

Objektyp: **Issue**

Zeitschrift: **Hotel-Revue**

Band (Jahr): **59 (1950)**

Heft 32

PDF erstellt am: **13.09.2024**

Nutzungsbedingungen

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

Haftungsausschluss

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

Ein Dienst der *ETH-Bibliothek*
ETH Zürich, Rämistrasse 101, 8092 Zürich, Schweiz, www.library.ethz.ch

<http://www.e-periodica.ch>

HOTEL-REVUE

Schweizer Hotel-Revue Revue suisse des Hôtels

Organ für Hotellerie und Fremdenverkehr
Organe pour l'hôtellerie et le tourisme

Inserate: Die einspaltige Nonpareillezeile oder deren Raum 60 Rp., Keltamen Fr. 2.— pro Zeile. Bei Wiederholungen entsprechender Rabatt. Abonnement: Schweiz: jährlich Fr. 15.—, halbjährlich Fr. 9.—, vierteljährlich Fr. 5.—, monatlich Fr. 2.—, Ausland: bei direktem Bezug jährlich Fr. 20.—, halbjährlich Fr. 11.50, vierteljährlich Fr. 6.50, monatlich Fr. 2.50. Postabonnemente: Preise bei den ausländischen Postämtern erfragen. Für Adressänderungen ist eine Taxe von 30 Rp. zu entrichten. Redaktion und Expedition: Basel, Gartenstrasse 112. Verantwortlich für die Redaktion und Herausgabe: Dr. R. C. Streiff, Postschek- und Girokonto: V 85. Telefon (061) 5 86 90. — Druck von Emil Birkhäuser & Cie. AG., Basel, Elisabethenstrasse 15.

Annonces: La ligne de 6 points ou son espace 60 centimes, réclames 2 francs par ligne. Rabais proportionnel pour annonces répétées. Abonnements: Suisse: douze mois 15 francs, six mois 9 francs, trois mois 5 francs, un mois 2 francs. Pour l'étranger abonnement direct: douze mois 20 francs, six mois 12 fr. 50, trois mois 6 fr. 50, un mois 2 fr. 50. 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. Rédaction et administration: Bâle, Gartenstrasse 112. Responsable pour la rédaction et l'édition: Dr. R. C. Streiff. Compte de chèques postaux N° 85, Téléphone (061) 5 86 90. — Imprimé par Emile Birkhäuser & Cie S.A., Bâle, Elisabethenstrasse 15.

Eigentum des Schweizer Hotelier-Vereins Propriété de la Société suisse des hôteliers

Nr. 32 Basel, 10. August 1950 Erscheint jeden Donnerstag

59. Jahrgang 59^e année

Paraît tous les jeudis Bâle, 10 août 1950 N° 32

Hôtellerie américaine et hôtellerie européenne

L'aide du Plan Marshall à l'hôtellerie européenne et l'augmentation réjouissante des touristes américains à destination de l'Europe n'ont pas été sans susciter certaines craintes parmi les hôteliers qui ont le respect et l'amour des vieilles traditions hôtelières européennes. L'influence américaine ne va-t-elle pas modifier de fond en comble l'hôtellerie européenne et ne va-t-on pas assister à une standardisation ou à une mécanisation à outrance des futurs hôtels, s'est-on demandé ci ou là avec un peu d'inquiétude?

Il semble que ce soit loin d'être le cas, du moins si l'on en croit les déclarations de M. Conrad Hilton, le roi des hôteliers américains, déclarations rapportées par la Revue «The Hotel Monthly» et celles que le colonel Pozzy, Chef de la section de tourisme du Plan Marshall, ont faites récemment.

Problèmes de l'hôtellerie américaine

Parlant à la journée hôtelière de l'Université de Michigan, à l'intention des quelque 1100 étudiants qui fréquentent les cours hôteliers, Monsieur Conrad Hilton avait pris comme sujet «L'hôtelier du demi-siècle». Il est intéressant de résumer ici les idées exprimées à cette occasion.

L'hôtellerie a certes évolué depuis le moment où elle se composait surtout d'auberges et où l'aubergiste était avant tout un cuisinier qui dispensait personnellement le gîte et la table à ses hôtes. L'aubergiste est devenu «tenancier d'hôtel» et maintenant, passant de la cuisine au bureau, il doit être un hôtelier complet. Alors que le monde traversait des périodes de guerre et de crise, on a assisté à une immense expansion industrielle. Le monde en général et l'Amérique en particulier sont complètement et irrévocablement industrialisés. Pourtant l'hôtellerie n'a pas suivi le mouvement au même rythme et ce n'est que ces derniers temps que l'on peut vraiment parler de l'industrialisation de l'hôtellerie. M. Hilton expliquait que cette lenteur était compréhensible, car si l'industrie hôtelière éprouvait le besoin de se moderniser, elle en était empêchée par les frais trop élevés de cette opération, et la crainte que la clientèle ne veuille en supporter la charge.

