

Objektyp: **Issue**

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

Band (Jahr): **53 (1944)**

Heft 37

PDF erstellt am: **10.07.2024**

### **Nutzungsbedingungen**

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

### **Haftungsausschluss**

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

\*\* An das Forschungsinstitut  
für Fremdenverkehr, Bern.  
Gurtengasse 6

# SCHWEIZER HOTEL-REVUE

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

ABONNEMENT:  
Schweiz: jährlich Fr. 12.—, halbjährlich 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. Postabonnements: Preise bei den ausländischen Post-  
ämtern erfragen. Für Adressänderungen ist eine Taxe von 30 Cts.  
zu entrichten.

REDAKTION UND EXPEDITION:  
Basel, Gartenstrasse 112.  
Verantwortlich für die Redaktion und Herausgabe: Dr. Max Riesen.  
Postcheck- und Girokonten: N. 8, Telefon 2 734.  
Druck von Emil Birkhäuser & Cie., A.G., Basel.

Fachorgan für die Hotellerie und den Fremdenverkehr

Dreißigjähriger  
Jahrgang



Cinquante-troisième  
année

Eigentum des Schweizer Hotelier-Vereins · Propriété de la Société Suisse des Hôteliers

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.—  
ou 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.

REDACTION ET ADMINISTRATION:  
Bâle, Gartenstrasse 112.  
Responsable pour la rédaction et l'édition: Dr. Max Riesen.  
Compte de chèques postaux No. 788. Téléphone 2 734.  
Imprimé par Emil Birkhäuser & Cie., S. A., Bâle.

N<sup>o</sup> 37 Basel, 14. September 1944

Erscheint jeden Donnerstag · Paraît tous les jeudis

Bâle, 14 septembre 1944 N<sup>o</sup> 37

## Hotelier und Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb

Von Ständerat Dr. Alph. Iten

Ende Oktober wird das Schweizervolk über die Gesetzesvorlage gegen den unlauteren Wettbewerb abzustimmen haben. Freunde und Gegner des Gesetzes rüsten sich zum Abstimmungskampf. Argumente und Gegenargumente über die Gesetzesvorlage füllen bereits die Spalten der Zeitungen.

Welches Interesse hat der Hotelier an dieser Gesetzesvorlage? Ist das Gesetz für den Hotelier, der schon seit Jahren einen Schutz gegen die immer wieder ins Kraut schießenden Preisunterbietungen erwartete, eine Enttäuschung? In den Kreisen des Wirtschaftsgewerbes weiss man, dass in der Gesetzesvorlage vom Jahre 1934, die vom Parlament durchberaten war, aber nicht zur Volksabstimmung kam, unter den aufgeführten Beispielen unlauteren Wettbewerbes die Preisunterbietung angeführt war. Da dieses Beispiel nicht mehr in der neuen Gesetzesvorlage aufgeführt wird, ist man in weiten Kreisen des Gastgewerbes über die Fassung der neuen Gesetzesvorlage enttäuscht. Man glaubt, dass damit der unlautere Wettbewerb in Form der Preisunterbietung rechtlich nicht bekämpft werden könne. Diese Auffassung ist falsch. Richtig ist, dass nicht jede Preisunterbietung unlauterer Wettbewerb ist, und daher auch nicht jede Unterbietung verhindert werden kann. Einen gesetzlichen Schutz von Preistarifen wollte auch die Gesetzesvorlage von 1934 mit ihrem Beispiel der Preisunterbietung nicht bieten. Die Preisunterbietung ist erst dann unlauterer Wettbewerb, wenn sie auf Grund der eigenen Leistungsfähigkeit des Betriebes betriebswirtschaftlich nicht begründet werden kann. Nicht der Verbandstarif ist für diese Leistungsfähigkeit des Hotels massgebend, sondern die eigenen Berechnungsgrundlagen des unterbietenden Betriebes. Wer seinen billigeren Preis durch seine rationelle Betriebsweise begründen kann, begeht keinen unlauteren Wettbewerb. Das war der Sinn und Geist der alten und ist es auch der neuen Gesetzesvorlage.

Diesen Grundgedanken vertritt die Gesetzesvorlage. Er ist ausgedrückt in der sogenannten Generalklausel des Art. 1, die sagt: Unlauterer Wettbewerb ist jeder

Missbrauch des wirtschaftlichen Wettbewerbs durch täuschende oder andere Mittel, die gegen die Grundsätze von Treu und Glauben verstossen.

Es ist zuzugeben, dass diese Auffassung, welche das Gesetz zum Ausdruck bringt, nicht jeden Angehörigen des Gastgewerbes befriedigen wird. Aber ein Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb ist eben kein Schutzgesetz für den Verbandstarif, sondern ein Gesetz, das Missbräuche im Wettbewerb verhindern will.

Hat deswegen der Gesetzesentwurf das Interesse für das Gastgewerbe verloren? Nein, denn das Gesetz bietet auch in seiner einschränkenden Fassung noch manche Handhabe, Auswüchse im Wettbewerb zu verhindern. Das Gesetz will dem Mitbewerber einen zivil- und strafrechtlichen Schutz verschaffen. Durch eine Klage vor dem Zivilrichter kann festgestellt werden, dass eine bestimmte Wettbewerbs-handlung unzulässig ist, dass sie unterlassen werden müsse, dass der rechtswidrige Zustand beseitigt werde, dass richtiggestellt werde und dass evtl., wenn die besonderen Voraussetzungen gegeben sind, Schadenersatz und Genugtuung geleistet werden muss. In besonders schwerwiegenden Fällen kann der fehlerhafte Mitbewerber zur strafrechtlichen Verantwortung gezogen werden.

Welche Handlungen wider Treu und Glauben können im Wettbewerb des Gastgewerbes vorkommen? Es können in Reklamen über andere Mitbewerber, über ihre Leistungen und Geschäftsverhältnisse unrichtige, irreführende oder unnötig verletzende Äusserungen gemacht werden. Es kann auch ein Mitbewerber über sich, seine Leistungen und Geschäftsverhältnisse solche falschen oder unrichtigen Angaben machen. Es kann sich auch einer Fähigkeiten oder besondere Auszeichnungen zuschreiben, die ihm nicht zukommen, oder er kann Massnahmen im Wettbewerb treffen, die zu Verwundungen führen könnten. Nicht ausgeschlossen ist auch, dass Arbeitsbedingungen verletzt werden, die berufs- oder ortsüblich sind oder die durch Gesetz, Verordnung oder Vertrag auch dem Mitbewerber auferlegt sind. Wenn diese Verletzungen benützt werden, um im Wettbewerb einen Vor-

sprung zu erhalten, so ist das ein Missbrauch des Wettbewerbs. Unter diesem Gesichtspunkt kann unter Umständen im einzelnen Fall eine Preisunterbietung als Missbrauch des Wettbewerbes verfolgt werden. Diese Preisunterbietung ist dann nicht durch eigene, bessere Leistung bewirkt, sondern eben durch ein Mittel, das Treu und Glauben widerspricht. Es ist nicht die rationellere Betriebsführung, welche die billigeren Preise gestattet, sondern dieser billigere Preis wird erreicht durch die geringeren Sozialleistungen, zu denen der Mitbewerber verpflichtet war. Deswegen ist diese Gesetzesbestimmung auch besonders wichtig für das Hotelpersonal. Leider kann diese Art unlauteren Wettbewerbes nach der Gesetzesvorlage nur durch Zivil-, nicht aber durch Strafklage verfolgt werden.

Über die Preisunterbietungen sagt die Botschaft des Bundesrates wörtlich:

„So können, gestützt auf die Generalklausel, insbesondere auch Preisschleuderei, Unterangebote und die Gewährung von Zugaben, die unter den Spezialatbeständen nicht aufgeführt sind, als unlauterer Wettbewerb behandelt werden, sofern die Anwendung dieser Mittel im konkreten Fall einen Verstoß gegen die Grundsätze von Treu und Glauben und als solcher einen Missbrauch des wirtschaftlichen Wettbewerbs darstellt.“

Im allgemeinen ist zu sagen, dass das Gesetz keine neuen Tatbestände unlauteren Wettbewerbes schafft, sondern die im Gesetz aufgeführten Beispiele der Handlungen wider Treu und Glauben betreffende Sachverhalte, die bereits schon durch die Rechtsprechung des Bundesgerichtes festgestellt wurden. Das Gesetz schafft durch seine Umschreibungen eine für den Richter sichere Grundlage für die Rechtsprechung. Die Generalklausel gestattet dem Richter auch neue Formen unlauteren Wettbewerbes, die im Geschäftsleben immer wieder auftauchen, auf ihre Zulässigkeit zu untersuchen.

Die wichtigste Neuerung, die das Gesetz bringt, ist der Ausbau der Rechtsmittel gegen den unlauteren Wettbewerb. Die verschiedenen Klagemöglichkeiten sind bereits oben erwähnt worden. Die Klageberechtigung hat auch der mitinteressierte Berufsverband, ja sogar der Kunde, der in seinen wirtschaftlichen Interessen geschädigt ist.

In der bisherigen Diskussion um die Gesetzesvorlage sind die sogenannten vorsorglichen Massnahmen angefochten worden. Darunter versteht man jene Rechtsvorkehrungen die notwendig sind, um bei vorkommenden

### Inhaltsverzeichnis:

Seite 1: Hotelier und Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb — „Wirtschaftskunde“ (Feuilleton). Seite 2: Kleine Chronik — Betrachtungen zu Hotel-Insertaten — Kriegswirtschaftliche Orientierung. Seite 3: Quotientabelle für kH — Abgabe von Invertzuckersirup an kH. Seite 4: Totentafel aus den Sektionsveranstaltungen — Geschäftliche Mitteilungen.

Verletzungen oder Bedrohungen sofort einen Schutz durch den Richter zu erhalten. Jedermann weiss ja, wie lange die Prozesse gehen können. Es könnte der Fall eintreten, dass die Widerrechtlichkeit einer Wettbewerbs-handlung und deren Unterlassungspflicht erst nach Jahr und Tag durch den Richter ausgesprochen wird. Das Gesetz und sein Schutz hat nur dann einen Sinn, wenn dieser Schutz sofort, wenn auch vorderhand nur vorsorglich, angerufen werden kann. Gegen die vorsorglichen Massnahmen kann nur derjenige sein, der auf dem Standpunkt steht, dass trotz eingeleitetem Prozess der unlautere Wettbewerb weitergeführt werden soll. Übrigens bringen auch die vorsorglichen Massnahmen des Gesetzes nichts Neues, wenigstens nicht für diejenigen Kantone, die bereits heute eine moderne Zivilprozessordnung haben. Was aber notwendig war, das war die Vereinheitlichung dieser vorsorglichen Massnahmen, namentlich in den Fristen. Durch das Gesetz sind genügend Bestimmungen aufgestellt worden, die einen Missbrauch der vorsorglichen Massnahmen verhindern werden.

