

<b>Zeitschrift:</b>	Schweizer Hotel-Revue = Revue suisse des hotels
<b>Herausgeber:</b>	Schweizer Hotelier-Verein
<b>Band:</b>	15 (1906)
<b>Heft:</b>	42
<b>Anhang:</b>	Beilage zu No. 42 der Schweizer Hotel-Revue = Supplément au no. 42 de la Revue Suisse des Hôtels

### Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

### Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

### Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

**Download PDF:** 29.12.2025

**ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>**

## Schweizer Hotel-Revue.

## Revue Suisse des Hôtels.

Ecole professionnelle  
à Cour-LausanneListe de tirage  
des 150 délégués  
sortis au tirage pour 1905  
remboursés à la  
Banque Cantonale à Lausanne  
contre envoi des déléguations acquittées.

| Nos. |
|------|------|------|------|------|------|------|
| 5    | 133  | 264  | 403  | 590  | 813  | 958  |
| 9    | 148  | 281  | 416  | 594  | 832  | 963  |
| 10   | 151  | 283  | 426  | 608  | 833  | 969  |
| 17   | 154  | 287  | 429  | 619  | 853  | 977  |
| 21   | 156  | 299  | 438  | 623  | 860  | 980  |
| 22   | 162  | 305  | 443  | 638  | 863  | 986  |
| 36   | 169  | 307  | 450  | 644  | 869  | 995  |
| 41   | 174  | 313  | 451  | 659  | 880  | 997  |
| 59   | 179  | 315  | 462  | 662  | 886  | 999  |
| 68   | 187  | 338  | 469  | 667  | 892  | 1012 |
| 73   | 190  | 343  | 476  | 669  | 897  | 1015 |
| 77   | 203  | 345  | 481  | 675  | 908  | 1020 |
| 88   | 213  | 359  | 489  | 677  | 912  | 1037 |
| 94   | 216  | 360  | 509  | 693  | 923  | 1042 |
| 95   | 218  | 368  | 512  | 705  | 931  | 1050 |
| 108  | 224  | 374  | 546  | 714  | 939  | 1072 |
| 111  | 229  | 383  | 558  | 751  | 940  | 1075 |
| 115  | 230  | 388  | 568  | 758  | 953  | 1096 |
| 116  | 258  | 395  | 569  | 758  | 955  | 1103 |

## An die tit. Mitglieder

und Abonnenten, die jeweilen den Winter über ihren Wohnort wechseln, richten wir hiermit die hofft. Bitte, uns rechtzeitig ihre Abreise anzugeben, damit die Aenderungen in der Spedition des Vereinsorgans vorgenommen werden können und der regelmässige Erhalt desselben keinen Unterbruch erleidet.

Die Expedition.

## MM. les Sociétaires

et abonnés qui, pendant l'hiver, changent leur domicile, sont priés d'aviser à temps notre bureau de leur départ, afin d'éviter des irrégularités dans l'expédition de l'organe social.

L'Administration.

## La réclame des hôtels.

Par  
H. Behrmann.  
(Suite).

(Reproduction interdite.)

## IV. Les imprimés.

Les en-têtes et les formulaires que l'on emploie dans le service de l'hôtel, se ressemblent partout, malgré une diversité apparente : la monotone est inévitable, car l'on emploie toujours les mêmes moyens techniques et les mêmes clichés. C'est malheureusement rare de rencontrer des imprimés ayant une certaine originalité.

Quand il s'agit des formulaires qu'on emploie dans l'exploitation même de l'hôtel, c'est compréhensible, puisqu'il sont destinés au même but, et cela n'a pas d'importance. Mais, dès qu'il s'agit d'imprimés destinés à la réclame, c'est autre chose.

La plus grande partie d'imprimés d'hôtel sont faits en lithographie et cela à l'aide de la gravure mécanique bien connue et importée d'Amérique. Cette gravure permet d'imprimer avec un seul cliché en une fois les tons accentués et les tons mous d'une même image. Un graveur habile sait tirer d'excellents effets de cette manière de procéder. Mais les bons artistes sont rares et demandent des prix très élevés ; l'on ne pourra donc leur remettre que des travaux que l'on s'attende à payer cher. Pour le reste, il y a un grand nombre de graveurs médiocres, auxquels une certaine routine permet de triompher plus ou moins bien des difficultés techniques de ce procédé.

La raideur et le manque de ressemblance de beaucoup de vues d'hôtels ne tiennent pas toujours au dessin même, mais à la reproduction faite dans des circonstances de ce genre.

Il faut compter sur une dépense assez grande pour une belle gravure, et chacun ne peut graver son budget de cette manière. Du reste, il n'est pas dit qu'une gravure un peu moins parfaite sera complètement sans valeur. C'est-à-dire, il faut renoncer à la gravure, mais il y a d'autres procédés avec lesquels l'on peut atteindre de bons résultats et à meilleur marché, si l'on a du goût et du savoir faire.

Pour remplacer la gravure, l'on emploie quelquefois la reproduction photomécanique en deux tons qui a l'avantage d'être peu chère, mais qui ne satisfait pas toujours, parce que le dessin est trop flou, les lignes pas assez accentuées. Il est étonnant que l'on se serve si rarement du dessin à la plume qui permet des effets charmants et qui donne souvent un dessin beaucoup plus expressif que la gravure même. Surtout les grands dessins à la plume

rapetissés par des procédés techniques sont ravissants, parce qu'ils se rapprochent tout à fait de la gravure à l'encre ; nous rappelons ici que l'un des plus grands artistes allemands, Otto Greiner à Rome, s'est servi de préférence de ce procédé pour ses travaux lithographiques.

Veut-on une décoration plus simple, sans toutefois renoncer à l'illustration, l'on peut recourir à l'imprimerie. Depuis qu'à l'aide de la photographie l'on transmet le dessin sous des plaques de zinc, l'on peut obtenir des clichés bon marché, et qui cependant ont un dessin exact et ne s'écartent pas de l'original. Le dessin à la plume peut donc s'employer ici aussi bien qu'en lithographie. L'on pourrait aussi faire de la gravure sur bois, mais les premiers frais seront plus considérables que pour le procédé précédent. La gravure sur bois à l'ancienne mode<sup>a</sup> a été reprise avec succès, elle répond au goût moderne, se distingue favorablement des gravures sur bois à tons doux, et à l'avantage de fournir des clichés capables d'être imprimés sur les journaux du jour. Mais il est difficile d'obtenir de bons dessins, l'ancienne<sup>b</sup> manière étant appliquée par trés peu de graveurs sur bois. Par contre, je déconseillerai tout-à-fait l'autotypie, parce qu'il est rare qu'elle donne des empreintes nettes sur le papier mat.