En Amérique aussi on a beaucoup construit d'hôtels après la première guerre mondiale et il en est résulté maintes faillites. Certaines d'entre-elles auraient peut-être été évitées, si l'on avait pensé que, pour réussir, un hôtel devait répondre à une nécessité, qu'il fallait en outre une location adéquate, de la prudence dans le financement et qu'une bonne direction ne pouvait se faire valoir que si l'hôtel avait été conçu dans le but particulier auquel il était destiné.

Exigences actuelles de base

Les conditions essentielles à remplir aujourd'hui pour conduire un hôtel au succès sont les mêmes qu'il y a 25 ans. Toutefois le renchérissement de la main-d'œuvre implique une rationalisation et un équipement appropriés de la maison. L'hôtel de l'avenir doit répondre aux exigences de la communauté à laquelle il est destiné. C'est ainsi qu'on n'établira pas pour un hôtel de Detroit les plans de la même façon que pour un hôtel de Los Angeles. Le nouvel hôtel devra offrir tout le confort que le client puisse imaginer.

Parmi les commodités en usage dans le public américain et que la clientèle désire retrouver à l'hôtel, M. Hilton cite la télévision, des bibliothèques portables, des lampes à rayons ultra-violet, de petits frigidaires avec des cubes de glace dans chaque chambre, des téléphones enregistrant tous les appels, un «conditionnement» de l'air amélioré et des installations de ventilation.

Mais le problème à résoudre demeure celui d'allier le désir d'un service personnel luxueux et la nécessité de maintenir les prix dans des limites raisonnables. Autrefois on y parvenait grâce à la somme de travail fournie par le personnel et l'hôtelier. Maintenant le client exige les commodités, mais ne veut pas payer de frais supplémentaires.

Rationalisation

M. Hilton s'étonne de constater qu'au cours des 25 dernières années, il n'y ait eu que relativement peu d'inventions apportant des changements radicaux dans l'industrialisation de l'hôtellerie. Pourtant il s'agit d'économiser et de rationaliser en utilisant de nouvelles matières artificielles et du matériel approprié demandant un minimum de réparation et d'entretien. Nous avons besoin de machines modernes pour laver la vaisselle. Or, celles d'aujourd'hui diffèrent bien peu de celles du début du siècle. A l'heure actuelle, on continue à polir l'argenterie, comme en 1900. Ceci serait inconcevable dans d'autres industries.

L'hôtelier américain s'est en quelque sorte entêté à conserver la tradition continentale de service et d'hospitalité. Il ne commence que lentement à se mouler économiquement et socialement sur le modèle de l'industrialisation générale de l'Amérique. Maintenant le problème se pose d'une façon aiguë dans tous les hôtels. Si l'hôtelier accepte avec reconnaissance l'équipement et les installations du passé, il doit cependant les adapter et les développer. Analyse du travail, spécialisation, études des méthodes et de la durée du travail, contrôle du budget, devis, tels sont les éléments qui doivent dominer l'organisation du travail.

Les hôtels de l'avenir

Que seront les hôtels américains au cours des 50 prochaines années? On a commencé à construire les «motels», les hôtels pour automobilistes. Ceux-ci se développeront toujours davantage. Destinés à combler une lacune, ils seront les hôtels de l'avenir. Ils s'amélioreront toujours plus au point de vue service et, dans une certaine mesure, fermeront le cycle qui a conduit l'auberge de campagne à l'hôtel et qui ramène ce dernier à l'auberge de campagne.

Ces prochaines années on construira peu de grands hôtels dans les grandes villes d'Amérique. On n'en fera probablement plus de la grandeur du Stevens, du Palmer House et du Waldorf. On construira des hôtels de plus petites dimensions — environ 500 chambres — dans quelques-unes des villes qui s'agrandissent telles que Los Angeles, Dallas, Atlanta, San Francisco, New Orleans et Portland. On édifiera aussi de petits hôtels de 50 à 200 chambres dans les petites villes.

Et M. Hilton d'insister enfin sur la nécessité d'une définition de l'hôtel et de la déter-

mination d'un standard minimum pour les membres de l'Association des hôteliers américains, afin que l'affiliation à cette organisation soit une garantie de propreté, de confort et d'hospitalité.