Der strafrechtliche Schutz gegen den unlauteren Wettbewerb beschränkt sich auf sieben eng umschriebene Tatbestände. Leider fehlt hier der Tatbestand der Verletzung von Arbeitsbedingungen, wie er bei der Zivilklage vorgesehen ist. Der unlautere Wettbewerb ist hier auch nicht, im Gegensatz zur heute geltenden Bestimmung des Art. 161 des schweizerischen Strafgesetzbuches, in einer Generalklausel umschrieben. Die Regelung des strafrechtlichen Schutzes befriedigt mich als Staatsanwalt nicht. Das muss ich hier offen bekennen. Gerade der strafrechtliche Schutz ist die Hilfe für den kleinen Gewerbetreibenden, der sich den teuren Zivilprozess nicht leisten kann. Trotz dieses Mangels ist aber die Gesetzesvorlage doch ein bedeutender Fortschritt im Kampf gegen den unlauteren Wettbewerb. Die Mängel im strafrechtlichen Schutz werden zum Teil aufgehoben durch die Möglichkeit des Klagerechts des Verbandes. Durch

### „Wirtschaftskunde“

Von Fridolin

Es gibt immer Leute, die sich nicht bewusst sind, dass sie ein weiträumiges Organ ihr eigen nennen. Es brauchen diese nicht verkante Radiosprecher oder Tenöre zu sein. Ehrlich gesagt, mich freut das. Ich gebe offen zu, dass ich mich dort köstlich unterhalte, wo ich anderer Leute Gespräche überhören kann. Es ist ungefähr so, wie wenn man unbekanntem Menschen ins Fenster sieht. Bei geschlossenen Fenstern ist das ein Stummfilm. In einem öffentlichen Lokal aber haben wir den Tonfilm oder das Theater, was Sie lieber wollen. Ich will keinen Streit.

Kürzlich las ich wieder in einem grossen Restaurant, rührte andachtsvoll in meinem schwarzen Kaffee und starrte in meine Zeitung, wo ich selbstvergessen zum siebzehnten Male «Schweres Unwetter» las. Ich las also eigentlich nicht, sondern lag einer meiner Lieblingsbeschäftigungen ob. Horchposten, Schauspiel.

finiert ist er gar nicht. Es ist bare Phantasie-logik. Erisst, um zu leben. Was — ist ihm egal. Dazu liest er andauernd. Er merkt kaum, was er isst.

Dann ist da der Brotfreund. Dem traue ich schon eher Berechnung zu, geradezu abgefeimte Budgetierungskunst. Er wartet, bis Brot, viel Brot dasteht und studiert dann umständlich die Karte. Dann bestellt er mit freundlichem Lächeln die «Tagesuppe» — und er werde dann weiter sehen. Die Suppe wird mit Hingebung und Geräusch vertilgt, und das vorhandene Brot schwindet rapide und scheinbar unbemerkt. Nachher meldet er entweder völlige Appetitlosigkeit an und lässt sich entsprechend bedauern, oder er blickt erschrocken und mit wirrem Blick auf seine Uhr, zählt überstürzt und rast von dannen. Billiger geht es kaum.

Oder doch. Denn da ist der Kartensesser. Der lässt sich alles, was an Speisekarten anzutreiben ist, umständlich vorlegen und erbittet sich höflich Bedenkzeit. Dann liest er und studiert eingehend, was es alles gibt. Er schluckt leer und bekommt Bläschen in den Mundwinkel. Und er quält sich immer weiter zwischen Schüblingen und Rehschnitzeln, zwischen Pilzen und Kalbschaxen hindurch bis zur Poire belle Hélène. Nun breitet sich heitere Ruhe über sein Gesicht, er hebt den Kopf, das Fräulein stürzt aus dem Hinterhalt mit gezieltem Stift herbei, und dann bestellt er mit der Miene des Königs einen Café nature. Das nennt man geistige Nahrung.

Der Luftkrobat führt sich sonst normal auf, ausser dass er beständig reklamiert, es ziehe. Jede Lüftung registriert seine empfindliche Haut, als wäre es mindestens ein junger Blizzard.

Der Pressierer ist ein schlimmer Geselle. Er kann und kann sich eine Kellnerin nicht merken. Wenn er einen schwarzen Rock und eine weisse Schürze sieht, so ruft er ärgerlich «Fräulein», klopft mit Ring oder Gabel an das vorhandene Geschirr und meldet ununterbrochen, wie eilig er es habe. Jeder neue Bestandteil des Menüs wird mit einem erschöpften «Endlich» begrüsst und verschwindet geräuschvoll und plötzlich, wie in einem Scheunentor. Und das Spiel beginnt von neuem.

Dann ist da der Zeitungslöwe. Was überhaupt an Zeitungen und Illustrierten irgendwie verfügbar ist, das versammelt er um sich. Er braucht den Tisch und drei Stühle, um sich häuslich niederzulassen. Er trinkt Kaffee, stochert mit Ausdauer und Geistesabwesenheit in den Zähnen und wölft sich durch den Berg mit Beschlag belegter Presseerzeugnisse, die er wie eine Löwin ihr Junges gegen alle Angriffe des Personals verteidigt.

Der Menüänderer ist ein ausgesprochener Individualist. Das Menü, so wie es ist, gefällt ihm ganz gut. Er betrachtet es hauptsächlich als einen Preisvorschlagn des Wirtes. Im übrigen lebt er aber von «anstatt» und «an Stelle». Statt der Suppe möchte er Hors-d'oeuvre. Die Kellnerin ist sprachlos. Statt den Spaghetti hätte er heute gern Morcheln auf Toast und statt dem Geschnetzelten möchte

er lieber Châteaubriand. Obst und Käse passen ihm hinwiderum — Gottlob! Und nun hebt ein fröhliches Markten an. Die Kellnerin rast zwischen ihm und dem Buffet hin und her wie eine Marathonläuferin, und selbst der Herr Wirt muss beigezogen werden. Schliesslich wird man dann handels-einig. Er isst nie la carte. Das wäre ihm zu teuer.

Dann höre ich am Nebentisch den Misstrauischen mit seiner Begleiterin verhandeln. Ich kann jedes Wort verstehen. Er hat direkt einen Komplex. Alle Wirt sind notorische Betrüger. Man hat ihm in seiner Jugend einmal erzählt, der Wirt hätte in einem Berghotel meistens abends während des Fleischgangs, «Apenhühen!» in den Speisesaal gerufen, worauf alles hinausströmte — und am nächsten Tag hätte es dann regelmässig Fleischcroquettes gegeben. Das bestimmt seine Einstellung. Wenn er mit seiner Frau dazwischen bestellt, so verlangt er ausdrücklich «einzel serviert». Er hat Angst, es kämen sonst beide zu kurz. Er verlangt ein frisches Tisch Tuch. Er wischt das Besteck an der Serviette ab. Er betastet den Teller und verlangt einen heissen Teller. Immer hat er was aussetzen. Das Sauerkraut ist beseres Gras. Der Salat ist unter aller Kanone: «Essig, Essig, Fräulein!» Die Kartoffeln beim Sauerkraut haben einen Fischgeschmack. Natürlich — sie wurden von einer abgemessenen Fischplatte auf die seine umgeräumt. Schweinefleisch. Das Gemüse ist natürlich Büchsenemüse. Poulet kommt nicht in Frage. Die Wirt kochen es immer aus, bevor sie es braten. Nur nichts mit einer Sauer



die Verbandsklage kann der kleine Geschäftsmann oder der junge Anfänger gegen den unlauteren Wettbewerb des Mächtigen und Finanzkräftigen geschützt werden.

Die Bestimmungen des Gesetzes über die Ausverkäufe werden das Gastgewerbe nicht besonders interessieren. Dagegen können die Vorschriften gegen das Zugabewesen für das Gastwirtschaftsgewerbe besonderes Interesse bieten. Es kann vorkommen, dass auch im Konkurrenzkampf des Gastgewerbes das Zugabewesen unliebsam auftritt. Wer bürgt dafür, dass nicht einmal ein Über-eifriger in einem Inserat versprechen würde, dass, wer mindestens 3 Wochen in seinem Hotel zubringe, ein Regionalgeneralabonnement gratis erhalten werde? Wenn dieses Beispiel hier angeführt wird, so will damit nicht gesagt werden, dass das Gesetz solche Zugaben verbiete. Das Gesetz gibt dem Bundesrat nur die Vollmacht, durch eine Verordnung Vorschriften gegen Missbräuche im Zugabewesen zu erlassen. Vor Erlass der Verordnung sind die Kantonsregierungen sowie die interessierten Berufs- und Wirtschaftsv Verbände anzuhören. Die Interessenten werden bei dieser Umfrage sagen können, was sie als zulässig oder unzulässig im Zugabewesen ansehen.

Zusammenfassend darf festgestellt werden, dass die neue Gesetzesvorlage dem Gastgewerbe einen Fortschritt in den Wettbewerbsverhältnissen bringt. Die Leistung des Hotels und nicht Massnahmen, die Treu und Glauben widersprechen, sollen im Wettbewerb massgebend sein. Damit wird auch der Kunde geschützt. Es müssen ihm wirkliche Leistungen und nicht irreführende Versprechungen angeboten werden. Der Hotelier und sein Personal haben daher an der Annahme des Gesetzes durch das Volk ein grosses Interesse.

## Kleine Chronik

### Aufsichtskommission für die Trinkgeldordnung

Diese Kommission tagte Donnerstag, den 7. September im Hotel Schweizerhof, Olten unter dem Vorsitz des stellvertretenden Obmannes, Herrn Fürsprecher Dr. W. Zumbstein in Bern. Sie befasste sich namentlich mit der finanziellen Lage der Trinkgeldkontrollstelle und mit ihrer bisherigen Tätigkeit. Was die letztere betrifft, hatte bekanntlich die Kontrollstelle nach der Trinkgeldordnung neuerdings das Unterstellungsverfahren durchzuführen, das Inkasso zu besorgen und die Anstände, Rekurse usw. zu behandeln. Viele hundert Fälle mussten aufgearbeitet werden. Diese Arbeit gehen nun ihrem Ende entgegen, so dass die Kontrolltätigkeit wiederum vermehrt aufgenommen werden kann, obschon nur die gegenwärtige Mobilisation erneute Hemmungen bringt. In der Kontrollstelle sind nach wie vor zwei Personen tätig.

Besondere Behandlung erforderte eine Einsprache des Schweizerischen Wirtvereins beim BIGA gegenüber dem bisherigen Unterstellungsverfahren der Kontrollstelle. Nach Ansicht des Wirtvereins sollte jeder Betrieb, der sich der Trinkgeldordnung nicht ohne weiteres unterstellt, daraufhin geprüft werden, ob Ablösung des Trinkgeldes im Betrieb vorliegt oder nicht. Eine solche Kontrolle wäre indessen ein Ding der Unmöglichkeit, und sie widerspricht überdies der Allgemeinverbindlichkeitsklärung der Trinkgeldordnung. Die Kontrollstelle hatte keine andere Möglichkeit, als ein schriftliches Erhebungsverfahren durchzuführen und entsprechende Fristen zur Beantragung anzusetzen. Wenn sich nun zufolge des Vorgehens des Schweizerischen Wirtvereins Ungleichheiten in der Durchführung der Trinkgeldordnung ergeben, indem sich eben viele Betriebe der Trinkgeldordnung entziehen, wenigstens solange bis eine Kontrolle über sie ergangen ist, so bringt dies natürlich einen unhaltbaren Zustand. Namentlich die Mitglieder des Schweizer Hotelier-Vereins, welche der Trinkgeldordnung ohne Ausnahme unterstellt sind, können sich damit nicht einverstanden erklären, dass sich nun Outsiderbetriebe durch Sabotage einfach aus der allgemeinverbindlichen Ordnung herauswinden.

Bei solchen Verhältnissen, wenn sie sich fortsetzen, bleibt nach Ansicht der Aufsichtskommission kein anderer Weg als der einer obligato-

bestellen. Bei dem Betrieb wird darauf doch keine Sorgfalt verwendet. Da stehen auf einem Schaff fix und fertig vier Saucen, Nummer Eins bis Vier, und der Chef nimmt einfach Sauc Drei oder Zwei, je nachdem.