Celui qui désire décorer artistiquement a bien des procédés à sa disposition. Les planches photographiques qui sont si nettes et pourtant douces, conviennent surtout au paysage, mais il faut imprimer le texte à part. La gravure sur acier a été très perfectionnée dernièrement et est employée en général pour les imprimés à texte à part. Elle peut aussi servir pour les vues et donne des empreintes magnifiques et nettes. Des empreintes avec ou sans chiffre, l'impression en plusieurs couleurs et bien d'autres procédés sont à disposition. Il est moins nécessaire de donner des conseils à cet égard, les collections de modèles des instituts d'arts graphiques sont très riches. Celui auquel cela ne suffirait pas, trouvera dans les bibliothèques des arts et métiers beaucoup de périodiques techniques très intéressants, où il pourra puiser bien des idées.

Pour choisir le procédé technique, il faudra tenir compte du caractère spécial de la vue d'hôtel. Ce qui est encore plus important, c'est la rédaction et la disposition du texte dans les imprimés destinés à la réclame. Les graveurs n'apportent pas toujours tout le soin voulu pour la netteté et la clarté du texte. On ne peut assez déconseiller l'emploi exclusif des majuscules, car cela rend l'écriture moins lisible et ce n'est que pour l'agrément de l'imprimeur qu'on les emploie.

Nous compterons le papier à lettre et les enveloppes parmi les imprimés de réclame, quoiqu'on ne le fasse pas d'habitude. Presque partout, l'hôtelier les met à la disposition du voyageur, et souvent il voit avec chagrin que les voyageurs usent trop largement de cette faveur. Au lieu d'en ressentir du dépit, l'hôtelier devrait saisir cette occasion pour utiliser le papier à lettre comme réclame. Il devra donc décorer son papier de façon à ce qu'il puisse remplir le but proposé, car une feuille de papier à lettre se prête admirablement à la réclame. Plus l'on emploiera de ce papier, mieux cela vaudra, les destinataires l'examineront en général très attentivement. C'est donc dans l'intérêt de l'hôtelier de donner beaucoup de papier à lettre à ses hôtes.

Il ne faut cependant pas que la réclame soit importante, mais elle peut dépasser ce que l'on met actuellement comme en-tête sur le papier à lettre. S'il y a une vue, l'on pourrait ajouter dans la marge gauche du papier un texte court, contenant une petite description. Dans le papier grand format, l'on peut réservé toute la dernière page des dessins et au texte, mais il faut que le texte forme un tout et soit très lisible. Les hôtels des grandes villes, qui ont beaucoup de clients appartenant à la classe des commerçants, pourront ajouter un petit plan de la ville, sur lequel l'on verrait la gare, l'hôtel, les lignes de tram et quelques-unes des rues principales. Les hôtels de saison pourront ajouter quelques extraits du livre d'étrangers, dans lesquels les clients ont loué l'hôtel. Mais ce ne sont là que quelques propositions destinées à donner des idées et non à être suivies à la lettre.

Ce genre de réclame se fera donc par le voyageur lui-même et se rapprochera ainsi de l'idéal de la réclame, c'est-à-dire de la recommandation par d'anciens clients.

(La suite au prochain numéro.)

## Rectification.

Quelques erreurs ou plutôt quelques confusions de mots techniques se sont glissées dans la traduction française de l'article sur les affiches et placards du No 41 de la "Revue des Hôtels", dans le passage relatif aux moyens techniques et reproductions, dans les dernières 30 lignes de la seconde colonne. Le passage en question rectifié, doit être traduit comme suit : (ligne 30 depuis le bas de la colonne)

... ou les belles épreuves à la gomme d'après des photographies de payages que les amateurs réussissent souvent si bien.

Voilà donc les moyens techniques que l'on emploiera pour l'affiche d'hôtel. Vu leur prix élevé, on sera obligé de renoncer à l'héliogravure et à l'épreuve à la gomme. Mais la phototypie, le genre le plus distingué et le meilleur marché des moyens de reproductions, atteint à peu près l'effet de l'héliogravure et par son bon marché la remplace avantageusement. L'autotypie donne aussi de bons résultats, surtout en employant une seconde planche.

&gt;&lt;

## Vins suisses et hôtels suisses.

A l'occasion de la vendange actuelle, la "Revue" de Lausanne, du 5 courant, a reçu l'intéressante communication suivante :

"Un étranger nous exprimait récemment le regret que les cartes des vins de nos principaux hôtels fussent si mal assorties en vins suisses et que ces vins soient souvent des prix trop élevés.

En voyage, nous disait-il, on aime généralement à goûter du vin du pays, parce qu'on est plus sûr de la qualité et que l'on fait quelquefois d'agréables découvertes. Un Italien se méfiera du Valpolicella ou du Chianti qu'on lui offrira à l'étranger ; un Français sera prudent avec les Bourgognes tripatouillés par les maisons du Midi ou les petits Chablis du commerce de gros ; un Allemand aura de l'inquiétude devant les Moselle exportées, alors que dans son propre pays il souffre déjà des coupages. Alors pourquoi ne pas nous offrir de vos jolis vins légers, qui arroseront si bien les premiers plats du déjeuner ? Et pourquoi les vendre 2 fr. 50, 3 fr., 3 fr. 75 et jusqu'à 4 fr. la bouteille de 6 à 7 délitables, alors que le litre ne nous coûte au pressoir que 40 à 60 centimes dans les bonnes années ?"