Caractère individuel des hôtels

Nous avons mentionné au début, les craintes éprouvées dans certains milieux devant une trop rapide standardisation de l'hôtellerie européenne. Il est rassurant de constater que les Américains reconnaissent aussi la nécessité de conserver aux établissements de chaque pays leur caractère particulier. Au cours de la journée hôtelière, dont nous parlons ci-dessus, M. Edwin A. Boss président des Boss Hôtels, revenant d'un voyage d'Europe, prit la parole pour faire part de ses expériences. La Revue «The Hotel Monthly» rapporte que pour finir M. Boss, déconseilla aux futurs hôteliers américains d'aller faire des stages en Europe, estimant qu'ils feraient mieux de se perfectionner dans les hôtels américains. Car en Europe, affirma-t-il, tout est conçu selon les idées que les Européens se font d'un bon service, tandis que l'hôtelier américain s'efforce de satisfaire les Américains qui sont ses principaux clients. Dès lors, pourquoi tâcher d'apprendre les méthodes européennes pour travailler ensuite en Amérique.

Les déclarations de M. Hilton concordent parfaitement avec celles faites par le colonel Pozzy lors de notre dernière assemblée des délégués. Par contre celles de M. Boss — peut être un peu trop exclusives — marquent éventuellement le début en Amérique de l'ère de l'hôtellerie industrielle.

En effet M. Pozzy disait entre autre:

«Une des raisons pour laquelle un Américain se sent particulièrement à l'aise en Suisse, vient du fait qu'il y reconnaît vite un soin méticuleux de l'organisation dans tous ses détails; soit qu'il rencontre dans les meilleurs hôtels des Etats-Unis. En s'adaptant à une grande variété de conditions géographiques, climatiques, économiques et de coutumes, le directeur d'hôtel américain a mis au point un certain nombre de procédés, de méthodes d'organisation et de techniques. Ces idées, si l'Europe les adopte, sont susceptibles de procurer un plus grand confort aux clients, un fonctionnement plus profitable de l'hôtel, de meilleures conditions de travail, des salaires plus élevés et un plus grand nombre d'emplois.»

Conclusions

Si l'on se base sur les déclarations ci-

AUS DEM INHALT - SOMMAIRE

Seite/page 2:
Drum prüfe, wer . . . (Fortsetzung)
Disparition de formalités frontalières

Seite/page 3:
Marshallplan-Gelder für die deutsche Hotellerie
Le tourisme étranger à Paris en 1950
Auslandschronik

Seite/page 4:
Anzeigenwerbung durch die Fachzeitschrift
Wirtshausverbot
Arbeitsbuch für Kellner und Serviertöchter
Les négociations entre l'A.I.H. et la F.I.A.V. sont en voie d'aboutir
Petites nouvelles

Seite/page 7:
La radio à la conquête du Cervin
Graubünden in - Dänemark

Seite/page 8:
Zweite höhere Fachprüfung im Kochberuf
Vermischtes — Büchertisch

dessus résumées, on constate que l'hôtellerie européenne n'a pas besoin de subir de modifications structurelles pour s'adapter à l'hôtellerie américaine. Au contraire, c'est même les hôtels d'outre-Atlantique qui ont tendance à adopter les dimensions des hôtels du continent. D'autre part, l'Américain aime trouver dans nos établissements les attentions personnelles dont il est l'objet de la part du directeur ou du personnel.

La seule différence réside dans l'équipement technique qui, en Amérique, est plus développé et plus complet que chez nous, puisque la population est déjà habituée à des commodités et à des appareils dont l'usage n'est pas encore généralisé chez nous. L'énumération de M. Hilton est instructive à ce sujet. En outre, il est certain que les hôtels européens qui pourront moderniser leur technique d'exploitation parviendront, mieux que les autres, à réduire leurs frais généraux, ceux de la main-d'œuvre en particulier, qui chez nous aussi sont très élevés, et à obtenir un meilleur rendement. C'est à des stades différents une même évolution qui se fait. Le problème reste pour l'hôtelier américain comme pour l'hôtelier européen: Comment offrir le maximum de confort et de facilités aux hôtes tout en maintenant les prix d'hôtel à un niveau supportable pour la clientèle?

Drum prüfe, wer . . .

Eine hochsomerliche und vielleicht nützliche Plauderei von A. Schönenberger, Berater unserer Mitgliedschaft für Bilanz- und Steuerfragen

(Fortsetzung*)

Im ersten Teil der Ausführungen haben wir gesehen, dass mitten im Leben von Fristen wir umgeben, dass im weiten Busen der Fristen abgefüllten, aber „täglich, stündlich und minütlich“ dahinschmelzenden Zeit zugleich Chance und Verderben, Rettungsseil und Strick geborgen und dass, was man von der Minute ausgeschlagen, unter Umständen keine Ewigkeit mehr zurückgibt. Die Fristen haben ihre eminente Bedeutung bei der Er-

füllung von Verträgen aller Art (z.B. Art. 76ff OR), im Wechsel- und Checkrecht (z.B. Art. 108I, 1117, 1136f OR), in Schuldbeitrags- und Konkursachen (z.B. Art. 17, 31f, 69, 71, 74, 77, 88 SchKG), im Prozessrecht und — was uns hier besonders interessiert — im Verhältnis zwischen Steuerpflichtigen und Steuerbehörden. Da sich im Steuerrechtsverhältnis die Nichtbeachtung oder Nichteinhaltung von Fristen regelmässig in finanzieller Hinsicht auswirkt,

*) Siehe Hotel-Revue Nr. 31

Pour la métropole et l'Afrique du Nord, les couragements sont repartis en deux tranches semestrielles, et pour les territoires et départements d'outre-mer en une seule tranche annuelle.