Für ihn ist der Wirt ein hämisgründer Oktober, der irgendwo im Hintergrund sitzt und ein Augenleiden hat, das ihn nie genug sehen lässt und zählt dauernd Fünftel! Jede Platte, die herauskommt, räumt er persönlich ab, reibt sich die Hände, strahlt und sortiert zur Weiterverwendung. Soweit der Wirt. Und er selber? Wenn die Rechnung kommt, wird genau nachaddiert und wenn die Kellnerin das Brot oder den Salat vergessen hat, verzweifelt er, kann nie genug finden und als Rache des Schicksals, ganz in Ordnung. Das Senftöpfchen hinterlässt er selbstverständlich ganz leer. Die Zahntochter nimmt er alle mit, und den letzten Apfel von der Obstschale lässt er in der Rocktasche verschwinden.

Kennen Sie die «Schauspieler»? Ohne Publikum freut sie das ganze Restaurantessen nicht. Man muss sie bezahlen, um sehen zu können. Sie würden keine Tasse Kaffee, viel weniger ein Essen bestellen, ohne dass sie nicht zuvor ostentativ den

rischen Trinkgeldablösung für sämtliche Beherbergungsbetriebe. Es könnte bei einem derartigen Obligatorium keine Rede davon sein, einzelne Kategorien davon wieder auszunehmen. Dieses einheitliche System ist ja vor dem Krieg im benachbarten Ausland längst angewandt worden. Die Vertreter der Verbände in der Aufsichtskommission übernehmen es, die Angelegenheit im Schosse ihres Verbände nach dieser Richtung weiter zu verfolgen.

Aus einzelnen Kontrollen und Busstufen war dann leider ersichtlich, dass es immer noch Betriebsinhaber gibt, die den Sinn der Trinkgeldordnung nicht verstanden haben. Er geht dahin, dass die Trinkgeldeinnahmen ungeschränkt, d. h. hundertprozentig dem trinkgeldeberechtigten Personal gehören und an dieses Personal auch restlos abzuführen sind. Solange es aber Betriebsinhaber gibt, die diesen Grundsatz zu umgehen trachten, sollen sich diesen Leute nicht darüber wundern, wenn grosse Schwierigkeiten entstanden sind, das notwendige Personal für den Betrieb erhältlich zu machen. M. R.

### Aussprache über das eidg. Arbeitsgesetz

Die in Aussicht genommene Besprechung der Vorstände mit den Vertretern derjenigen Sektionen, welche sich noch zu den vorliegenden Vorschlägen über die Regelung der Arbeitsbedingungen im Gastgewerbe im Rahmen des künftigen Bundesgesetzes über die Arbeit im Handel und in den Gewerben zu äussern wünschen, findet nun endgültig kommenden Donnerstag, den 21. September, nachmittags 14 Uhr im Bellevue-Bernerhof in Bern statt.

Am Vormittag und am Vorabend tagt der Zentralvorstand des SHV, um seinerseits noch die vorliegenden Projekte und Abänderungsanträge einer Prüfung zu unterziehen. Daneben wird er sich zur Hauptsache mit dem nunmehr formulierten Entwurf zu einem Reglement für die Hotelier-Meisterprüfung auseinandersetzen. Damit in Zusammenhang steht auch die Beratung über eine Neuordnung des Fähigkeitsausweises für Hoteliers, wie sie an der Delegiertenversammlung postuliert wurde. Weitere Traktanden der Geschäftsitzung bilden die Berichte der Direktion und wirtschaftlichen Beratungsstelle. Der Leiter der eigenen Stellenvermittlung wird zur Frage des paritätischen Arbeitsnachweises referieren. Ferner Geschäftsbeschlüsse Angelegenheiten der Preisnormierung, die künftige Vertretung unseres Vereins in den Organen der SZV, sowie verschiedene vereinsinterne Angelegenheiten.

### Das Ende der Verdunkelung

Die speziell im Interesse der Grenzbevölkerung angeordnete sofortige Aufhebung der Verdunkelung, die übrigens schon seit einiger Zeit zur Diskussion stand, wird auch von der Hotelier mit Genugtuung und einem Gefühl der Erleichterung begrüsst. Aus unserem Gewerbe wird niemand dieser kriegsbedingten Massnahme eine Tirade nachweisen, denn abgesehen von den finanziellen Schwierigkeiten für die Verdunkelungseinrichtungen und die mit der Durchführung der Verdunkelung verbundenen Betriebserschwerungen, hatten die Vorschriften für die Mehrzahl der Hotels und Restaurants eine empfindliche Einengung der Geschäftsmöglichkeiten zur Folge. Die amtliche Mitteilung möchte freilich verhindern, dass man sich über die Wendung der Dinge allzusehr freut, indem ermahnt wird, dass die Verdunkelungseinrichtungen weiterhin in Bereitschaft zu halten sind, um jederzeit wieder verwendet zu werden, wenn Not an Mann kommt. Hoffen wir, dass es bei der Bereitschaftstellung bleibt und auch diese so bald wie möglich dem hundertprozentigen Friedensregime Platz machen kann.

### Aus dem Leserkreis

### Betrachtungen zu Hotelinserten

Der Leser des gastgewerblichen Inseratenteils unserer Tagespresse beobachtet, dass in Inseraten von Gasthöfen, Pensionen und Hotels der Inhaber oder verantwortliche Leiter einer Gaststätte oftmals mit Namen genannt ist, mit andern Worten, sich dem Leserkreis gewissermassen persönlich vorstellt. Es kann dieses Merkmal als Hinweis auf den persönlichen Einschlag, von welchem die Beziehungen zwischen Gast und Gastgewerbe in unseren Verhältnissen im allgemeinen getragen sind, aufgefasst werden. Die genannte Gepflogenheit ist gewissermassen Andeutung des in unserem Gastgewerbe hochgehaltenen Grundsatzes, wonach der Gast nicht nur wirtschaftliches Objekt sein soll und demzufolge eine Gaststätte mehr zu sein hat als eine unpersönliche oder gar seelenlose Vermittlungsstelle gastgewerblicher Dienstleistungen oder Konsumgüter. Den Ruf, den sich unser Gastgewerbe in den Zeiten seiner Blüte erworben hat, verdankt es zweifellos ebenso sehr den reichen Investitionen von Persön-

liten wie dem Namen, und wenn immer möglich auch noch seine Frau mit lauter Umständlichkeit begrüsst und konsultiert hätte. Junge Leute, die es nicht so weit gebracht haben, suchen sich wenigstens gegenseitig damit zu imponieren, dass sie jede Kellnerin im ganzen Lokal mit Vornamen kennen und ihr grosszügig die Hand geben und sie wie eine alte Freundin herzlich begrüßen.

Wie ich gehen will und aus diesem Grunde bezahlen möchte, werde ich noch auf eine weitere Erscheinung aufmerksam. Das ist die frühere Familie mit der gehobenen Stimmung. Sechs Kopf hoch wird gearbeitet, was man bestellen könnte, unter grossem Gelächter und Geschmatz. Meine Kellnerin wirt vor mir und ich sehe sie nicht an, höflich vorbeugend und mit erfrorenem Lächeln unter der Nasenspitze. Sie fühlt geradezu die ungeduldigen Blicke in ihrem Rücken. Ich schleiche zu ihr hin, züpfte sie am Ärmel und bezahle in diskretem Flüsterton meinen Kaffee. Die Sechse haben es nicht einmal gemerkt.

Anspruch auf Vollständigkeit wird nicht erhoben, sondern nur ein Hinweis auf die Suche nach sich nach Herzenslust noch weitere Kategorien heraus — à la carte. Guten Appetit!

lichkeitswerten wie der Bereitstellung von Sachgütern, Betriebsinstallationen und Fachkenntnissen.

Bekanntlich richtet sich die Inseratenwerbung nicht ausschliesslich an jenen Leserkreis, der sich unmittelbar mit konkreten Reise- und Ferienplänen trägt. Vielmehr erfüllt sie in zahlreichen Fällen die Funktion einer vox memoriae, welche beim Leser dereinst Erlebtes und Geschautes — oder auch nur Geplantes — neu auflieben, d. h. wieder gesenkt werden lässt. Man spricht von sogenannter Erinnerungsreklame. Erinnerungs-bilder gewinnen bekanntlich dann an Nachhaltigkeit und Haftungsvermögen, wenn es gelingt, sie in Beziehung zu setzen zu Begegnungen mit Personen, wenn Gedankenassoziationen hergestellt werden, welche zurückgehen auf persönliche Beziehungen zu anderen Menschen. Wohl in keinem anderen Erwerbszweig lässt sich unter Ausnutzung dieser Tatsache so aussichtsreich mit persönlichen Mitteln werben wie in der Hotellerie.

Angesichts dieser Erkenntnis mag es verwundern, wenn Betriebe des Gastgewerbes in ihrer Inseratenwerbung bewusst auf persönlichen Anstrich verzichten und sowohl in Zeitungsannoncen wie ähnlichen Publikationen von jeglicher Namensnennung des Inhabers oder verantwortlichen Leiters absehen. Dieses Vorgehen mag besonders dann unerklärlich anmuten, wenn die Leitung solcher Betriebe bekanntermassen seit Jahren in den gleichen bewährten Händen liegt. Eignermassen verständlich wird diese Erscheinung indessen, wenn man sich über die zunehmende Verwässerung Rechenschaft gibt, welcher der Hotelbesitzer aus bekannten Gründen ausgesetzt ist, wenn man sich vergegenwärtigt, wie viele Unternehmen aus den Händen persönlich haftender Unternehmer oder Teilhaber in die Obhut von Gläubigerkreisen übergehen, deren Berührungspunkte und Beziehungen zu der Hotellerie vielfach allzu einseitig in rein ertragswirtschaftlichen Gedankengängen befangen sind. Ohne den betreffenden Kreisen darags einen Vorwurf machen zu wollen, lässt sich jedenfalls nicht übersehen, dass unter Hotelier von der Kapitaliste her eine zunehmende Entpersönlichung droht, die sich zweifellos nicht zu ihrem Vorteil auswirken wird, die aber möglicherweise nur einen Ausschnitt aus einer allgemeinen Wirtschaftsentwicklung darstellt.

Zugegebenmessen soll und braucht das persönliche Moment nicht über Gebühr betont zu werden, kommt es in erster Linie doch auf die sachliche Leistung eines Betriebes an. Insbesondere in Stadt- und ausgesprochenen Passantenbetrieben, wo sich auf der polierten Oberfläche geschäftsmässiger Routine die wohlthuende Patina persönlicher Kontaktnahme nur schwierig anzusetzen vermag, kann die Person des Inhabers oder Betriebsleiters mitunter weitgehend in den Hintergrund treten, ohne dass dem Betrieb daraus Nachteile zu erwachsen brauchen, wenn gleich bestimmt auch hier die individuelle Note sich von anonymen Schablonenbetrieb nur vorteilhaft abheben kann. Jenes wohlhabegewogene, sich mit den Forderungen wirtschaftlicher Betriebsführung vertragende und zugleich den unangenehmen Beigeschmack eines unechten Empsemmens vermeidende Mass, von persönlicher Betätigung des Gastes sei es durch den Betriebsinhaber oder seine Mitarbeiter, bildet wohl Bestandteil jener gastgewerblichen Tugenden, welche weder aus den Kompagnien gastgewerblicher Technik noch den wohlfeilen Handbüchern geschäftlichen Erfolgs zu erwerben sind, sondern die nur auf jenem geistigen Boden zu wachsen vermögen, auf dem die Gaststättkultur gedeiht.