Ainsi raisonna ce connaisseur, et il y a beaucoup de vrai dans ses observations. Nos innombrables hôtels ne vendent pas assez de vins suisses, parce qu'ils les vendent trop cher et qu'ils ne s'adressent pas directement aux producteurs pour garnir leurs caveaux. On cite des hôtels importants de la contrée qui font venir leurs bouteilles de vins suisses et étrangers, par paniers, de chez le marchand du coin, au fur et à mesure des besoins ! Est-ce comme cela qu'on reflète la réputation des caves des hôtels suisses ? On prétend que la faute en est aux directeurs, généralement étrangers, qui s'entendent bien en cuisine et en bières, mais ne savent pas soigner les vins et préfèrent la besogne toute faite. Je me hâte d'ajouter qu'il y a d'honorables exceptions et que certains bons hôtels savent encore organiser leur bouteiller. A ce point de vue, l'Ecole des hôteliers de Cour pourra exercer une influence heureuse, en donnant des conseils et des explications sur les vins aux jeunes gens qui seront plus tard propriétaires ou gérants d'hôtels.

Quant aux prix trop élevés, ils sont pour beaucoup dans la mode, passagère, espérons-le, de ne plus boire de vin aux repas. Quand on demande au client 3 fr. 50 pour une bouteille d'Yverne qui a coûté 70 centimes le litre, il ne faut pas s'étonner de voir les étrangers se contenter de la carafe ou des eaux minérales. Dans les hôtels du sud-est français, où le petit vin du pays est à discréption, chacun en prend joyeusement sa rasade. La mode n'est donc qu'une affaire d'argent.

Une occasion unique s'offre cette année aux hôteliers suisses de sortir de leur vieille routine. Les 1906 seront un grand vin, un vin qui sera digne de lutter avec les Moselle, les petits Chablis, et autres produits des coupeurs étrangers. Que tous les hôtels suisses et spécialement les vaudois se fassent donc cette année un point d'honneur d'encaver du vrai vin-vaugeois de vigneron ou de propriétaire. Ils n'auront pas à s'en repentir, ni pour le bénéfice, ni pour l'usage. On serait heureux aussi de voir quelquefois leurs noms dans les listes des acheteurs aux mises du Désyaz, des communes d'Aigle, d'Yverne ou de Bonvillars.

Une dernière recommandation aux Vaudois qui voyagent en Suisse : réclamez partout des vins vaudois de provenance authentique et si les prix sont trop élevés, faites des observations au maître d'hôtel, avec fermeté. L'argent des touristes suisses vaut bien celui des Allemands ou des Anglais.<sup>X</sup>

\* \* \*

C'est ainsi que s'exprime le correspondant de la "Revue". Nous avons à peine besoin d'ajouter que ces lignes contiennent plus d'une vérité et plus d'un bon conseil, qui mériteraient d'être pris à cœur et traduits en pratique. Quoique ces remarques s'appliquent tout spécialement et en première ligne au canton de Vaud, elles peuvent également s'entendre pour telle ou telle autre région de la Suisse. Il est évident que si les hôteliers veulent bien contribuer à mettre les vins du pays de nouveau plus en honneur, et à les faire consommer davantage, ils contribueront en même temps de ce fait, à la prospérité générale.

## De la conservation des fruits.

Sur cette question très importante, dans l'économie des hôtels, nous trouvons dans la "Nouvelle Gazette de Zurich" les lignes suivantes de Joseph Buerbaum, qui sont tout spécialement d'actualité :

La bonne conservation des fruits est encore peu connue, et pour ainsi dire pas connue du tout. Chaque hiver, on entend des plaintes sur la mauvaise conservation des fruits. La faute est alors généralement attribuée au fournisseur ou au producteur, quoique le dommage résulte très souvent d'une méthode défective de conservation. Ce n'est que par le concours de la presse quotidienne qu'on pourra obtenir une amélioration et des indications utiles sur la manière de conserver les fruits. D'autre part, le public est beaucoup trop indifférent à cette question, il n'écoute pas les conseils donnés à ce sujet, et ne sait pas apprécier à sa juste valeur l'importance d'une bonne conservation des fruits.

Comme première condition, pour la bonne conservation des fruits il faut considérer : la cueillette au moment voulu et l'emballage, lesquels sont du ressort du producteur et de l'expéditeur. On continue à commettre bien des fautes sur ces deux points, quoiqu'on puisse constater un réel progrès sur ce qui se faisait autrefois. C'est par les expositions de fruits qui s'organisent maintenant chaque année, qu'on peut constater la grande importance qu'on doit donner à l'emballage. Cependant comment cela se passe-t-il encore en réalité ? Des milliers de quintals de pommes d'hiver et de poires à conserver sont vendus par les marchands de primeurs, dans les sacs minces et transparents que l'on sait. Il est évident que par les manipulations nombreuses que subissent ces sacs, une grande partie des fruits ont des marques de coupe qui nuisent grandement à leur aspect et à leur conservation. Un progrès ne se réalisera que lorsque le public s'abstiendra d'acheter du fruit mal emballé. A la question de la cueillette et de l'emballage viennent s'ajouter le choix et la préparation du fruit, les locaux nécessaires, leur installation, ainsi que la surveillance du fruit. Le fruit tombe, de même que celui qui est cueilli trop tôt, ne sont pas de conserve, il se ratatinent et se fanent. Les fruits d'hiver devraient, là où ils ne sont pas trop exposés aux voleurs, rester aussi longtemps que possible sur l'arbre ; ils obtiennent ainsi une pelure plus fine et une plus belle coloration. Le choix des sortes n'est pas non plus indifférent pour la conservation. Les qualités suivantes de poires et de pommes d'hiver conviennent tout particulièrement pour la conserve. Parmi les pommes : les Reinettes du Canada, pommes rouges du Paradis, Borsdorfer, Calville blanc d'hiver, Reinette Baumann, Belle de Bosco, Reinette Cox orange, Parkers Pepping, Reinette grise française, Royale à courte tige, etc. Parmi les poires : Olivier de Serres, Dechants d'hiver, Bergamotte espérance, Saint-Germaine, poires beurrées Diel, Noble corossane, Mme Verte, etc.

Avant d'être mis en couches, pour être conservés, les fruits à pelure lisse doivent subir une sorte d'évaporation ; ils sécrètent en effet, une fois cueillis, une certaine quantité d'eau qui se dépose sur la pelure. Ce suintement dure de 3 à 4 semaines. C'est pourquoi ils ne doivent pas être placés de suite dans des chambres à conserver, sinon ils pourraient faillir, mais il faut les mettre pendant quelques semaines dans un local frais, sur de la paille, jusqu'à ce que l'évaporation soit terminée. Par contre, les fruits à pelure râche, comme par exemple les reinettes grises, doivent être placés de suite dans la chambre à conserver, à défaut de quoi ils se flétrissent et se rataillent.