Accord financier

L'accord financier du 20 novembre 1945 et les arrangements annexés sont promulgués en une annexe à compter du 1er septembre 1946.

*

Avec la Belgique, les décisions prises ont évidemment une signification surtout économique, puisque les échanges touristiques étaient au fond déjà pratiquement libres.

Marshallplan-Gelder für die deutsche Hotellerie

Allmählich setzt sich die Meinung durch, dass man die Umsätze aus dem ausländischen Fremdenverkehr nicht ohne die Hotels haben, und das grosse, lohrende „Exportgeschäft“ des Ausländerverkehrs nicht ohne eine Garantie komfortabler Häuser machen kann.

Der deutschen Hotellerie war bis jetzt aus den Gegenwertmitteln der Marshall-Dollars nichts weiter als eine Million für Oberamtsgruppen zugesprochen worden.

Le tourisme étranger à Paris en 1950

Début très satisfaisant, mais pas de « Boom »

La France, on le sait, est un pays où le tourisme sépalement pendant toute l'année, ce qui est d'ailleurs la raison de progrès que, malgré toutes les difficultés de principe dont nous avons déjà parlé antérieurement, l'allongement des saisons peut se développer d'une façon relativement satisfaisante.

Si pendant le 1er trimestre 1950, on avait enregistré 10.000 arrivées de touristes étrangers, de 1948, on n'en a enregistré que 10.000.

Table with 2 columns: Year, Arrivals (millions). 1948: 9.8500, 1949: 9.8650, 1950: 10.0000.

Cette progression est d'autant plus remarquable que les mois de janvier à mars représentent traditionnellement une période relativement creuse.

Il est donc:

dernièrement, souvent, mais qu'il était facile, suivant les cas, de remettre en vigueur.

C'est avec la France que les plus grands progrès sont réalisés, puisque les nouveaux accords supprimaient l'obligation des visas consacrés au tourisme à destination de la Suisse.

Les visas sont supprimés entre l'Autriche et la Suisse

Au cours de négociations entre une délégation suisse et une délégation autrichienne à Vienne, il a été convenu, sous réserve de l'approbation des deux gouvernements, que les ressortissants suisses domiciliés en Autriche depuis 2 ans pourront exercer librement une activité professionnelle, changer d'emploi, de profession et de domicile.

Dès le 15 août prochain, le visa sera supprimé pour les Autrichiens venant en Suisse et pour les Suisses allant en Autriche.

Les Autrichiens désireux de se rendre en Suisse pour y prendre un emploi devront se pourvoir au préalable, par l'entremise de l'employeur suisse, d'une assurance d'habitation de séjour pour prise d'emploi délivrée par la police cantonale des étrangers.

b) des Belges, Luxembourgeois et Hollandais qui marquent une progression générale de 25% par rapport à 1949.

Cette progression est due, en face d'un tourisme belge stationnaire, uniquement aux ressortissants hollandais et luxembourgeois dont l'accroissement se chiffre respectivement par 30 et 50%.

c) de Suisses; augmentation 1er trimestre 1949 sur le 1er trimestre 1948: 60%; augmentation 1er trimestre 1950 sur 1er trimestre 1949: 11%.

4. Une faible régression des touristes américains. On observe en outre un très fort accroissement de la clientèle américaine dans les autres régions et centres touristiques, et notamment sur la Côte-d'Azur.

Du mercredi saint au lundi de Pâques, donc au début du 2e trimestre les services de la Préfecture de Police ont dénombré 24.200 étrangers en 1950, contre 18.850 personnes pendant la semaine pascale de 1949, soit une augmentation de près de 30%.

Table with 3 columns: Country, 1950, 1949, 1948. 1. Grande-Bretagne: 18534, 18110, 10130. 2. Belgique: 14243, 10095, 15103. 3. Luxembourg: 4550, 3093, 2040. 4. Hollande: 5718, 4494, 3907. 5. Danemark: 4400, 2254, 3574. 6. Suède-Norvège: 6410, 3582, 4473. 7. Suisse: 8408, 7500, 5278. 8. Italie: 12845, 7410, 5852. 9. Espagne: 8880, 6350, 5326. 10. Portugal: 3025, 1325, 1430. 11. Etats-Unis: 12130, 1772, 1419. 12. Etyats-Unis: 10223, 13959, 7709.