Eine Art von gastgewerblicher Inseratenreklame, welche sich nicht als gewissschaltig behaltend indessen nicht unberechtigt scheinen, bilden jene Anzeigen, in welchen der Inhaber oder Leiter eines Gastbetriebes seine eigene Person in einer Art und Weise unterstreicht, welche alles übrige überschattet. Zwar finden wir es durchaus in Ordnung, wenn der Inhaber einer populären Gaststätte oder eines Spezialitäten-Restaurants sich seiner Kundschaf unter der unkonventionellen Etikettierung «chez Fritz» oder ähnlich in Erinnerung ruft und möglicherweise gar ein Konterfei seiner eigenen Person, mit den äusseren Attributen eines Escossier angetan, für sein Unternehmen werben lässt. Die Pflege eines gewissen «genre» hat vieles für sich und kann — solange sie sich keine Abstecke in die Kundgebiete des Käseschmelzeschmelzes lässt — sympathisch ansprechen. Entschieden geringere Aussichten, ernst genommen zu werden, hat aber diese Art von Werbung, wenn der Versuch unternommen wird, sie in mehr oder weniger sinnreicher Abwandlung auf Grand Hotels anzuwenden.

Der erfolgreiche, das Vertrauen des Publikums gewinnende Hotelier ist im allgemeinen doch wohl jener rastlose Buchhalter, der sich in erster Linie auf die Kette hinter der Kullissen versteht und nebenbei noch soviel Zeit findet, um seinen Gästen ein Stück persönlicher Fürsorge angedeihen zu lassen, soweit dies der Sache förderlich sein kann. Hotelinserte indessen, in welchen der Name des Hoteliers als Zugstück dienen und gewissermassen die Funktion der lauten Werbetrommel übernehmen soll, können bei den bestgemeinten Absichten auf geteilte Aufnahme stossen. Die Pflege des Persönlichen hat ihre natürlichen Grenzen und soll nicht zu tun haben mit Personenkultur. Vielleicht gilt auch hier das Gesetz: Wenn von etwas zuviel angeboten wird, sinkt dessen Preis. W. R.

## Kriegswirtschaftliche Orientierung

Die Gruppe Hauswirtschaft des Kriegs-Ernährungs-Amtes teilt mit:

### Unstatthafte Coupongewinne bei Backwaren.

Gastgewerbliche Betriebe, die ihre Backwaren nicht selber herstellen, sondern beim Bäcker oder in einem Lebensmittelgeschäft beziehen, müssen dafür die entsprechenden Brot- bzw. Mählzeitecoupons abgeben. Bekanntlich erhält man für 1 Mc oder Coupons für 100 g Brot durchschnittlich vier Stück Pâtisserie. Auch die übrigen Backwaren werden vom Bäcker oder den sonstigen Lebensmittelgeschäften genau nach den Vorschriften des Eidgenössischen Kriegs-Ernährungs-Amtes bewertet: sind sie fertig abgepackt, so ist meistens die erforderliche Couponzahl auf der Packung angegeben. Der Gastwirt darf vom Gast

## Winterunrucht für Ferienkolonien gesucht!

Das Schulfürsorgeamt von Basel-Stadt teilt uns mit, dass im Hinblick auf die langen Winterferien vom 25. Dezember bis 20. Januar in dieser Zeit Ferienkolonien durchgeführt werden sollen. Zu diesem Zwecke wünscht das genannte Amt mit Inhabern von Hotels, Pensionen oder Skihütten in Verbindung zu treten, welche ihre Objekte als Unterkunft zur Verfügung stellen wollen. Interessenten belieben sich direkt mit dem Schulfürsorgeamt Basel-Stadt in Verbindung zu setzen.

nun auf keinen Fall mehr Coupons für zugekauft Backwaren verlangen, als er selbst dafür auslegen musste, — mit anderen Worten, er darf daran keine «Coupungewinne» machen, sondern er muss sich in die vorschriftsmässige Bewertung halten, und zwar hat diese Bewertung auf den Viertel-Mahlzeitecoupon genau zu erfolgen.

### Mitgehen — mitgefangen — mitgehangen!

Ein Angestellter eines grossen Gastwirtschaftsbetriebes kamte in seinem Heimatkanton einen Händler, der bereit war, «gefälligkeithalber» rationierte Lebensmittel ohne Coupons zu liefern, und sich diese «Gefälligkeit» allerdings recht bezahlen liess. Der Leiter des Betriebes kamte der Versuchung nicht widerstehen und liess durch seinen Angestellten grössere Mengen dieser «schwarzen» Ware kaufen, wobei die Sendungen an die Adresse des Angestellten gingen, der sie dann seinem Prinzipal übergab. Aber eine kriegswirtschaftliche Kontrolle brachte den verbotenen Handel an den Tag. Neben dem Händler und dem Betriebesleiter wurde auch der Angestellte zu einer hohen Geldbusse verurteilt. Trotz dem er selber eigentlich keinen Vorteil von der ganzen Angelegenheit gehabt hatte, war er doch mitbeteiligt gewesen an einer Tat, die unsere Volkswirtschaft schädigte. Also Hände weg vom Schwarzhandel, auch wenn es sich nur um eine «Gefälligkeit» handelt!

### Was sind «Eiprodukte»?

Auf Grund der Quotentabelle für Ende August/Anfangs September höchstens 75% der Eierzeugung in Schalenener bezogen werden. Für den Rest stehen «Eiprodukte» zur Verfügung.

Vollei-, Eiweiss- und Eigelbpulver sind infolge Leerung der Lagerbestände und Unterbindung der Zufuhren aus den europäischen Häfen gegenwärtig nicht mehr käuflich. Mit den Ge für Eiprodukte sind im Handel zurzeit praktisch nur noch Eiweiss- und Gefrierer letztere schon in relativ kleinen Mengen von 1 kg an (entspricht rationierungstechnisch 15 Eiern) erhältlich.

Nicht unter den Begriff «Eiprodukte» fallen die Ersatzstoffe für Eier. Diese werden nicht aus Eiern hergestellt. Als hauptsächlichstes Ausgangsmaterial dient Magermilchpulver. Alle diese Ersatzstoffe sowie die übrigen Konditoreistoffe, die aus Milchprodukten gewonnen werden, sind heute rationiert. Sie können gegen Milchcoupons bezogen werden.

### Gute Gemüse- und Obststernen.

Es braucht heutzutage wohl kaum lange Erklärungen darüber, warum unsere Zufuhren sich immer schwieriger gestalten; ein Blick auf die Karte wird jeden davon überzeugen, wie ernst unsere Lage geworden ist. Gewiss ist kein Anlass zur Panik vorhanden, das ist ein wichtiger Hinweis trifft diese Massnahmen auf lange Sicht und hat auch diese Entwicklung in seine Berechnungen einbezogen. Immerhin werden wir damit rechnen müssen, dass wir in unserer Ernährung noch mehr als bisher auf die einheimische Produktion angewiesen sind. Und da können wir mit Erleichterung und Dankbarkeit feststellen, dass man auf manchen Gebieten sogar fast von einem Überfließen sprechen kann. Das ist bei einer Reihe von Gemüsen und Früchten der Fall. Es besteht momentan ein sehr grosses Angebot an Rübli, Frühkabis, Wurz- und Krautstiefeln. Man rechnet zudem mit einem grossen Anfall an Winterkabis, so dass voraussichtlich viel Sauerkraut eingemacht werden wird.

Auch die Meldungen über die Obsterte lauten recht günstig. Man erwartet bei den Birnen eine Rekordernte. Es ist vorgesehen, grosse Mengen zu röhren und zu Süsmost und Konzentrat zu verarbeiten. Auch Apfel wird es genügend geben, wenn auch nicht ganz so viel wie letztes Jahr. Und wenn das Wetter weiterhin günstig bleibt, so werden uns auch grosse Mengen einheimischer Tafeläpfel zur Verfügung stehen. Das gibt Gewiss für alle Gastwirte erfreuliche Nachrichten. Die Rationen sind teilweise kleiner geworden; da leisten die einheimischen Gemüse und Früchte, die nicht rationiert sind, in der Küche unschätzbare Dienste.

### Unverständliches.

Da wird in gewissen Betrieben immer wieder über zu kleine Fleischzuteilungen geklagt, und so oft stossen die Kontrolleure des Kriegs-Ernährungs-Amtes gerade in diesen Betrieben darauf, dass an fleischlosen Tagen Fleisch oder dass zur gleichen Mahlzeit zwei Fleischgerichte abgegeben wurden. Abgesehen davon, dass Art 5 der Verfügung Nr. 102 letzteres ausdrücklich verbietet (und zwar — wohlgemerkt — auch an Sonntagen und für Hochzeiten), widerspricht eine solche Menüsammensetzung auch jeder vernünftigen Einteilung der Fleischpunkte. Das Schinkenröllchen zum Hors-d'œuvre, Cipolata in der Vorspeise, die Sauce financière zu den Hörnli, all das summiert sich eben doch. Mit dem strikten Verbot auch der kleinsten Fleischabgabe in der Vorspeise (ausgenommen Fleischresten), sofern die Hauptspeise Fleisch enthält, will die Verfügung Nr. 102 des Kriegs-Ernährungs-Amtes den Gastwirten ja nur helfen, mit den Fleischpunkten auszukommen.

Auch bei der Verwertung von Fleischresten muss man sich gelegentlich fragen, ob es nicht manchmal klüger wäre, dieselben an den Fleischtagen in der Hauptspeise zu verwerten und zur Abwechslung Hauptfleisch oder Fleischastete u. a. zu verwenden, als sie zu verbrennen. Es gibt Betriebe, die das schon lange eingesehen haben und danach handeln.

**Die Lebensmittelrationierung im Oktober 1944**

Gegenüber dem letzten Monat sind folgende Änderungen zu verzeichnen:

**Quoten:** Reduktion in der Bezugsgruppe 1 der Warengruppe B, Erhöhung in der Bezugsgruppe 11 der Warengruppe M, Reduktion der Zuteilungsquote auf 50% in allen Bezugsgruppen der Bezugsgruppe 20 (KTK-Produkte).

**Höchstbegrenzungen:** Aufhebung der Bezugsmöglichkeit für Bezugsgruppe 6 in der Bezugsgruppe 1.

**Pflichtbezüge:** Heraufsetzung des Pflichtbezuges für Hülsenfrüchte in allen Bezugsgruppen. Dagegen Aufhebung des Pflichtbezuges für gereinigtes Kalbfleisch in allen Klassen.

**Abgabe von Invertzuckersirup an kollektive Haushaltungen**

Die Waren-Sektion im eidg. Kriegs-Ernährungsamt teilt mit:

Das Eintreffen neuer Importe von Invertzuckersirup gestattet es, den Betrieben des Gastgewerbes wiederum eine beschränkte Menge dieses Zuckerstoffes zur Verfügung zu stellen. Die Eidg. Preiskontrollstelle hat den Abgabepreis auf Fr. 3.— per kg franko Empfangsstation des Käufers bei Bahnsendungen und franko Domizil bei Camionsendungen festgesetzt. Da die Ware hauptsächlich in Kesseln importiert wird, ist es erwünscht, dass die Bezugsden mit der Verteilung beauftragten Grossisten eigene Gebinde zur Verfügung stellen.

Kollektive Haushaltungen, welche Invertzuckersirup zu beziehen wünschen, werden ersucht, der Waren-Sektion im KEA, Brunnenrain 8, Bern, bis spätestens 15. Oktober 1944 ein schriftliches Gesuch mit folgenden Angaben einzureichen: *Firma und genaue Adresse des Geschäftstellers — Art des Geschäftsbetriebes (Hotel, Restaurant, Tea Room usw.) — Anzahl der im Jahre 1943 der zuständigen Stelle als kollektive Haushaltung zum Umtausch abgelieferten Gäste-Mc. (Diese Angabe ist von der zuständigen kantonalen oder Gemeinde-Rationierungsstelle bescheinigt zu lassen.) — Gewünschte Menge Invertzuckersirup.*

Die Zuteilung von Invertzuckersirup geschieht grundsätzlich nach Massgabe der im Jahre 1943 zum Umtausch abgelieferten Gäste-Mc. Die maximale Bezugsberechtigung beträgt

**100 gr Invertzuckersirup pro 100 Gäste-Mc**

Nachdem Lieferungen aus preislichen Gründen in der Regel nur in Mindestmengen von 25 kg ausgeführt werden sollten, ist es erwünscht, dass für kleinere kollektive Haushaltungen desselben Platzes ein gesamthafter Bezug organisiert wird. Die Lieferung des Invertzuckersirups erfolgt durch einige von unserer Sektion bezeichnete Grossisten der Lebensmittelbranche. Wir werden diese Firmen ermächtigen, die von uns auf Grund der eingereichten Bezugsanträge bewilligten Mengen zum Versand zu bringen und sich diesbezüglich mit den betreffenden kollektiven Haushaltungen in Verbindung zu setzen.