Comme chambres à conserver, on utilisera la cave, des voûtes, ou un souterrain, etc., et celles-ci doivent remplir les conditions de propriété, être en sous-sol, avoir une température si possible égale, un air pur, quelque peu humide, une ventilation suffisante et une pénétration de lumière régulière.

Tous les déchets, tels qu'épluchures de légumes, restes de pommes de terre, de même que la vieille paille, doivent être soigneusement enlevés, car ce sont de véritables foyers pour la formation de champignons de moisissure. Un blanchiment des murs à la chaux est très recommandable. Les rayons qui supportent les fruits doivent être convenablement nettoyés, avec de la lessive de savon et au moyen d'une brosse. Lorsque les locaux sont suffisamment secs, on les soufre, en fermant les portes et les fenêtres.

Pour ce soufrage, le mieux est d'utiliser les batons de soufre qu'on trouve dans toutes les drogueries. En brûlant ce soufre, il se forme de l'acide sulfureux, lequel détruit tous les champignons en formation. On laisse les locaux fermés pendant 3 ou 4 jours, puis on les ventile comme il faut ; ils sont alors prêts à recevoir les fruits. On peut ici employer deux méthodes : ou bien, les fruits sont placés sur des claires, ou embalés dans des tonneaux avec des déchets de tourbe. Ce dernier procédé est

nouveau et encore peu connu, mais très à recommander. Les claires peuvent être confectionnées à bon marché par n'importe quel charpentier. On peut aussi se procurer ces treillises tout faits et de toutes dimensions convenables, auprès des fabriciers de meubles. L'emploi de treillages en fer doit être tout à fait évité. Dans le pluspart des cas, les rayons sont fixés contre un mur. La largeur et la profondeur la plus pratique pour ces rayons est de 70 centimètres; et pour ceux qui ne sont pas fixés au mur, de 1 m. 70 centimètres. Les planchettes bien rabotées des rayons devront être séparées les unes des autres de 2 centimètres, et les rayons auront entre eux une distance d'au moins 35 centimètres. Afin de préserver le fruit de toute pression, on met une légère couche de laine de bois ou de paille de seigle, sur les rayons; ces produits ne prennent pas facilement l'humidité ou des odeurs étrangères. On peut alors commencer à placer les fruits, les pommes avec la tige en bas, et les poires avec la tige en l'air. Les qualités grossières peuvent être placées en plusieurs couches superposées, ce qu'il faut par contre éviter soigneusement pour les qualités fines.

La température ne devra pas dépasser 8 à 10 degrés Celsius en automne, et 3 à 5 degrés Celsius en hiver. Une température élevée est très nécessaire, par une forte chaleur les fruits mûrissent trop vite, et pour éviter cela, la ventilation la nuit est très bonne. S'il fait très chaud, il faut fermer les fenêtres déjà de bonne heure, ainsi que les volets, afin de créer de l'obscurité. Si le gel venait à pénétrer dans les locaux, il faudrait couvrir les treillises, en temps opportun, de vieux lingers et de sacs; et en outre, fermer hermétiquement les ouvertures de caves et les fenêtres.

Le meilleur degré d'humidité de l'air est de 70° Celsius, d'après le baromètre hydrométrique Lambrecht. L'air sec fait flétrir les fruits, c'est pourquoi lorsque l'air est trop sec, il faut arroser les murs et le plancher, ou installer des récipients d'eau, laquelle s'évaporent. D'autre part, un air trop humide favorise à une certaine température, la formation des dangereux champignons de moisissure dont il a déjà été question. En répandant quelques morceaux de chlorure de chaux sur remède à cet inconvénient, car ce sel absorbe fortement l'humidité. Autant que faire se peut, on évitera de placer d'autres conserves dans la chambre à fruits, telles que choucroute, fèves, concombres, etc., les fruits perdant leur arôme et prenant facilement l'odeur de ces autres conserves.

L'installation doit être telle qu'il puisse y entrer suffisamment d'air pur, pour remplacer l'air vicié. Les locaux sombres et peu éclairés sont ceux qui conviennent le mieux, et de cette façon les fruits conservent une belle coloration. Les sortes très délicates à peine tendre, devront être enveloppées dans du papier de soie. La surveillance des fruits doit être faite avec la plus grande attention. Les fruits pourris, de même que ceux qui ne sont que légèrement attaqués, devront être aussitôt sortis du dépôt afin de ne pas contaminer les bons. Il est préférable de ne pas trop les toucher; mais ce qui est surtout nuisible, c'est de les essuyer, car la couche de velouté qui se trouve sur la pelure est un préservatif naturel.

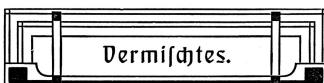
Si on n'a pas à sa disposition un local convenable pour l'installation d'une chambre à fruits, l'emballage dans des tonneaux, avec de la tourbe, est à recommander. Cette méthode est du reste la meilleure lorsqu'il s'agit d'une conservation pour un long temps. Le poids et l'arôme ne diminuent en rien, et la fraîcheur et la maturité du fruit peut être retardée de quatre à dix semaines. Les meilleures récipients dans ce but sont ce qu'on appelle les tonneaux d'emballage, dont les planchettes présentent des interstices permettant à l'air de circuler. La tourbe devra être sèche, mais contenir néanmoins une certaine proportion d'humidité. On commencera par garnir le fond du tonneau d'une couche de tourbe de 5 centimètres de hauteur, puis on mettra une couche de fruits, puis une nouvelle couche de tourbe, et ainsi de suite. Les parois intérieures du tonneau seront garnies d'un peu de laine de bois, afin que les débris de tourbe ne traversent pas les interstices des planchettes. Pour emballeur un quintal de fruits, il faut environ 10 livres de tourbe. Il est recommandable d'envelopper les

fruits de papier de soie, car la poussière de la tourbe peut se coller à la pelure du fruit. Le tonneau sera recouvert d'un couvercle qui n'a pas besoin d'être cloué. L'emballage dans les tonneaux peut avoir lieu dans les locaux dont il a été question plus haut, même par une température de 10 degrés Celsius, sans que les fruits en souffrent en quoi que ce soit. Au moment des besoins, les fruits seront retirés du tonneau. Un changement d'emballage, dans le courant de l'hiver, est à recommander, mais n'est cependant pas absolument nécessaire. Des caisses seront moins bonnes pour cet emballage, car l'air n'y pénétrerait pas. Les fruits ainsi empaquetés avec des déchets de tourbe, restent beaucoup plus frais que ceux placés sur des rayons. Il faut attirer encore l'attention d'une façon expressive, sur le fait que les fruits qui sont emballés avec de la tourbe ne se conserveront, que si on les a préalablement laissé suinter.