Il y a lieu de noter que si, pour les années qui ont suivi la libération, les pourcentages d'accroissement élevés témoignaient de la rapidité du redressement en voyage des peuples qui, dans les années d'immigration entre deux bonnes saisons, à savoir 1948-1949 et 1949-1950, sont exprimés par des chiffres en partie peu élevés et qui montrent la stabilité enregistrée depuis deux ans et même une nouvelle progression, certes moindre, mais tout aussi appréciable.

Come, il n'y a pas très longtemps (cf. Hotel-Review no 25), nous avons déjà publié un résumé des recettes touristiques de 1949, nous croyons utile d'ajouter quelques remarques sur l'étalement et la durée effective de touristes étrangers à Paris, telles qu'elles résultent d'une étude publiée en mai par le Commissariat Général au Tourisme à Paris (Le Tourisme étranger en France).

Comme la plupart des pays européens, la France en général et Paris en particulier ont vu se produire entre 1948 et 1949 une augmentation progressive du nombre de touristes et un raccourcissement continu de leur durée de séjour. Si ce processus continue en 1950, la saison 1950, c'est la preuve d'une certaine stabilisation dans ce domaine.

AUSLANDSCHRONIK

Enttäuschung im italienischen Hotellerie

Wie die „Associazione Lombarda Albergatori“ in ihrem vorläufigen Bericht feststellt, hat der Verlauf des ersten Halbjahres in der italienischen Hotellerie stark enttäuscht.

Es zeigt sich vor allem mit eindringlicher Deutlichkeit, dass die grosse Abwertungswelle vom September 1949 dem Fremdenverkehr in Italien weit mehr Abbruch getan hat, als man anzunehmen gewohnt war.

Die Forderungen der deutschen Hotellerie gegenüber denen von Frankreich, England, Holland usw. um 30-40% herabzusetzen haben. Den Hauptvorteil scheint dabei Frankreich davongetragen zu haben.

Todes-Anzeige with a cross symbol and text: Den verehrten Vereinsmitgliedern machen wir hiermit die Mitteilung, dass unser Mitglied...

Advertisement for Emma Helbling, Prop. des Hotels Weiss-Kreuz und Belvédère in Klosters. Includes contact information for Dr. Franz Seiler.

bestellungen vor, die gerade die höheren Hotelkategorien besonders schwer treffen.

Die Mailänder Messe hat den gewohnten Hochbetrieb gebracht, aber nur für 14 Tage. Dann sank die Belagungsrate rasch und sogar rascher als normal.

Es ist keine Übertreibung, wenn der eingangs genannte Verband von einer Krise im italienischen Hotellerie spricht. Die grossen Hoffnungen, die man auf das „Heilige Jahr“ gesetzt hat, haben sich nicht erfüllt und werden sich nicht mehr erfüllen.

Aus dem holländischen Hotellerie

Das bekannte Hotel „Atlanta“ in Rotterdam hat jetzt einen grossen Erweiterungsbau in Betrieb genommen, womit es zum grössten Hotel dieser Stadt geworden ist.

In dem grössten holländischen Badeort Scheveningen soll in Bälde das „Grand Hotel“ wieder in Betrieb gesetzt werden, nachdem die Besitzerin, die „Exploitant Mantschappij Scheveningen“ vom Local Currency Fund ein Darlehen in Höhe von 100 Millionen fl. in Aussicht gestellt bekommen hat.

Das „Grand Hotel“ wird eine Belagung von mindestens 500 Betten zu bringen, bis soll aber nicht mehr als Luxushotel aufgezogen werden, sondern vielmehr als Mittelklasse-Fürstent-Hotel.

In dem Kurort Noordwijk sind in den letzten Jahren eine grosse Anzahl sogenannter „Kamp-hotels“ entstanden, die den amerikanischen „Motels“ nachgebildet sind, bzw. auf die englischen Butlin-Hotels zurückgehen.

Das „Heilige Jahr“ hat ausserhalb von Rom, welches dabei eine Sonderstellung einnimmt, dem italienischen Hotellerie wenig Nutzen gebracht. In Genua, ist es sogar festgestellt worden, dass die ausländische Klientel dieses Hauptresort, im dem vorwiegendigen Frühlings- und Sommerurlaub zu entziehen, und statt dessen lieber andere Länder aufsuchen, vor allem Frankreich.

Advertisement for ENZIAN APERITIF and SUZE, featuring a bottle illustration and the text „die altbekannte Vertrauensmarke“.



Ambrosia
das beliebte
Speiseöl und Kochfett

Wieviel ist das Mobiliar wert?