Jeder Bezug von Invertzuckersirup über die von uns bewilligte Menge hinaus ist unstatthaft. Andererseits sind die kollektiven Haushaltungen zur Abnahme der von uns auf Grund ihres Bezugsantrages festgesetzten Mengen verpflichtet. Der zugewiesene Invertzuckersirup darf ausschliesslich zur Verarbeitung im eigenen Betrieb verwendet werden; jeder Weiterverkauf ist somit untersagt. Da es den kollektiven Haushaltungen freigestellt ist, von der Bezugsmöglichkeit Gebrauch zu machen oder nicht, darf der verhältnismässig hohe Einstandspreis des Invertzuckersirups unter keinen Umständen zu Gesuchen um Preiserhöhung für die damit hergestellten Speisen oder Getränke Anlass bieten.

Wir machen die kollektiven Haushaltungen noch ausdrücklich darauf aufmerksam, dass Gesuche, die nicht alle vorstehend von uns verlangten Angaben enthalten, nicht berücksichtigt werden können.

**Quotentabelle für kollektive Haushaltungen**

Bezugsquoten pro 100 Mahlzeitencoupons (Mc) und Zuteilungsquoten für Kaffee, Tee, Kakao (KTK-Waren) für Ende September 1944/Anfang Oktober 1944

Betriebs-angehörige		Bezugskategorie I.					
Betriebsinhaber oder Leiter Angehörige seines Haushaltes und Personal (Arbeiter, Angestellte usw.) soweit im Betrieb verpflegt		Speiserestaurants und Speisewirtschaften Vegetarische Restaurants Küchlwirtschaften Speisewagen- und Dampfschiff-restaurants Militärrantinen und Soldatenstuben	Hotels Hotels Garni Gasthöfe Fremden-pensionen mit hotel-ähnlichem Charakter	Gastwirtschaften Cafés Kaffeestuben Tea-Rooms Bars Dancings	Selbständige Kiosks und Perron-Buffets Traiteurs Wohltätigkeits-veranstaltungen		
Bezugsklasse Nr.	1 +	10	11	13	14		
Art der Bezugsklasse (siehe Erläuterungen oben links)	FMA	FMA	MA	F	Z		
Waren-gruppe	Bezugs-gruppe	Höchstbezug für					
A	1, 51, 57	Zucker von der Bezugsberechtigung A maximal: 250 gr FH-Waren (Konfitüre usw.) 100% Schokolade- u. Zuckerwaren-Halbfabrikate/Konditoreihilfsstoffe von der Bezugsberechtigung A maximal: 0%	600 gr	550 gr	700 gr	—	
B	2, 3, 4, 75, 76, 14, 6, 30	Reis von der Bezugsberechtigung B maximal: 800 gr Teigwaren " " " Hülsenfrüchte " " " Hafer (Hirse) " " " Gerste (Hirse) " " " Mehl (Hirse) " " " Mehl/Mais (Hirse) " " " Käse " " "	1400 gr	2200 gr	—	3000 gr	
C	7, 10, 13, 19, 12	Speiseöl von der Bezugsberechtigung C maximal: 300 gr Fett/Öl " " " Butter " " " Bäckermargarine " " " Speck/Schweinefett " " " Rahm, 2 1/2 dl = 100 gr " " "	500 gr	500 gr	600 gr	—	
D	35, 36, 37	Schaleneier von der Bezugsberechtigung D maximal: 1 St. Eiprodukte 100% Vollpulver 0%	1,5 St.	1,5 St.	—	—	
F	45	Fleisch	700 P.	2000 P.	3000 P.	—	
J	60	Brot	4200 gr	4400 gr	3000 gr	7000 gr	
M	70	Milch	5,5 lt	5,5 lt	3 lt	10 lt	
KTK	20, 21	Zuteilungsquoten für KTK-Waren in % des festgestellten früheren normalen Monatsdurchschnittes. Sonderzuteilung von Milch-Gc: Je 100 P. der Bezugsgruppen 20, 21, und 22, höchstens 1,5 dl Milch.			50%   50%		
<b>Umtauschmöglichkeiten und Umtauschverhältnisse:</b>		C in B 100 gr = 200 gr F in B 100 P. = 50 gr M in B 1 dl = 15 gr		A in B (nur Käse) 100 gr = 100 gr A in J 100 gr = 150 gr A in M 100 gr = 5 dl C in B (nur Käse) 100 gr = 200 gr C in J 100 gr = 350 gr C in M 100 gr = 10 dl J in M 100 gr = 3,5 dl M in A 1 dl = 15 gr M in J 1 dl = 25 gr		F in B 100 P. = 50 gr J in B (nur Käse) 100 gr = 60 gr	
<b>Zeitpunkt des Umtausches von Bezugsberechtigungen:</b>		Jede Art des Umtausches einer Bezugsberechtigung in eine andere darf nur im Zeitpunkt der Einreichung des Bezugsantrages F 3c erfolgen. Ein Umtausch von bereits zugewiesenen Gc einer Ware in andere Gc darf unter keinen Umständen vorgenommen werden.					
<b>Hinweise:</b>		Die kWh der Bezugsgruppen I, II, III und IV können bei Belegung von Bezugsgruppe 13 der Warengruppen A, C und M in Warengruppe J (Brot) bzw. die Warengruppen A, C und J in Warengruppe M (Milch) umtauschen; diese Umtauschmöglichkeiten sind geschaffen worden im Hinblick auf die Verpflichtung, gegen 1 Mc 100 gr Brot oder 4 dl Milch abzugeben.					
<b>Bemerkungen:</b>		Für die Bezugsgruppe 1 sind die gleichen Höchstbezugsbegrenzungen (ausgenommen bei Warengruppe A und Warengruppe D) und Umtauschmöglichkeiten wie für die jeweilige Bezugsgruppe des Betriebes anzuwenden.			Die kWh sind verpflichtet, mindestens 30% der Bezugsberechtigung B in Hülsenfrüchten (Bezugsgruppe 4.) zu beziehen.		

**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

**INSERATE LESEN** erwirkt vorteilhaftern Einkauf!

**COURVOISIER COGNAC**  
THE BRANDY OF NAPOLEON

Generaldepôt für die Schweiz:  
**JEAN HAECKY IMPORT A.-G., BASEL**

**ON DEMANDE**  
pour le 1<sup>er</sup> octobre dans maison de 1<sup>er</sup> ordre à Montreux

1 commis de cuisine-pâtissier  
1 apprentie-fille de salle  
1 aide-lingère

Places à l'année. — Offres et certificats sous chiffres  
O.C. 2502 à la Revue suisse des Hôtels à Bâle 2.

Schlaraffia - Matratzen - Schlaraffia - Matratzen - Schlaraffia - Matratzen

Wenn Matratzen, dann

**Schlaraffia-Matratzen**

Die weitaus besten in Material und Verarbeitung  
Seit 1927 schweizerische Qualitätsarbeit  
Erhältlich in allen Fachgeschäften

Bezugsquellennachweis und Prospekte durch

**Schlaraffiawerk A.G., Basel**  
Dreispietz Zufahrtstrasse VIII Telefon 31894

Schlaraffia-Matratzen - Schlaraffia - Matratzen - Schlaraffia - Matratzen

Die Wiederholung vervielfacht die Wirkung Ihrer Inserate!

**GESUCHT**  
für kommende Wintersaison in erstkl. Hotel Graubündens

1 Lingère-Stopferin-Glätterin  
1 Obersaitochter-Barmaid  
1 Aide-pâtissier  
1 Aide de cuisine  
1 Wäscherin  
1 Casserolier-Helzer  
2 Saal-Lehrtöchter

Gef. Offerten unter Chiffre H.G. 2501 an die Schweizer Hotel-Revue, Basel 2.

**Hotelfachmann u. Restaurateur**  
initiativ, weltbegeistert, in den besten Jahren,  
sucht

**Pacht od. Direktion**

von grösserem Betrieb. — Offerten unter Chiffre P. D. 2473 an die Schweizer Hotel-Revue, Basel 2.

**FERRUM-**

**WÄSCHEREIANLAGEN**  
arbeiten wirtschaftlich und helfen sparen!

**FERRUM AG., MASCHINENFABRIK, RUPERSWIL**  
Verkaufsbüro: Zürich, Löwenstrasse 66, Telefon 74887

## Totentafel

Frau M. Geyer †

Ein herbes Geschick wollte es, dass in der Familie Geyer vom Hotel St. Gotthard in Basel erneut Trauer eingekehrt ist. Kaum dass sich das Grab über Herrn Albert Geyer-Hofmann geschlossen hatte, der kürzlich im Alter von 68 Jahren von schwerem Leiden erlöst wurde, hat die Familie nun den Heimgang der Mutter, Frau Marie Geyer, geb. Hofmann, zu beklagen. Auch für sie bedeutete der Tod Erlösung von langer, geduldig ertragener Krankheit. In einem Abstand von nur 17 Tagen folgt die Verstorbene ihrem Gatten in die ewige Heimat. Den so schwer betroffenen Hinterbliebenen sprechen wir an dieser Stelle unser tiefes Beileid aus.

R. Hertler †

Der schweizerische Wirtverein und vor allem dessen Fachschule im Zürcher Belvoirpark beklagen den unerwarteten und bedauerlichen Verlust von Herrn Richard Hertler-Hochuli, der seit vielen Jahren diese gastgewerbliche Bildungsstätte als Direktor leitete. Der in weiten Kreisen ebenso bekannte wie geschätzte Fachmann und Pädagoge fiel einem tragischen Unglücksfall im Verlaufe seiner wohlverdienten Ferien zum Opfer. Der Schwesterorganisation und der Wirtschule sowie der Familie des allzfrüh Verstorbenen kondolieren wir herzlich zu dem Verluste, der sie alle betroffen hat.

## Aus den Sektionen

### Hotelier-Verein Thun und Umgebung

Am 10. September schloss der Kursaal Thun seine Pforten. Das wird jeweils als Signal zum Abbruch einer Saison für uns Hoteliers gedeutet. So liess es sich der Hotelierverein nicht nehmen, diesen Abschluss mit einem Besuch bei seinem treuen Mitglied und Vize-Präsidenten, Herrn Bütikofer, zu verbinden. Eine stattliche Zahl Hoteliers versammelte sich letzten Donnerstag

nachmittag im Kursaal Thun, welcher Anlass durch die Anwesenheit unserer Gattinnen verschönert wurde, die sich nach einer aufopfernden Saison auch einige Stunden Ruhe und Erholung gönnten. In froher, gediegener Stimmung verbrachten wir den Nachmittag und verabschiedeten uns mit der Hoffnung, dass die nächste „Kursaal-Zusammenkunft“ im Zeichen des langersehnten Friedens stattfinden. R. H. R.

**Wichtige Mitteilung:** Am 25. September 1944, nachm. 15 Uhr, findet in Thun, Hotel Falken, eine wichtige und dringende Versammlung statt. Zur Behandlung steht als einziges Traktandum die Reorganisation des Verkehrsbureau Thun. Die Herren Stadtpräsident Kunz, Fürspr. Berger, Vorsteher des Verkehrsbureau von Thun, und Dir. Hartmann vom Verkehrsverband Thunersee werden zu dieser Versammlung eingeladen.