— — —

## La Compagnie soi-disant suisse des wagons-restaurants

a été débouteée de sa demande contre une maison de commerce de vins des bords du Rhin, le 18 septembre, par jugement du tribunal de Fribourg en Brisgau. La Compagnie exigeait le paiement de 500 fr. pour réclame dans l'Indicateur international; le tribunal a fondé son jugement sur les *faits bien connus*.



**Der Tee** mit seinen anregenden Eigenschaften scheint besonders dazu geeignet zu sein, dem modernen Menschen, bei dem täglich gesteigerte Anspannung und nervöse Erschöpfung mit einander abwechseln, als Genussmittel zu dienen. Tatsächlich hat er auch in Europa erst seit ungefähr 50 Jahren eine ausgedehnte Verbreitung gefunden. Zum ersten Mal eingeführt haben ihn die Holländer bereits vor 300 Jahren. In Asien hat der Tee als Genussmittel schon sehr viel früher eine bedeutende Rolle gespielt. Das ist natürlich, wenn man in Asien ist der Tee heimisch. Allerdings ist es eine Streitfrage, wo man die engere Heimat des Tees zu suchen hat. In der Zeitschrift „Asien“ werden zwei Auffassungen einander gegenübergestellt. Nach der einen soll der Tee aus China stammen; dort soll der Tee kultiviert um die Mitte des dritten Jahrhunderts nach Christus bedeutendere Aufmerksamkeit gegeben werden, obgleich sie viel älter ist und bereits von Confuzius in einer seiner Schriften erwähnt wird. Von China aus verzieht sich dann nach Indien und Ceylon verpflanzt worden. Nach einer anderen Auffassung soll die wirkliche Heimat des Tees nicht in China, sondern im nördlichen Indien zu suchen sein. Von hier aus ist die Pflanze um das Jahr 700 nach China und Japan gebracht worden. Diese Behauptung wird damit begründet, dass man in mehreren Orten in Indien, vor allem in Assam, wilde Teesträucher einer scheinbar hochgezüchteten Art gefunden hat, von der die jüngeren chinesischen Sorten entstanden sein sollen. Die chinesische und die indische Teepflanze weisen sowohl in der Blattform und Blattstruktur als auch im allgemeinen Aussehen erhebliche Unterschiede auf. So ist z. B. das Blatt der chinesischen Art elliptisch, das der assamesischen lang und breit. Ausser in China, Japan, Indien und Ceylon wird neuerdings auch in Java, Amerika, Natal und auf den Fidschi-Inseln Tee gepflanzt, sogar in Südrussland hat man mit Erfolg Versuche gemacht. Demnach gedeiht der Tee unter sehr verschiedenen Klima- und Bodenverhältnissen. Genuinste Wärme und Feuchtigkeit sind die wichtigsten Voraussetzungen für sein Fortkommen. In einem heißen und feuchten Klima gedeiht er am besten. Im Winter schadet ihm die Trockenheit nicht, im Gegenteil, die Pflanze ruht unter solchen Umständen besser aus. Kälte und auch trockene heisse Winde sind ihr schädlich. Der Boden muss humusreich an Nährstoffen, der Untergrund durchlässig sein, denn stehende

Nässe bekommt ihr sehr schlecht. Die Teeplanten können schon im zweiten Jahr bis einen Meter hoch werden und müssen dann beschneit werden, damit das Wachsen in die Höhe aufgehalten wird und sie sich zu breiten Büschen entwickeln. Die Verschneidung ist alljährlich, und zwar in der kältesten Zeit zu wiederholen, damit ein grosser Saftverlust vermieden werde. Zur Ausnutzung reift ist der Busch erst nach dem vierten Jahre, doch kann man auch schon im dritten Jahr eine spärliche Ernte erhalten. In Indien ist die Teeproduktion seit 1866 jährlich durchschnittlich um 4 Millionen Pfund gestiegen, in Ceylon stieg sie seit 1883 etwa um 5½ Millionen Pfund.

**Nicht zuviel Kaffee!** Ueber den Missbrauch von Kaffee findet sich in den Blättern für Volksgesundheitspflege ein vorzüglicher und für die Praxis lehrreicher Aufsatz des bekannten Hygienikers Prof. Dr. Hueppe (Prag). Hueppe geht von der Tatsache aus, dass alle Reizmittel, die uns die überfeierte Kultur gebracht hat, ausnahmslos ein Agens enthalten, das sich bei Missbrauch als Gift geltend macht. Zu den wichtigsten und verbreitetsten dieser Reizmittel gehört der Kaffee. Das eigentliche Agens in Kaffee, d. h. der Stoff, durch den die charakteristische Wirkung des Kaffees bedingt wird, ist, wie alle wissenschaftlichen Versuche übereinstimmend ergeben haben — das Coffein. Nach einer Untersuchung über den chemischen Charakter des Coffeins, die vorwiegend fachmännisches Interesse hat, kommt Hueppe auf die spezifischen Erscheinungen zu sprechen, die durch Koffeingenuss im menschlichen Organismus hervorgerufen werden. Er schildert sie folgendermassen: „Die Verdauungsorgane reagieren mit nervösen Verdauungsstörungen, Erbrechen und Durchfall; später tritt oft hartnäckige Verstopfung ein; manchmal werden auch Hämorrhoidalscheinungen beobachtet. Auch auf die Nieren und die Schleimhäute der Harnblase und Harnröhren übt Coffein eine Reizwirkung aus. Direkter Einfluss auf die Eisenzersetzung erfolgt nicht, wohl aber indirekt dadurch, dass es die Muskeltätigkeit anregt und damit den Zerfall von Muskelweiß vermehrt. Damit im Zusammenhang steht auch eine Erhöhung der Eigenwärme. Der chronische Koffeinismus beim Menschen äussert sich in Herzkrämpfen, Muskelzittern, Halluzinationen und Angstzuständen; es treten Kopfschmerzen, Schwindelanfälle, Schlaflosigkeit ein, die oft verkannt und als Erscheinungen anders gearteter schwerer Hysterie gedeutet werden.“