Das müssen Sie wissen, wenn Sie
Ihr Mobiliar und Inventar verkaufen, einen neuen Betrieb kaufen, eine Feuerversicherung abschliessen, einen Grundbucheintrag vornehmen, eine Unterlage für Darlehensgesuch benötigen, eine interne Betriebskontrolle vornehmen wollen.

Die Treuhandstelle des Schweiz. Wirtvereins verfügt über eine spezielle Abteilung, die sich seit Jahren mit Inventarschätzungen und Übergaben in Hotels und allen gastgewerblichen Betrieben befasst und Sie bei Kauf oder Verkauf vor Verlusten schützt.

Wenden Sie sich daher bei Bewertungen von Mobiliar und Inventargegenständen an die
Treuhandstelle des Schweizerischen Wirtvereins
Gotthardstr. 61 Zürich Tel. (051) 25 66 07



Generalvertretung
Weinhandlung Voss
Zürich 23

Günstige Gelegenheit

Der Schweizerhof Bern verkauft einen Posten Hotelmobiliar:
**Messingbettstellen mit Matratzen
Zimmertische mit Glasplatten
Garderobenständer, Kanapees
Schöne Leuchter
Point de Sédan Milieus**

Durchwegs gut erhaltene Stücke, die wegen Platzmangel geräumt werden müssen.

Zu verkaufen

an schönster Lage von Lugano, mit bedeutendem Inventar, in tadellosem Zustande, gut eingeführtes, grosses
**Restaurant-Bar-Dancing
mit Terrasse**

zu äusserst günstigen Bedingungen. Gute Existenz für tüchtige Fachleute. Preis Fr. 138 000.—, Anzahlung Fr. 80 000.—, Offerten unter Chiffre T E 2400 an die Hotel-Revue, Basel 2.

HOTEL-IMMOBILIEN-ZÜRICH

AGENCE IMMOBILIÈRE D'HÔTELS
P. Hartmann
Seidengasse 20 (früher Rennweg)

Treuhandbureau für Kauf, Verkauf, Miete von
**Hotels, Restaurants, Cafés
Kuranstalten, Pensionen**
(Im In- und Ausland)
Erstklassige Referenzen — Telephone (051) 23 63 64



PIMM'S No. 1
The one and only
original gin sling

GENERAL AGENTS:
F. Liegenhaller Ltd.
LAUSANNE TEL. (021) 23 74 33

The Silber - Die Visitenkarte des Hauses

Horema-Silber-Poliermaschine

Formschöne Gestaltung
Einfachste Bedienung
Starre Verbindung von Trommel und Antrieb
Automatisches Abstellen der Maschine beim Öffnen des Deckels
Elektrische Steuerung der Trommel
Motorschütz mit thermischer Auslösung
Sicherheitsverschluss der Trommel
Neuartige Entleerung und Reinigung der Trommel
Chromstahl-Deckel als Tischplatte ausgebildet
Neuartige Trennwände, Messer- und Deckelhalter verhindern Beschädigung des Silbers



Horema AG.
Apparate und Maschinen
Meilen / Zch.
Telephone (051) 92 72 70



ENGLISH

in guter Schule, direkt am Meer gelegen. Komfortable Zimmer mit fliessendem Wasser, gute Verpflegung. Privatstunden von erfahrener Lehrerin. Eintritt kann jederzeit erfolgen. Preis 20 Hund per Monat.
Anfragen an Mr. Morris, Queensmore School, 22 Eibelbert Crescent, Margate on Sea, Kent, England. Informationen und alle Einzelheiten erfahren Sie durch Hans Meyer, Weinbergstr. 75, Zürich.

Verkaufe schöne, revidierte
autom. Waagen
mit Garantie, ab Fr. 280.—
Aufschnittmaschinen
Nationalkassen
Elektrische Kaffeemühlen
Frau Sigg, Mühlegasse 12, Zürich 1.

Gesucht für sofort evtl. nach Übereinkunft
I. Buffetdame

Schriftliche Offerten mit Photo, Zeugniskopien und Lohnanspruch von nur qualifizierten Kräften an Casino Bern.

Grosses Luxus-Hotel in Florenz (Italien) sucht
auf Ende September
Chef de réception

Verlangt wird: Beherrschung der Hauptsprachen, selbständiger Korrespondent, gewandt im Umgang mit internationaler Kundschaft. Nur erste Kraft kann berücksichtigt werden. Eilofferten unter Chiffre L. H. 2372 an die Hotel-Revue, Basel 2.

La direction d'un important établissement de la Suisse Romande cherche
collaborateur

qualifié, bon organisateur, connaissant à fond la restauration et les questions de contrôle. Allemand et anglais indispensables. Entrée à convenir. Discretion assurée. — Adresser offres avec prétentions sous chiffre P 48837 A à Publicitas Lausanne.