## Veranstaltungen

### Unsere Künstler im Weingelände

Eine graphische Ausstellung der Schweizerischen Zentrale für Verkehrsförderung im Zürcher Kongresshaus

Der Herbst mit all seinem Segen, seinen leuchtenden Farben, die frohen Lesarbeiten in den Reben, das Leben und Treiben in unsern Winderdörfern an hellen Seegestaden oder heissen Sonnenhängen, wie oft schon sind sie geschildert worden!

Die Zeichner und Graphiker stehen hier nicht abseits. Wie sie die Jahreszeit erfassen, was sie im Herbst, während der Weinlese, zu schaffen vermögen, das wird die Ausstellung zeigen, welche von der Schweizerischen Zentrale für Verkehrsförderung für zwei Septemberwochen in Zürich organisiert worden ist. Die SZV hat in den letzten Jahren eine Anzahl unserer besten Graphiker eingeladen, die „Wimmel“-Stimmung in den verschiedensten Landesteilen einzufangen und wiederzugeben. Das Resultat ist denkbar erfreulich. In erfrischender Lebendigkeit, in köstlicher Abwechslung sind Darstellungen der Landschaft und des Volkes aller unserer bekannten Reb-

gebiete entstanden, welche ausgezeichnet den jeweiligen Charakter einer Gegend treffen. Die Ausstellung ist mit einem fröhlichen Traubenverkauf verbunden, damit sich zum geistigen Genuss des Betrachtens auch ein leiblicher von besonderer Frische und Süsse geselle. Die Ausstellung erfüllt so in hervorragender Weise einen doppelten Zweck: unsern Künstlern die Möglichkeit zu bieten, die Produkte ihrer Tätigkeit zu zeigen, und daneben ganz allgemein für den Herbst und seine Schönheiten zu werben.

## Tagung katholischer Hotel- und Restaurant-Angestellter

Der Verband katholischer Hotel- und Restaurant-Angestellter der Schweiz (Horesa) führt Mittwoch, den 20. September in Kastanienbaum am Vierwaldstättersee eine Studientagung durch. Die einzelnen Referate mit reichlicher Aussprachegelegenheit kreisen um die Frage unserer Arbeitsauffassung. Nach einem Überblick über nichtchristliche Arbeitsauffassungen (Kommunismus, Materialismus usw.) vom Sekretär des Verbandes legt Herr O. Frei-Eck, Chef de cuisine und Verbandspräsident, die christliche Arbeitsauffassung dar. Herr Ender, Chef de service, Luzern, spricht über die Würde der Arbeit und menschenwürdige Arbeit. Zum Schluss behandelt H. H. Jos. Wiget das Thema: Charakterbildung durch Arbeit und Apostolat der Arbeit. Für solche, die zwei Tage frei machen können, folgt noch eine Bergtour auf den Pilatus.

## Geschäftliche Mitteilungen

Ohne Verantwortung der Redaktion

### Plan suisse

Einen nützlichen Beitrag zur Überbrückung des gegenwärtigen Zuckermangels liefert die Nahrungsmittel-Abteilung der Firma G. Grisard A. G., Basel, in Form ihrer Puddingmasse „Plan suisse“. Auf Basis von Invertzucker und Agar-Agar erstellt, lassen sich mit „Plan suisse“ mannigfaltige Desserts erstellen. Die Hauptvorteile von „Plan suisse“ sind:

Verzicht auf künstliche Süsstoffe durch ausreichen den Gehalt an Invertzucker, welcher eine weitere Zuckermenge bei der Verwendung überbrückt.

„Plan suisse“ ergibt weder pappige noch mehlig Puddings, sondern schmelzende Crème-Caramel-Desserts in bester Vorkriegsqualität. (Siehe Inserat.)

### Neuenburger Lehranstalten

Die Studienstadt Neuenburg, voll frohbe-schwungen Lebens, traf weitblickend schon ihre Vorbereitungen zur Vermittlung einer fundamentalen Berufsbildung, die den Weg in eine aussichtsreiche Zukunft erleichtern wird.

Die Schweiz als Reiseland hatte zu Friedenszeiten schon Weltbedeutung und wird nach dem Kriege noch in vermehrtem Masse zum Zentrum internationalen Fremdenverkehrs werden. Bereiten Sie sich heute schon darauf vor, um im gegebenen Moment gerüstet zu sein und absolvieren Sie Ihre Studien in Neuenburg, wo in einzigartiger Gelegenheit einer jungen Generation das Tor zu zahlreichen Berufen und Möglichkeiten geöffnet wird.

An der höheren Handelsschule erreichen Sie das Diplom für Verkehrsstudium, das Sie befähigt, verantwortungsvolle Posten in allen einschlägigen Ämtern auszufüllen, sei es bei den Bundesbahnen, in Erziehungs- und Sportinstituten, Flug- und Schiffahrtsgesellschaften usw. sowie in Verkehrs-büros von nationaler und internationaler Bedeutung.

Die Schweizerische Fachschule für das Gastgewerbe vermittelt ihren Schülern gründliche Kenntnisse in Küche, Service, Weinkunde, Betriebslehre und allen Teilen des Gastgewerbes. In enger Zusammenarbeit mit der höheren Handelsschule erfolgt ausserdem eine sorgfältige Vorbereitung in Französisch und allen Handels-fächern.

Beide Lehranstalten sind darauf bedacht, tüchtige Menschen heranzubilden, zur Verwirklichung ideeller und praktischer Werte beizutragen und sich in den Dienst der zukunftsreichen Berufsgruppe zu stellen.

Redaktion — Rédaction:  
Dr. M. Riesen — Dr. A. Büchi



## TRÄUBEN, REBEN WINZERLEBEN

UNSERE KÜNSTLER IM WEINGELÄNDE

### AUSSTELLUNG

IM ZÜRCHER KONGRESSHAUS VOM 18.-29. SEPTEMBER 1944

### TRAUBENVERKAUF

ENTRITT FREI

GEÖFFNET, VON 9-21 UHR SAMSTAG/SONNTAG GESCHLOSSEN  
SCHWEIZERISCHE ZENTRALE FÜR VERKEHRSFÖRDERUNG  
PROPAGANDAZENTRALE FÜR ERZEUGNISSE DER LANDWIRTSCHAFT



Die Qualitätsmarke für schalldichte  
Telephonkabinen  
Türen u. Isolationen  
ANTIPHON A. G.  
Zürich, Tel. 2 15 00

Pour  
améliorer  
vos mets  
ajoutez...



Dégustation  
Comptoir Suisse Lausanne  
Stand 221  
Galerie Halle I



Bier  
mit etwas Gutes

On se souvient plus longtemps de la qualité  
que du prix. Achetez vos bons vins rouges chez

**BLANK & Co. Vevey**  
la maison des vins rouges fins.

### Zu vermieten

infolge Berufsaufgabe per sofort oder später an bester Lage in Basel neuzeitlich eingerichtetes

### Speiserestaurant mit Tea-Room

und grossen Garten. Für tüchtige Fachleute subsonende Existenz. Bewerber mit eigenem Betriebskapital erhalten Auskunft unter Chiffre D 6825 O an Publicitas Basel.

Zu verkaufen krankheitshalber, moderne, kleinere

### Familien-Pension

in Villars. Aller Komfort. Anfragen sind zu richten unter Chiffre F. P. 2476 an die Hotel-Revue, Basel 2.

### Passanten-Hotel-Restaurant

eventl. mit Bar

in grösserer Schweizerstadt auf Frühjahr 1945 von fach-tüchtigem, leistungsfähigem Ehepaar

zu kaufen evtl. zu pachten gesucht.

Offerten unter Chiffre H. R. 2512 an die Schweizer Hotel-Revue, Basel 2.

On cherche pour Genève

### Chef seul

pour hôtel moyen. Place à l'année. S'adresser à l'Hotel-Regina, Genève.

### Barman

très expérimenté, 4 langues

cherche place pour saison d'hiver.

Offres sous chiffre F. M. 2492 à l'Hotel-Revue à Bâle 2.

Grösseres Restaurant-Tea-Room in Grosstadt sucht auf Anfang Oktober eine

### Hotelsekretärin

Französische und deutsche Korrespondenz erforderlich. Nur Personen, welche praktische Erfahrung in allen Zweigen der Hotelbranche haben, wollen sich melden. Offerten unter Chiffre R. T. 2477 an die Schweizer Hotel-Revue, Basel 2.

### Pâtisseries SCHWITTER A.G.

BASEL (ALLSCHWILERSTR. 30) TEL. 2 48 55  
ZÜRICH STAUFFACHERSTR. 45 TEL. 5 67 35  
LAUSANNE - 2 GRAND PONT TEL. 3 10 44

## FEHLT IHNEN DER ZUCKER?

Wir liefern Ihnen denselben punktfrei in Form von

## FLAN SUISSE

### Puddingmasse

FLAN SUISSE mit Invertzucker erstellt, ist naturgezuckert. FLAN SUISSE auf Agar-Agar-Basis ist weder pappig noch mehlig, sondern kühl schmelzend. Mit FLAN SUISSE erstellen Sie feine Puddings, Süsspeisen und Glaces, ohne weitere Zugabe von Zucker.

Bitte bedenken Sie sich des nachfolgenden Gutscheines, indem Sie denselben mit 5 Rp. frankiert an unsere Adresse senden und vergleichen Sie FLAN SUISSE mit anderen Produkten.

GUTSCHEIN für 1 Gabelt FLAN SUISSE mit beiliegendem Rezeptblatt.  
G. GRISARD R. G., BASEL 16  
Nahrungsmittelabteilung

Absender: .....  
Ort: ..... Strasse: .....

**Optimus**  
der bessere  
Kunstharz-Klosettsitz  
mit Patentscharnieren  
Keine oxydierbaren Metallteile  
schwarz  
weiss  
mahagoni

**HUB** HANS U. BOSSHA D. A. G.  
SANITÄRE APPARATE IM GROS  
ZÜRICH - Giesshübel - LUGANO

## Leitung oder Pacht

eines mittelgrossen Hotels (auch Jahresgeschäft)  
Übernimmt junges, initiatives Hotelierspaar  
mit grossem Sommergeschäft. Off. erbeten unter Chiffre H. P. 2500 an die Hotel-Revue, Basel 2.

Zu pachten evtl. zu kaufen gesucht  
auf Frühjahr 1945 von tüchtig, Fachleuten guteingerichtetes

## Hotel-Pension

mit 30-40 Betten  
Jahres- oder Saisonbetrieb. Offerten unter Chiffre H. S. 2474 an die Schweizer Hotel-Revue, Basel 2.

## TEKA

die Schweizer-  
Qualitäts-  
Kaffeemaschine  
Lieferung direkt ab Fabrik  
Verlangen Sie Vertreter-  
besuch

## TEKA A.G.

BASEL 5  
Telefon 4 44 55

Comptoir Suisse Lausanne  
Halle I E, Stand 182

**BASEL 5**



## Optimisme?

Il se trouve parfois, non seulement de jeunes hôteliers pleins d'entrain et d'espoir en l'avenir, mais aussi des hôteliers d'âge mûr pour nous dire que l'on devrait une fois mettre un terme à nos plaintes sur la situation et ne pas toujours voir tout en noir. Une telle attitude ne sert à rien à l'égard des autorités qui savent parfaitement où nous en sommes et d'autre part nuit à un crédit, que nous n'avons plus il est vrai depuis bien des années, mais qui devrait nous revenir à l'avenir. Quant aux hôtes, il est superflu de leur faire grise mine et de leur décrire nos misères, car ce qu'ils viennent chercher à l'hôtel c'est un accueil cordial et des visages aimables. Ces critiques font en outre remarquer que le pessimisme anéantit tout entrain et courage dans l'exercice de la profession et que les jeunes générations finiront par battre de l'aile et par tourner leurs regards vers d'autres professions. Or la carrière hôtelière est précisément une de celles qui ont de grandes chances d'avenir.

