die grösste Kunst, sich die Direktionsstelle auch zu erhalten. Erst dann stellt es sich heraus, ob der junge Mann auch imstande ist, das Hotel einwandfrei zu leiten. Oft ist der beste Chef de Reception ein schlechter Direktor. Er wird z. B. vom Personal nicht respektiert, oder dieses arbeitet aus irgendeinem Grunde gegen ihn. Er versteht vielleicht nicht, die richtigen Angestellten zu engagieren, denn dazu braucht es eine gewisse Menschenkenntnis. Er kennt den Einkauf und die Kontrolle nicht genügend. Weniger gar den Gästen nicht sympathisch ist oder diese das Gefühl haben, das Hotel sei schlecht geleitet oder sie werden vom Personal nicht gut behandelt, so geht es mit dem Ruhm des jungen Direktors bald zu Ende.

Ein Hotel kann mit einer Maschine verglichen werden, wo auch jeder Hebel und jedes Rädchen richtig funktionieren muss, Direktor und Angestellte müssen Hand in Hand arbeiten. Ersterer

Teppiche
Kinoleum
Vorhänge
Hoteltöpfe

Schuster

Teppichhaus St.Gallen Zürich



ich spare
50% Kohle

mit dem
„BRANDIS-Spargebläse“

Prüfen Sie diesen Apparat. Gebläse, die seit einem Jahr verwendet werden, bewähren sich in jeder Beziehung und sichern folgende Hauptvorteile: Brennstoffersparnis von 50 - 60% einwandfrei festgestellt; Ausschaltung der Rauch-, Staub- und Russplage; Regulierungsmöglichkeit der Glut, keine teerartige Verkrustung der

Kasserolen. Bestellte Apparate, die nach vierzehntägigem Gebrauch nicht befriedigen, werden auf unsere Kosten wieder abmontiert. Ausführliche Auskünfte und Prospekte durch



ZENT AG. BERN, Ostermundigen

Wer

600'000

Apparate

im Jahre herstellt, verfügt über einen Schatz von Erfahrungen in allen Verhältnissen, für alle Bedürfnisse, also auch für die Ihrigen.

Frigidaire

MD

PAPIER-SERVIETTEN

TISCHDECKPAPIER IN ROLLEN
PAPIER-TISCHTÜCHER
PAPIER-HANDTÜCHER
WACHSTUCH IN ROLLEN

Verlangen Sie Muster und Preise

KAISER & CO. BERN
A.-G.

ORIENT-TEPPICHE
stets gut und
vorteilhaft

Geelhaar
Bern
TEL. 2.10.58 - TRUNKSTR. 7

Unsere nächsten
Kurse

für Handel, Hotelfach
Post, Zoll, Telefon
kombinierte Kurse
sowie Vorbereitungs-
Kurse auf
Hausbeamten- und
Laborantinnen-Schulen
beginnen am
26. Juni

Handelsschule
RUEDY
BERN

Bollwerk 35 Telefon 31030
Gegründet 1875

Grösstes und Ältestes Institut
dieser Art des Kantons. Erstkl.
Lehrkräfte, Übungsbüreau.
Führendes Vertrauenshaus.
Nachweisbar erfolgreiche
Stellenvermittlung.

Wir offerieren Ihnen ab Lager

Bonbücher

In 7 Couranten Farben à 200, 300,
500 und 1000 Doppelbons

Kellner-Check-Blocs

für Restaurations- u. Hallenbetrieb
Muster - Offerte zu Diensten

Koch & Uttinger - Chur



FORTWÄHREND KURSE

für Sprach-Sekretäre (Innen), Stenodactylo,
Korrespondenten (Innen), Handels-Diplome
in 3, 4 und 6 Monaten, Staatsstellen in 3 Mo-
naten. Jede Klasse besteht nur aus 5 Schülern.

EGOLES TAME Neuchâtel 33 und Luzern 33

Der direkte
und beste
Weg zum
vorteilhaften
Einkauf führt
zu ...

Carl Ditting

Haus u. Küchengeräte • Glas- u. Porzellanwaren
Renneweg 35 • ZÜRICH • Tel. 32.766

Abteilung für:
Komplette Hoteleinrichtungen

Verlangen Sie Offerte oder Vertreterbesuch

Zu kaufen gesucht 2-3 gröss., guterhaltene
Kohlenherde

Offerten mit Preis u. Grösse unter Chiffre OF 5133 Z an
Orell Füssli-Annancen, Zürich, Zürcherhof.

Elektrischer **Hotel-Omnibus**

eventuell mit Ladestation, auch in reparaturbedürftigem
Zustande, per sofort zu kaufen gesucht. - Offerten
erheben an Postfach 64, Zürich 20.

Gross-Restaurant Bürgerhaus Bern

Neuerpachtung

mit Antritt auf 1. Mai 1942. - Bewerbungen sind bis 5. Juli 1941
an den Verwalter, Hrn. Fürsprecher Hans Grogg, Bürgerhaus,
Bern, zu richten.

Der Verwaltungsrat.



Das Huhn im Topf!

Das bieten Sie Ihren Gästen mit der feinen, gehaltvollen

TEXON - Hühner-Fleischbrühe

denn dazu werden fette Suppenhühner verarbeitet, mit
feinen Kräutern, Suppengemüse und -Gewürzen durch-
setzt. Etwas ganz vorzügliches für die feinere Tafel.
Ein Versuch wird auch Sie begeistern!

Verlangen Sie Gratismuster oder Vertreterbesuch.

Haco-Gesellschaft A.G., Gümliigen-Bern

Zu verkaufen, evtl. zu verpachten

gutes

Familien-Hotel

I. Ranges, mit Restaurations-Betrieb

Jahresgeschäft, in bestfrequentierter, einzigartig.
Lage der Schweiz. Gute Existenz für tüchtiges
Ehepaar. Offerten unter Chiffre F. R. 2211 an
die Schweizer Hotel-Revue, Basel 2.

Tüchtigem Ehepaar ist Gelegenheit geboten,
mit jedem Komfort der Neuzeit eingerichtetes

HOTEL
mit 50 Betten

pachtweise oder käuflich zu übernehmen.
Wunderschöne Terrasse u. Säle. Ausgezeichnete
Lage in Genf. - Nur ganz tüchtige, mit prima
Referenzen versehene Kandidaten kommen in
Betracht. Offerten unter Chiffre H. O. 2215 an
die Schweizer Hotel-Revue, Basel 2.

Zu verkaufen in Zürich

wenige Tramminuten vom Paradeplatz,

modernes

Appartementhaus

mit 78 Einer- und Zweier-Appartements, wovon
ca. 50 möbliert, 12 Garagen u. 2 Tennisplätzen,
Heizstrom, 1/2 Million unter Gebotspreis.
Benötigte Anzahlung Fr. 200,000,000. - Für tüch-
tige Hotelbesitzer und Kapitalisten günstige
Gelegenheit. - Nur Selbstbetriebliebhaber
sich zu wenden an TREUWALT Treuhänd- und
Verwaltungs-A.-G., Bleicherweg 16, Zürich.

Zur gefl. Notiznahme!

Inseratenaufträge beliebe man
an die Administration, nicht an
die Redaktion, zu richten.



Vermouth Bellardi

für die Schweiz: Produits Bellardi S. A., Bern