Echt russischer
MALOSSOL-CAVIAR
Oscêtre, Qualität A
Caviarimporthaus
TRELLA - ZÜRICH
J. A. Glattfelder
Stampfenbachplatz 4,
Tel. (051) 28 69 10

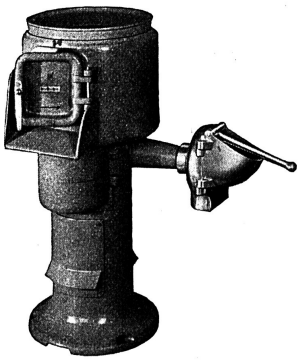
Ankauf und Verkauf
Neu und Alt
von
**Hotel- und
Wirtschaftsmobiliar.**
Übernehme jede Liquidation.
O. Locher, Baumgarten,
Thun.

Schuldbrief von Fr. 60 000.—

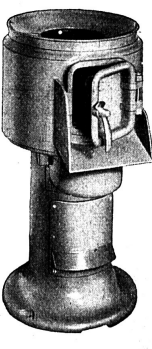
II. Hypothek, Zinssatz 4 1/2 % halbjährlich kündbar, auf Gasthof mit Kino, im Berner Jura, mit Einschlag
per sofort
zu verkaufen.
Offerten unter OFA 2941 Z Orrell Füssli-Annoucen, Zürich 22.

Ungeziefer

Jeglicher Art vertilgt mit Garantie zuverlässig, billig und diskret, überall in der Schweiz.
Otto v. Büren, Zürich
städtlich geprüft, Hardturnstr. 280, Tel. 27 70 69.



KS 30 Z mit Flansch für Zusatzaggregat
Preis Fr. 1600.—


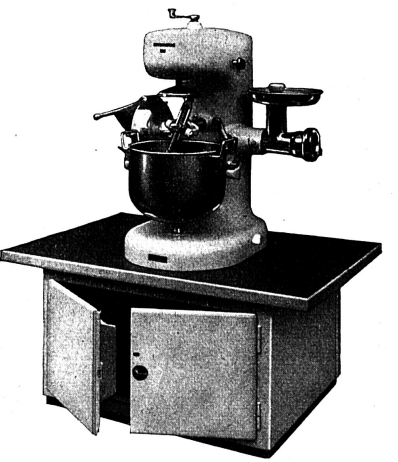


KS 30
Preis Fr. 1200.—

KARTOFFEL-SCHÄLMASCHINEN

elektr., mit 200, 400 und 1200 kg Stundenleistung. Variante von zwei Typen mit Zusatzgetriebe für Universal u. Passiermaschine

Verlangen Sie ausführliche Offerte oder Vertreterbesuch, eventuell Vorschläge über Zahlungsbedingungen

IMPERATOR

Mehrzweck-Küchenmaschine
elektr. 20-Liter-Rührkessel, Tourenbereich 150 bis 420, stufenlos beim Rührwerk, ab Fr. 2500.—, ferner Universal-Passiermaschine, Fleischwolf, Kaffeemühle, Spezial-Tische

REPPISCH-WERK AG. Giesserei, Maschinenfabrik, Möbelfabrik **DIETIKON-ZÜRICH** Tel. (051) 91 81 03

Schuster ein Begriff im Hotel



Schuster
SCHUSTER & CO. ST. GALLEN-ZÜRICH

Zu verkaufen, in reizender Lage der Nordschweiz, ein neu gebautes

Hotel-Restaurant

mit grossem Umsatz und entwicklungsfähigem Umsatz. Für Küchenchef sichere Existenz. Kapitalbedarf Fr. 100 000.— bis 120 000.—. Offerten unter Chiffre H. R. 2342 an die Hotel-Revue Basel 2.

National




Eine besonders leistungsfähige Registrierkasse! Lassen Sie sich dieses Modell unverbindlich vorführen. Es gibt keine andere Maschine mit den gleichen Leistungen zu einem so niedrigen Preis.

„NATIONAL“ REGISTRIERKASSEN A.G.
Zürich Stampfenbachplatz, Telefon 26 46 60

DON'T SAY WHISKY - SAY

JOHNNIE WALKER



Born 1820
Still going Strong

General Agents:
F. SIEGENTHALER LTD.
LAUSANNE
Téléphone (021) 23 74 33



STAEFA

Lüftungen u. Luftheizungen

Unsere Anlagen sorgen in vielen neuzeitlichen Hotels, Restaurants, Speisesälen für reine gesunde Luft. — Spezialausführungen für Küchen- und Bäderlüftung. — Modernisierung bestehender Anlagen. — Verlangen Sie unseren Besuch, wir beraten Sie gerne.