Si nous examinons la situation de certains de nos hôtels, il est évident que ces critiques ont parfaitement raison. On constate que des hôteliers qui ne se sont pas fait trop de soucis, sans toutefois qu'on puisse les accuser de légèreté, se sont également étonnamment maintenus à la surface pendant ces cinq années de guerre. Dans l'hôtellerie saisonnière, on est enclin à croire que le succès n'est dévolu qu'aux hôtels de plaine dont les affaires marchent encore bien, tandis qu'à la montagne on nous déclare qu'il ne suffit pas d'avoir du courage et d'aller de l'avant. Tant que la clientèle étrangère fera défaut, on ne pourra avec la meilleure volonté du monde, obtenir de meilleurs résultats et dans bien de cas il sera même inutile d'ouvrir la maison. Il faut avouer que ces déclarations de l'hôtellerie saisonnière sont tout à fait pertinentes. Pour faire rentrer nos hôtels de montagne, nous devons en effet pouvoir compter sur 10 à 12 millions de nuitées d'hôtes étrangers. Tant que ce nombre ne sera pas atteint, l'hôtellerie ne jouira pas de bases solides. Nous ne pouvons pas non plus nous imaginer qu'en ces dernières heures de guerre l'appui des autorités nous permettra d'écartier facilement les plus graves écueils devant lesquels la crise nous ait jamais placés. Depuis cinq ans, nous attirons sans cesse l'attention des autorités sur notre situation en leur adressant requête sur requête et en formulant postulat sur postulat. Or, il n'y a qu'un minimum qui ait pu être réalisé jusqu'ici. Nous avons en tous cas pu constater pendant ce temps qu'un groupement professionnel de l'importance de l'hôtellerie ne pouvait véritablement remonter le courant que par ses propres forces. L'Etat n'est pas en mesure de nous accorder les secours qui nous seraient nécessaires. Pour le seul assainissement de l'hôtellerie il devrait dépenser des centaines de millions de francs et, si une industrie comme la nôtre était obligée pour vivre d'obtenir de l'Etat, des secours d'une telle ampleur il n'y aurait plus qu'à l'abandonner au collectivisme. Mais nous n'en sommes pourtant pas encore là en Suisse.

L'initiative privée s'est continuellement manifestée au cours de ces cinq années de guerre et cela nous pouvons le crier à bon droit. Dans les stations de montagne même, où l'on pouvait compter sur la clientèle suisse, les hôteliers courageux qui ont travaillé avec entrain et courage ont pu enregistrer d'appréciables succès. N'est-on pas souvent frappé en plaine par l'aspect plaisant et soigné d'un hôtel? Aspect qui est simplement dû au fait qu'une direction impeccable ne néglige aucun détail, même extérieur. Nous connaissons heureusement en Suisse de nombreuses maisons de ce genre et ce sont elles qui nous donnent confiance en l'avenir, sans que nous voulions nous en enorgueillir. Et c'est avec plaisir que nous voyons ces derniers mois augmenter le nombre de ces mains diligentes qui s'empres-

d'embellir leurs maisons et de les préparer pour la paix.

L'optimisme est certes justifié, mais à la condition que nous bandions à l'extrême nos propres forces pour redonner à notre hôtellerie la place qui lui revient. Une bonne récolte ne croît pas toute seule. Il faut la préparer en serrant les dents et à la sueur de son front. Le laboureur qui passera son temps à jouer au jass et à fumer sa pipe ne retirera pas grand-chose de ses champs. Il en va de même pour les hôteliers. Beaucoup d'entre eux possèdent encore un très joli hôtel, malgré la crise et la diminution de fréquence, parce que ni eux, ni leur femme, ni leurs enfants n'ont jamais négligé la maison, ont toujours cherché à remplacer les installations ou le mobilier vieillissés et ont su conserver à leur établissement le cachet qui plaît aux hôtes.

Il est évident que l'hôtellerie ne peut pas tout faire d'un coup. Cela n'est d'abord pas possible financièrement. Beaucoup d'entreprises seraient dans un bien meilleur état si le fisc et les créanciers hypothécaires ne s'étaient pas montrés si exigeants et si intraitables. Dans ce domaine nous avons éprouvé et nous éprouvons encore une amère déception en pensant que les autorités ne se sont pas montrées compréhensives et n'ont pas donné suite à ce sujet à l'un de nos vœux les plus pressants. Combien de fois n'avons nous pas entendu des hôteliers se plaindre de ce que le fisc absorbait complètement l'excédent de recettes d'exploitation et de ce que les exigences des créanciers hypothécaires obligeaient à réduire au minimum l'entretien de la maison! Ces faits sont irréfutables et, si nous revenons sur ce point, c'est parce que nous estimons qu'aujourd'hui plus que jamais les autorités auraient toutes raisons de chercher à maintenir et à aviver le courageux optimisme des hôteliers.

En déclarant pour commencer que l'hôtellerie doit compter surtout sur son aide parce que les secours de l'Etat ne peuvent la sauver entièrement, nous ne voulons pas dire que nous ne devons pas demander au gouvernement de prendre des mesures pour faciliter et permettre la réalisation de notre tâche future. Il est certains problèmes qui ne pourront être résolus sans la collaboration intense et massive de l'Etat. Nous pensons entre autres:

1. *Un désendettement et aux réductions d'intérêt*, conformément au nouveau projet de loi de la Société fiduciaire suisse pour l'hôtellerie, projet qui sera traité aux Chambres fédérales au cours de la session de septembre. La réalisation de ce projet peut nous dégager un peu de la pression qu'exerce sur notre industrie le poids des intérêts et capitaux engagés. Nous voulons espérer que les autorités feront preuve de libéralité en discutant ce projet. Les réductions d'impôts font aussi partie de ce chapitre et il faut absolument que l'hôtellerie soit libérée des charges fiscales qui absorbent le plus clair des moyens financiers dont elle dispose encore.

2. *À l'action de restauration d'hôtel* qui demeure bien aléatoire si on la fait dépendre du chômage dans l'industrie du bâtiment, et de la participation des cantons. Pourquoi l'Etat ne pourrait-il faire un geste spécial de protection envers l'hôtellerie dans ce domaine?

3. *À la réouverture des frontières au trafic international* dès la cessation des hostilités. Cette question a une telle importance pour nous qu'il importerait de ne pas perdre de temps pour réfléchir aux propositions à faire à ce sujet.

4. *Aux accords monétaires entre Etats* dont dépendra surtout le développement du trafic touristique. Il faut espérer que les autorités prendront des initiatives pour résoudre ce grave problème et ne se contenteront pas d'observer ce qui se passe dans le monde.

Si nos milieux n'ont plus l'impression que, ainsi qu'il peut le paraître de prime

abord, les autorités ne pensent pas uniquement aux possibilités d'exportation pour les articles de nos usines et à l'agriculture nationale, mais qu'elles songent un peu à la prochaine reprise de l'hôtellerie, maints hôteliers iront de l'avant avec plus de courage et l'optimisme en un avenir meilleur se généralisera. La Société suisse des hôteliers fera de son côté tout ce qu'elle peut pour contribuer à la réalisation de cette œuvre de redressement. Mais l'hôtelier doit encore se rendre compte qu'il ne suffit pas que les autorités ou le Bureau central assurent leur collaboration, mais que chacun doit coopérer. Si ce n'est pas le cas, tous les efforts seront vains. Seuls ceux qui luttent méritent de vivre.

## Les prétendues économies sur les frais de cuisine

L'on croit généralement que les mesures officielles de rationnement et d'économie de denrées alimentaires que les autorités se sont vues obligées, par suite des événements, d'imposer aux ménages collectifs ont permis de réduire considérablement les frais de cuisine. Cette opinion s'est malheureusement répandue non seulement dans de vastes cercles de clients, mais est encore partagée par une partie des autorités. Notre service de renseignements économiques s'est maintes fois occupé de prouver, en faisant état, d'un vaste matériel statistique, que les restrictions de consommation ou la substitution à certaines denrées de produits de remplacement avaient eu quelque effet sur les prix de revient, mais jamais dans la mesure où on l'admettait généralement. Si l'on fait une moyenne valable pour tout le pays, on peut dire que le rationnement et les substitutions ont permis de compenser au plus le quart du renchérissement total.

Le bien fondé de ces calculs a été reconnu depuis par les autorités, mais, malgré cela, dans le grand public on continue à croire que l'hôtelier peut économiser davantage. Il est donc fort intéressant de constater que de grandes entreprises de l'hôtellerie allemande sont arrivées, chiffres à l'appui, aux mêmes conclusions. L'on a constaté que, même pendant la guerre, il n'y avait pas seulement une augmentation considérable des gens qui prenaient leur repas au restaurant, mais encore que cette «ruée» avait eu pour conséquence un nivellement par en bas. La différence qualitative entre les restaurants de luxe d'autrefois et les restaurants populaires s'est peu à peu fortement atténuée. Le service individuel des hôtes, les grillades ou les cuissons spéciales sur commande ont pour ainsi dire disparu et ont été remplacés par le plat ou l'assiette unique, ou par le repas communautaire sans coupon. Cette transformation peut se résumer en ces termes: On a passé de la plat de charcuterie au plat de légumes. Par la force des choses, l'alimentation végétarienne a remplacé l'alimentation carnée. Dans les célèbres restaurants Aschinger où l'on préparait et servait avant la guerre plus de deux millions de kg. de viande par an, on ne sert plus actuellement que le huitième environ de cette quantité, par contre la consommation de légumes a plus que triplé.

Cette modification radicale a naturellement eu aussi ses répercussions sur les prix de revient de la dite entreprise, mais celle-ci fait remarquer dans son rapport que la préparation des légumes et des pommes de terre a entraîné une forte augmentation des frais de main-d'œuvre qui influe naturellement sur les prix de revient. Il est plus simple et plus facile de renter la préparation d'une escalope chère que la préparation d'une masse de légumes bon marché. Un autre élément, qui n'est pas sans répercussion sur la hausse des prix de revient, est le recul enregistré dans le chiffre d'affaires pendant la guerre, recul que l'on constate dans l'hôtellerie suisse également. Cette diminution de recettes agit d'autant plus défavorablement sur le résultat de l'entreprise que les boissons constituaient un puissant appoint et aidaient à supporter ou à compenser les dépenses de cuisine. La consommation de vin et de café s'étant réduite à un minimum, et le service des mets ayant pris des proportions extraordinaires, l'entreprise ne peut plus compter sur «ce qui lui laissait un bénéfice», aussi le rendement de l'exploitation a-t-il fortement empiré, malgré l'augmentation du chiffre d'affaires fourni par le service des repas. La tentative de rendre plus rentable une alimentation qui avant la guerre venait déjà en deuxième rang au point de vue de rendement n'a pas été couronnée de succès du fait que, comme nous le disons plus haut, la préparation du plat de légume fait augmenter les frais généraux. En outre, il faut encore tenir compte du travail improductif occasionné par la manipulation des coupons qui nécessite dans les grandes entreprises des employés supplémentaires. En Suisse, est-ce à dire, nous ne sommes pas en Suisse, le système de coupons de repas soit passablement plus simple que le système allemand où l'hôtelier doit récolter une foule de coupons différents pour la viande, la graisse, le pain, etc., coupons qui portent sur de très petites quantités.