Ein vom sozial-hygienischen Standpunkt besonders wichtiges Moment ist nach Hueppe ferner die ungünstige Wirkung des Coffeins auf das Herz, für welche die moderne Wissenschaft immer mehr unumstößliche Tatsachen und Beweise liefert. Der Zunahme des Kaffeegenusses in den Kulturländern ist direkt die erschreckende Überhandnahme der Herzkrankheiten zuzuschreiben. Aus den weiteren hochinteressanten Ausführungen Hueppes sei schliesslich noch ein Punkt herausgegriffen, der in sozialer, hygienischer wie pädagogischer Hinsicht von gleich grosser Bedeutung ist, nämlich die Schädlichkeit des Bohnenkaffees für Kinder, auf welche Hueppe dankenswerterweise mit allem Nachdruck hinweist. „Wo aber bei Kindern“, so fährt es dann fort, „und bei Erwachsenen eine Gewöhnung an den Kaffeegenuss bereits eingetreten ist, mit der man zu rechnen hat, müssen Ersatzgetränke platzen, die das Wesentliche des Genussmittels retten.“

**Wein-Individualitäten.** Auch die Weine haben ihre Individualitäten. Es ist darauf aufmerksam gemacht worden, dass, ganz abgesehen vom Alkohol, den die Wein in sehr verschiedenen Mengen enthalten, Champagner, Rotwein, Rheinwein, Portwein und Cherry eine sehr verschiedene Wirkung auf den Organismus haben und dass diese Wirkung auf gewisse Bestandteile des Weines, die nicht alle in gleicher Weise enthalten, zurückzuführen ist. Dies gilt z. B. vom angrenzenden Aether. Cherry enthält hierzu grössere Mengen, als alle andern Weine und ist deshalb ein sehr brauchbares Arzneimittel in Krankheiten. Portwein hat ähnliche Eigenschaften, doch werden sie durch einen Gehalt an Farbstoffen und adstringierenden Substanzen zum Teil aufgehoben. Während Cherry eine leicht abführende Wirkung hat, ist

beim Portwein das Gegenteil der Fall. Cherry hat auch den Vorzug, nie sauer zu werden oder seine „Blume“ zu verlieren, und zwar wahrscheinlich dank diesem Gehalt an gewissen aromatischen Substanzen, die in alkoholischer Lösung eine antiseptische Wirkung ausüben und den Wein vor unliebsamen Veränderungen bewahren. Dies ist wahrscheinlich der Grund, warum er in seiner Heimat als antiseptisches Mittel bei Wundbehandlung Verwendung findet. Das Gegenteil des Cherry ist guter Rotwein. Dieser wird außerordentlich leicht sauer und schimmelhaft, verliert auch seine Blume leicht, so dass er als der zarteste Wein betrachtet werden kann. Seine Empfindlichkeit gegen die Einflüsse seiner Umgebung lassen ihn ungeeignet erscheinen, am Schluss eines Dinners kreuz zu werden, denn Tabakqualm wirkt sehr ungünstig auf sein Aroma ein. Dieses Schicksal teilt er übrigens mit dem Champagner und dem Rheinwein. Wenn der Champagner in einer geöffneten Flasche nicht so schnell verdriickt wie Rotwein, so hat er dies seinem Gehalt an kohlensäurem Gas zu verdanken. Ist dies entwichen, so wird auch er leicht sauer.

### Telegraphendrähte aus Aluminium.

In den Vereinigten Staaten von Nordamerika hat man jetzt damit begonnen, das Monopol, das der Kupferdraht zur Verventzung zu Kabeln und elektrischen Leitungsdrähten besass, zugunsten des Aluminiumdrähtes zu durchbrechen. Der Kupferdraht hat allerdings eine bessere Leitfähigkeit für Elektrizität als der Aluminiumdraht, so dass dieses zum Ausgleich etwa um die Hälfte dicker genommen werden muss als der kupferne; aber dieser Nachteil wird mehr als ausgeglichen durch das geringere Gewicht und den grösseren Widerstand gegen Zerreissen, den das Aluminium besitzt. Diese beiden Eigenschaften ermöglichen es, dass die Telegraphendrähte bei Aluminium in viel grösseren Entfernungen voneinander aufgestellt zu werden brauchen. Dazu kommt der Preisunterschied: Der Preis für Kupfer ist in beständigem Steigen begriffen, der für Aluminium dagegen sinkt beständig. Unter diesen Umständen erscheint die Verwendung des weissen Metalls zu Telegraphendrähten allerdings sehr aussichtsvoll.



**Baden.** Anzahl der Kurgäste bis 14. Okt. 9692, 153 mehr als die Woche vorher.

**Lausanne.** En séjour dans les hôtels de 1<sup>er</sup> et 2<sup>e</sup> rang de Lausanne-Ouchy du 12 au 18 septembre : Angleterre 1187, Russie 653, France 1526, Suisse 760, Allemagne 541, Amérique 514, Italie 451, Divers 701, Total 1618

**Davos.** Amtl. Fremdenstatistik 29. Sept.b. 5.Okt. Deutsche 732, Engländer 150, Schweizer 297, Franzosen 149, Griechen 85, Belgier 12, Russen und Polen 253, Österreichische 159, Portugiesen 87, Spanier 62, Spanien und Portugal 39, Russland 265, Balkanstaaten 22, Schweiz 238, Asien und Afrika 61, Australien 29, verschiedene Länder 74. Total 1202.

**Luzern.** Verzeichnis der vom 1.—15. Okt. abgestiegenen Fremden: Deutschland 2047, Österreich-Ungarn 149, Großbritannien 693, Vereinigte Staaten 232, Frankreich 44, Italien 207, Belgien und Holland 233, Dänemark, Schweden, Norwegen 62, Spanien und Portugal 39, Russland 265, Balkanstaaten 22, Schweiz 238, Asien und Afrika 61, Australien 29, verschiedene Länder 74. Total 711.