VENTILATOR A.G. STAEFA
Staeefa bei Zürich - Tel. 93.01.36
Spezialisiert seit 1890

Für feine Glacen

Fruchtpurees WIN YOU

WIN YOU-Fruchtpurees in Büchsen

aus frischen Früchten, konzentriert, von prächtiger Farbe und reinem Geschmack!

HANS GIGER & CO., BERN
Import von Lebensmitteln en gros
Gutenbergstrasse 3 Telefon (031) 227 35

Der grosse Nahrungsmittel-
erfolg 1950 die herrlichen

GOLDEN CHIPS

immer frisch und knusperig. Verkauf an die Gäste in Bars, Cafés, Restaurants, in Säcken zu 30 Cts. Verlangen Sie Gratismuster von

CHIPS, PRÊTRE & CIE
Nahrungsmittelfabrik - Bureau in Lausanne
Tél. (021) 225307

Zu verkaufen in Stadt der Nordostschweiz

Hotel-Restaurant

mit nachweisbar gutem Umsatz. Kaufpreis Fr. 300 000.— inkl. Mobiliar. Für katholisches Ehepaar sehr gute Existenz. Offerten unter Chiffre N.O. 2371 an die Hotel-Revue, Basel 2.

„EMKA“-TEPPICHKLOPFMASCHINE
Patent und System Mettler

Ersatz für mangelnde Arbeitskräfte. — Grosse Arbeitserleichterung für das Personal. Durch Saugen und Klopfen zugleich, absolute Reinigung und Aufrischung von



Miete - Lohnklopferei - Verkauf

bis heute unerreicht gründliche und völlig unschädliche Reinigung. — Erstklassige Referenzen aus Hotel- und Privatkreisen. — Für alles Nähere sich zu wenden an:

H. W. METTLER, ING., Teppich-Service, GENÈVE, 12, Rue du Colombier

Küchenmöbel und Küchengeräte



schnell gereinigt mit dem entfeuchtenden Reinigungspulver

Sap

Tausende profitieren seit 1931 von den Vorteilen von SAP. Tun Sie es auch!

W. KID, SAPAG, Postfach Zürich 42
Tel. (051) 28 60 71

TOSCANER NELKEN

wohlrichend, haltbar per Dutzend Fr. 1.80 Gladloten p. St. 20, 30 et 40 cts.

Kummer, Blumenhalle Baden, Tel. (056) 276 71

Leistungsfähige Gefüßelfarm hat laufend abzugeben

Poulets

je nach Grösse, von 500 bis 2000 g. Erste Qualität, zu Tagespreisen. Gefüßelfarm Froberg, Wetzikon (Zch.) Tel. (051) 97 88 18.

Hotels Restaurants

KAUF u. VERKAUF, vermittelte im In- und Ausland zu bescheidenen Gebühren. G. Freitag, Hotel-Immobilien, Bern, Spitalgasse 32, Telefon (031) 3 83 02.

Insertieren bringt Gewinn!

Die interessante Offerte:

Vorteilhafte Badetücher

Bald sind es 50 Jahre her, seit unsere Firma die ersten Hotels belieferte. Ziehen auch Sie Nutzen aus unseren Erfahrungen. — Wählen Sie bewährte Hotel-Qualitäten!

Lido = die schwere
Lloyd = die extra schwere

Qualität, fast unverwüsthlich, mit den echt türkischen Knoten. — Beide finden Sie wiederum bei Geelhaar! Auf Wunsch wieder mit eingewobener Inschrift.

Handtücher
Qualität Lido, 50x100 cm

Badetücher
Qualität Lido, 130x160 cm

Badetücher
Qualität Lloyd, extra schwer, 130x160 cm

Gerne unterbreiten wir Ihnen bemusterte Offerte!

Seit bald 50 Jahren Hotellieferant!



Geelhaar BERN
W. Geelhaar AG., Thunstr. 7 (Helvetiapl.)
Gegründet 1869 Telefon 2 21 44

ATMOSPHERE

ist ein wichtiges Wort im Lexikon der Hotelwissenschaft: man sieht sie nicht nur, man spürt sie vor Allem! ... Sogar die Uhr des Hotelfachmannes muss Atmosphäre ausstrahlen (und für den Geist der Pünktlichkeit zeugen, der im Hause herrscht!) ... Vornehm... gediegen... präzis:




SILVANA

„an ihrer Uhr erkennt man Menschen“

Zu mieten gesucht von gut ausgewiesenen, sprachkund. Fachleuten

Pension oder kleineres Restaurant

Jahres- oder Zweisaisongeschäft. Offerten unter Chiffre P R 2394 an die Hotel-Revue, Basel 2.

L.M. KOHLER



PAPIERE & DRUCK
BERN