Ce développement défavorable de structure des prix de revient peut toutefois être quelque peu entravé par la rationalisation et en refusant de satisfaire aux désirs individuels des hôtes. Il faut reconnaître que, dans ce domaine, en Suisse, les clients ont continué de faire valoir leurs prétentions personnelles et que, dans la mesure du possible, l'hôtellerie continue à s'efforcer d'y donner suite. Mais une rationalisation importante n'est effective au point de vue économique que dans les très grandes entreprises qui possèdent leurs

## Ce que chaque hôtelier devrait savoir...

XXXVI

### Approvisionnement en œufs.

Les attributions d'œufs ont été diminuées, et celles d'œufs en poudre sont tout à fait supprimées, deux mesures qui prouvent l'aggravation de nos approvisionnements.

Alors que nous avons pu, pendant longtemps, importer de grandes quantités d'œufs en poudre, les importations sont maintenant entièrement arrêtées. Nous avons même dû utiliser nos provisions qui, on le sait, ne se gardent pas indéfiniment.

Par suite des difficultés de transport entraînées par la guerre totale, les importations d'œufs ont également été presque suspendues. Déjà au cours des années précédentes, elles n'atteignaient qu'une partie de celles d'avant-guerre. En 1942/43, elles tombèrent à peu près à 1/8 de la moyenne d'avant-guerre; actuellement, elles sont presque arrêtées.

Dans ces conditions, les attributions fixant à 1,5 œuf par 100 coupons de repas, applicables actuellement aux ménages collectifs de la classe 10, sont encore plus favorables que celles des particuliers. Les attributions aux entreprises de l'artisanat ont également dû être réduites et celles d'œufs en poudre sont supprimées.

### Préparer les repas avec soin, mais ne pas enfreindre les dispositions légales.

«Les prescriptions de l'économie de guerre doivent être appliquées de même façon par tous les membres d'une branche économique. Il est inadmissible que certains membres puissent se procurer des avantages et ainsi augmenter leur clientèle en interprétant à leur façon les dispositions de l'économie de guerre ou en les tournant. Les tribunaux savent avec quelle vitesse le bruit se répand lorsqu'un restaurant sert des plats spécialement savoureux ou abondants. Quand cela se présente parce que l'intéressé sait, par une préparation adroite, tirer le meilleur parti des entrées attribuées, il n'y a rien à dire; mais on doit s'opposer à ce que ce soit tout atteint par des infractions plus ou moins graves aux dispositions de l'économie de guerre.»

Ainsi s'exprima le juge unique d'une commission pénale de l'économie de guerre du DEP. Il est certainement plus avantageux et moins cher pour un chef d'entreprise d'attirer les clients par une cuisine savoureuse parce qu'elle est bien préparée, que parce qu'on a commis des infractions aux dispositions légales. La clientèle éclairée et intelligente apprécie la cuisine bien préparée, mais ne demande pas d'enfreindre la loi. En tout cas, les juges prononcent des peines spécialement élevées quand les infractions à l'ordonnance 102 constituent une concurrence déloyale.

### Fautifs ensemble, punis ensemble.

Un employé d'un ménage collectif connaissait dans son canton d'origine un commerçant qui, par «obligance», était disposé à remettre sans coupon de la marchandise rationnée et qui, il faut le dire, faisait payer cher cette «obligance». Le chef d'entreprise ne put résister à la tentation et autorisa son employé à faire venir de grandes quantités de marchandise «noire», les envois étant faits à l'adresse de l'employé, qui les remettait à son directeur. Un contrôle de l'économie de guerre permit de découvrir ce commerce clandestin. Le commerçant et le chef d'entreprise eurent de grosses amendes, ainsi que l'employé, bien que ce dernier n'ait retiré aucun avantage de l'affaire. Mais il y avait pris part et avait nuit ainsi à notre économie. Ne nous laissons donc pas entraîner à faire des marchés illégaux, même par «obligance». (à suivre)

propres boucheries, boulangeries, pâtisseries, etc. Par contre, dans les petites et moyennes exploitations, les limites de cette rationalisation sont vite atteintes.

Les expériences faites en Allemagne concordent bien avec celles de l'hôtellerie suisse. Elles nous expliquent encore pourquoi les économies facilitées par les restrictions et le rationnement ne sont pas aussi fortes qu'on veut bien le croire dans le grand public.

## Ecole hôtelière

### Les collaborateurs des Cours supérieurs pour hôteliers

On regrette souvent que les spécialistes qualifiés soient rares, inaccessibles, et qu'ils n'accroissent leur concours qu'après de longs pourparlers.

Ce n'est pas toujours exact. Lorsque la direction de notre école a demandé à quelques hommes éminents de donner quelques leçons de nos cours supérieurs (2 octobre au 2 décembre), l'accueil que reçut cette invitation fut très encourageant.

En effet, des quelque 20 personnes consultées, deux seules ont refusé et cela pour des motifs si sérieux qu'on aurait eu bien mauvaise grâce de leur en vouloir.

Futurs élèves, âgés de 23 à 61 ans, voici quelques-uns des maîtres qui vous dispenseront un enseignement précieux:

M. Hermann Seiler, Président central de la S.S.H.: droit hôtelier.







## Ihre Studien für:

**Tourismus  
Fremdenverkehr  
Gastgewerbe**

in

# NEUCHÂTEL

Abteilung für Fremdenverkehr der höheren Handelsschule Neuchâtel:

Interessanter, vielseitiger Lehrplan, der das ganze Gebiet der Verkehrawerbung umfasst und Gelegenheit zu intensiver Vorbereitung auf alle touristischen Berufe bildet. **Direktor: Dr. J. Grize.**

Schweizerische Fachschule für das Gastgewerbe, Neuchâtel:

Theoretische und praktische Kurse in Küche und Service und in Verbindung mit der höheren Handelsschule Neuchâtel: Französisch und Handelsfächer. Kursbeginn: Anfang November. **Direktor: A. Montandon.**

Prospekte u. Auskunft durch die Leitung obiger Lehranstalten



## Ihre Gäste strahlen...

wenn Sie ihnen zum Morgenessen eine Sechser-Portion Chalet-Sandwich,  $\frac{3}{4}$  fett oder «Milchbueb»  $\frac{1}{4}$  fett aufstellen! Als Brotaufstrich und um die fehlende Butter vergessen zu lassen, gibt es nichts Besseres! Eine grosse Chalet-Sandwich-Schachtel von 225 gr, aufgeteilt in 6 Portionen nur 150 Punkte, «Milchbueb», gleiches Gewicht und gleiche Einteilung nur 100 Punkte.

Überall erhältlich durch den ortsansässigen Detailhandel und durch die **HOWEG**, Einkaufsgesellschaft für das Hotel- und Wirtgewerbe, Grenchen. Bezugsnachweis durch den Fabrikanten: **Alpina-Käse A.G., Burgdorf**



## Für den Waschttag:

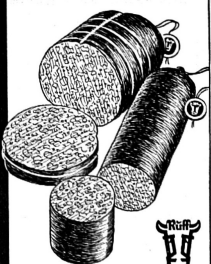
Kellers **AKO-Bleichwaschmittel** m. Sauerstoff  
Kellers **Seifenflocken** waschen und schäumen wundervoll  
Kellers **Ölkernseife** sparsam und gut  
Kellers **Bleichsoda** zum Einweichen, Kochen und Spülen

**KELLER & CIE, KONOLFINGEN**  
Chemische und Seifenfabrik Stalden

**Balleron  
und  
Lyoner**

Zwei

**RUFF**  
Spezialitäten



Wurstfabrik **OTTO RUFF-ZÜRICH** Metzgerei



## Mehr verdienen

mit einer

# Therma

## Kühleinrichtung

denn sie trägt den besonderen Bedürfnissen Ihres Betriebes Rechnung, sei es für die

**Lebensmittelkonservierung  
Früchtekonservierung  
Herstellung u. Aufbewahrung von Glacén u. Eisspeisen  
Getränkekühlung usw.**

Die hochleistungsfähige THERMA-Kältemaschine mit Präzisionskompressor eigener, bewährter Konstruktion garantiert

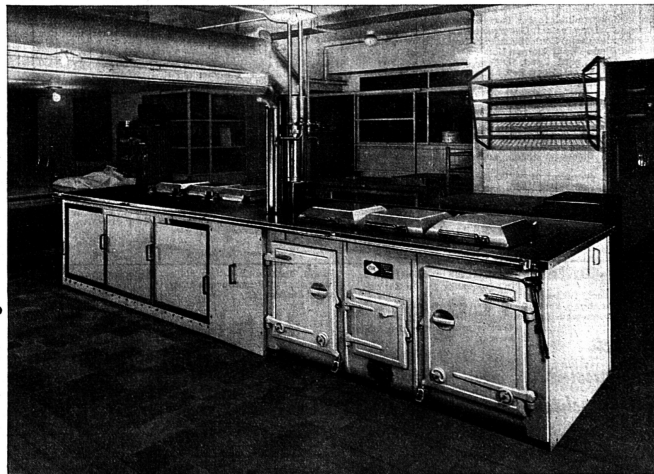
**absolute Sicherheit  
billigen Betrieb  
hohe Lebensdauer**

Unverbindliche Beratung und Kostenvoranschläge durch

**THERMA A.G. SCHWANDEN**

**Kältebüro Zürich**

Hofwiesenstrasse 141      Telefon 6 16 06



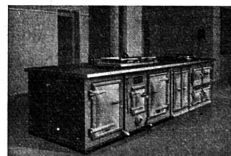
# ESSE Sparherde

sind dieses Jahr am COMPTOIR SUISSE nicht ausgestellt... Benützen Sie aber Ihre Anwesenheit in Lausanne zur Besichtigung der ESSE-Grossküche in der Brasserie du Grand Chêne und verlangen Sie kostenlose Auskunft durch unsere Vertretung

**PROCALOR S.A., LAUSANNE**  
Téléphone 2 67 50      Avenue des Alpes 20

oder direkt durch die Fabrikationsfirma

**HÄLG & CO. ST. GALLEN**  
Telephon 28265



**50-70%** Brennstoff-Ersparnis garantiert... Zu jeder Minute Tag und Nacht sehr heisse Ofen und Kochplatten, also immer auf „coup de feu“... Für jede Leistung gibt es den passenden ESSE-Herd!

Beratung und Offerte kostenlos.

EIN GANG INS

*Toppiobhaus*



LOHNT SICH!



## SARDINEN UND THON

Muster und Preisliste verlangen  
L. Ciparizzo, Zürich, Hofwiesenstrasse 89, Tel. 6 00 94



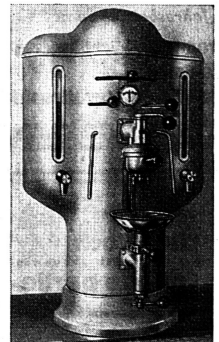
Wandlampe  
Mod. 31905  
Fr. 24.— bis  
28.— je nach  
Stoff

## Unzerbrechliche Lampen

bewahren Sie vor Aegerer und ersparen Ihnen die Kosten für den Ersatz von zerschlagenen Gläsern. Kennen Sie unsern Hotellampen-Prospekt?

**Baumann, Koelliker**

& Co. AG.      Zürich, Sihlstr. 37      Tel. 2 33 7 33



## RESTAURATEURS!

Modernisez vos établissements en achetant la nouvelle machine à café „SCHAERER“

livrable dans toutes les teintes. Entièrement automatique. Un chef-d'œuvre de la technique. Comptoir Suisse, Halle 2, Stand 1275.

Agents régionaux pour toute la Suisse demandés.  
**M. Schweizer, Caroline 8, Lausanne**

FEINE  
**BORDEAUX UND BURGUNDER**  
RHEIN UND MOSEL  
Flaschenweine

**BAECHLER & CIE, ZÜRICH 6**  
IMPORTATION — TEL. 801 05 — TURNERSTRASSE 37