**Verfehlte Mahnung.** „Na — jetzt hast du aber grad g'ng'g Bier getrunken!“ — „Recht hast du! Kellner, die Weinaktion!“

**Angenehmer.** Arzt: „Sie wollen die Medizin nicht nehmen? Ach, trinken Sie sie doch und denken Sie, es sei Bier!“ Patient: „Da trinke ich doch lieber Bier und denke, es sei Medizin!“

**Rennomme.** A: „Als ich in Paris war, habe ich in einem Hotel im neunten Stock gewohnt.“ B: „Das ist noch gar nichts, in Chicago habe ich in einem Hotel gewohnt, Wein, ich da am Freitag abends klingelte, kann der Kellner erst Sonntag früh in mein Zimmer.“

**Parodie zu Uhlands „Singe, wenig Gesang geben!“**

Autio, wenn ein Aut gegeben,  
Durch die Auen, durch den Wald,  
Das ist Freude, das ist Leben,  
Wenn es laut Töß! Töß! erschallt.  
Nicht allein für reiche Leute  
Ist das Autel reserviert,  
Auch auf Raten wird dir heute  
Gern ein Schnauferl kreditiert.“

**An die fit. Inserenten!** Gesuche um Empfehlung im redaktionellen Teil werden nicht berücksichtigt. — Reklamen unter dem Redaktionsstrich finden keine Aufnahme. — Ein bestimmter Platz wird nur auf längere Dauer und gegen einen Zuschlag von 10 bis 25% reserviert.

**Seide**

Hochzeits-  
u. Braut-

**Seide**

Damast-  
u. Brocat-

**Seide**

Cristall-  
u. Moire-

**Seide**

Crêpe de Chine-  
u. Eolienne-

G. Henneberg,

Seiden-Fabrikant,

Zürich.

**LOCARNO**

für Blumen und Roben in allen Preislagen, sowie jetzt das Neueste im schwärzer, weißer u. farbiger „Henneberg-Seide“ v. 95 Fr. bis Fr. 25.— p. Met. — Grano ins Haus. Muster umgehend.

**Schwarzwaldbotel**  
Jahresgeschäft, modern und neu erbaut,  
mit 40 Betten bei 30.000 Fr. Anzahlung  
**zu verkaufen.**

Auftragen unter Chiffre H 1596 R an die Exped. ds. Bl.



En vente dans tous les hôtels de premier ordre.

**Hotel-Neubauten und -Umbauten**

projektiert und übernimmt das

Architektur- und Baugeschäft

LA ROCHE, STÄHELIN & C°

(Ersteller des Grand Hôtel de l'Univers in Basel) 331

16 Malzgasse - BASEL - Malzgasse 16



## Gelegenheits-Offerte.

Aus einem Privatkeller sind ca. 100 Hektoliter

## Ia. Schaffhauser Weine 1904er rot u. weiss

aus besten Lagen, samhaft oder in Posten von mindestens  
ca. 500 Liter an zu verkaufen. (MO3637) 1600

Für Hotels oder grössere Restaurants beste Gelegenheit.  
Interessenten belieben ihre Adresse unter Chiffre ZK 10485

an Rudolf Mosse, Annoncen-Expedition, Zürich, einzureichen.

Decorative border below the advertisement.

## Kurhotel

mit Restaurant und prächtigem Garten, in bester Lage eines süddeutschen Badeortes nächst der schweiz. Grenze, preiswert zu verkaufen, event. ein tüchtiger Fachmann als Teilhaber gesucht. Erforderliches Kapital für Kauf oder Beteiligung, Fr. 25.000.—. Agenten verbieten. — Offerten unter Chiffre H 411 R an die Expedition ds. Blattes.

## Hôtel et Café-Restaurant à louer pour de suite.

On cherche pour entrer de suite un locataire solvable et recommandable sous tous les rapports et connaissant bien la partie, pour un bon hôtel, café et restaurant, muni de tout le confort moderne, situé dans la Suisse française et fréquenté par les voyageurs de commerce et les passants, affaire d'avenir pour preneur sérieux.

Addresser les offres sous chiffre H 393 R à l'administration du journal.



## Direktor-Gerant.

Die Harderbahngesellschaft (Interlaken-Harder) sucht für die Saison 1907 einen Direktor für ihr Restaurant auf dem Harder. Erstklassige Referenzen verlangt.

Offerten sind an das Bureau der Gesellschaft, 28, Rue du Bourg, Lausanne oder an Hermann Wyder, Interlaken, zu adressieren. 406



## LES SOCIÉTAIRES

peuvent se procurer

### AU BUREAU CENTRAL A BALE:

Contrats d'engagement (français ou allemands) pour employés les 100: fr. 2.50, les 50: fr. 1.50 pour apprentis de cuisine gratis.

Formularies de certificat: Cahier à 50 feuilles . fr. 3.50 " " 100 " " 6.— " " 200 " " 10.—

Avis concernant les commandes de chambres (encadré), 1.50

Médailles de mérite (breloque ou broche) pour employés:

Pour 5 à 10 années ou sisoins de service médi. de bronze fr. 8.— 10 à 15 " " " " d'argent 15.— 15 et plus " " " " d'or 45.—

Diplôme gratis. Demander le bulletin de commande.

Les médailles sont décernées aux époques suivantes: fin Mars, fin Août et Noël.

## Gesucht gangbare Hotel-Pension

in Pacht event. Kauf zu nehmen. Jahresgeschäft.

Offerten unter Chiffre B 7458 Y an Haasenstein und Vogler, Bern. (HO3518) 1588



## Weinhandlung

## Ferd. Steiner

Winterthur

Gegründet 1878 — Telephon No. 512

empfiehlt 404

reale Ostschiweizerweine

Waadtländer, Walliser

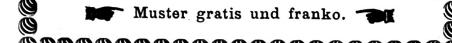
Tiroler, Veltliner

Bordeaux, offen und in Flaschen

Malaga sowie alle Dessertweine

prima Coupiwerweine

Muster gratis und franko.



## A LOUER

a Annecy (Haute-Savoie, France) l'ancien Hôtel de l'Aigle, restauré, dans la rue centrale, près du lac. Etablissement de II<sup>e</sup> ordre; 30 chambres; salle de cent couverts, pouvant s'exploiter aussi comme hôtel meublé, hôtel-pension. Conditions accommodantes. S'adresser sur lieu, à Mme E. Bovier, propriétaire, ou à M. Chenu, notaire, à Annecy. (O 3540) 1599



Pour un grand hôtel en Suisse, ouvert toute l'année, un chef de réception célibataire intéressé, avec apport de fr. 50—60.000.— Facilité de reprendre la suite. — S'adresser sous chiffres H 410 R à l'administration du journal.



## Schöne Glashalle

bereits neu, 14×4 Meter, wegen Umbau auf nächsten Herbst zu verkaufen.

Besichtigung jederzeit gestattet. 408 Anfragen an Postfach 1238, Luzern.

## A VENDRE

dans une des stations les plus fréquentées de la Riviera Ponente belle propriété, contenant deux maisons avec environ 46 pièces et grand jardin. Se prêterait aussi pour l'installation d'un hôtel-pension, sanatorium ou clinique. Conditions avantageuses.

Pour tous renseignements s'adresser à Mrs M. & G. Gerster, notaires, à Berne. (H. O. 3636) 1598

## Hotel zu verkaufen!

In nächster Nähe des Bahnhofs Bern, ein alt renommiertes Hotel. Es enthält nebst Restaurant einen Spisesaal, 50 Fremdenbetten, und grosse Stallungen. — Erwünschte Anzahlung ca. 30.000 Fr. Offerten an Z. A. 666 Poste restante Bern. 380

## Gesucht f. sofort

von einem Arzt am international stark frequentiertem Jahreskurst einen (HO3494) 1584

## tüchtigen Fachmann

mit etwas Betriebskapital zum gemeinsamen Betrieb einer

## Fremden-Pension

mit 24 Zimmern.

Offerten unter Chiffre S2706Ch an Haasenstein & Vogler, Chur.

## Das Neueste in Servietten

Linen- und Fantasielässige. Billige Preise. Musterkollektion zu Diensten.

## Für Bahnhofbuffets

feines, durchsichtiges

## Einwickelpapier

mit Aufdruck Sandwiches

etc.

Schweiz. Verlagsdruckerei & Böhm, Basel.

## Zu verkaufen

weil zu klein

## komplette Wasch-Anlage

mit Antrieb für Hotel mit 60

bis 80 Betten. 399

Hotel National, Zürich.

## Zu mieten gesucht

event. zu kaufen gesucht von kapitalkräftigem Hotelier auf kommenden Herbst oder Frühling: 2949 nachweisbar rentables Hotel I. oder ganz prima II. Ranges, mit 70 à 100 Betten, allen modernen Ansprüchen genügen. Gef. Offerten mit Detaillangaben, unter J 3560 Lz an Haasenstein & Vogler, Luzern. HK2428

## F. Widmer, Cham

Spezialhaus für feine Weine

wie:

Bordeaux, Burgunder, Rhein- und Moselweine, Veltliner, Asti und Chianti, Waadtländer, Walliser, Neuenburger und Tiroler etc.

Lieferant erster Hotels etc.

9243 Abgabe im Fass und Flaschen. FK2273

Es werden nur ausserlesene, preiswürdige Weine erster Produzenten zum Versand gebracht. — Preislisten zu Diensten. Spezialsortiments in Kisten von 12 Fl. an.

## Direktor oder Chef de réception.

Tüchtiger, energischer und erfahrener Fachmann, Schweizer, mit gewandten Umgangsformen, 4 Sprachen sprechend, bilanzfähig, sucht für sich allein oder in Gemeinschaft mit seiner ebenfalls tüchtigen, sprachkundigen Gattin Stellung auf Mai 1907 in gutem Hause. Kauktion. Prima Referenzen. Offerten unter Chiffre H 407 R an die Exped. ds. Bl.

## Zu verpachten

in einer industriereichen Universitätstadt mit 120.000 Einwohnern ein mit allem Komfort der Neuzeit eingerichtetes

## Hotel II. Ranges

mit sehr geräumigen Restaurations- und Bierausschanklokaliäten, Billards, Kegelbahnen, Biergarten etc. Keine ebenbürtige Konkurrenz am Platze. Sehr coulante Bedingungen, da nur auf hervorragend tüchtige und solvante Wirtleute reflektiert wird.

Nähre Auskunft durch W 6347 Q Haasenstein & Vogler (HO3614) 1594

## Concierge,

Schweizer, 28 Jahre alt, der 4 Hauptsprachen in Wort und Schrift mächtig, sucht Saison- oder Jahresstelle. Erstklassige Zeugnisse und Referenzen. Eintritt nach Belieben.

Offerten unter Chiffre H 401 R an die Exped. ds. Bl.

## Hotel-Direktor.

Erfahrer, strebsamer Hotelfachmann, verheiratet mit fachkundiger Frau, Mitte der 30er, repräsentabel, 3 Haupt-sprachen, z. Zt. Direktor eines Sommerhotels, sucht anderweitiges Engagement (auch nach der Riviera).

Offerten unter Chiffre H 403 R an die Exped. ds. Bl.

## Demande d'hôtel.

On demande à acheter ou à louer hôtel de 1er rang de 60 à 80 chambres ou propriété avec terrain, laquelle pourrait être transformée en hôtel, de préférence à la Riviera italienne, Lac de Come ou Lac Majeur. Capital disponible 100 à 200.000.

Adr. les offres sous chiffre H 405 R à l'adm. du journal.



## FINHAUT (Valais) altitude 1250 m.

### HOTEL-PENSION

meublé, à vendre ou à louer.

Addresser les offres sous chiffres E. V. 420 à l'Union-Reclame, Lausanne.

## Zu verkaufen im Unterengadin

wegen Kränklichkeit des Besitzers ein

## renommiertes Hotel

mit 80 Betten, inmitten eines stark frequentiertem Kur- und Badeort. Genügend Umschwung zur Vergrosserung.

Eventuell wird ein

tüchtiger, kapitalkräftiger Direktor gesucht, der später das Geschäft übernehmen könnte.

Offerten unter Chiffre H 402 R an die Exped. ds. Bl.

## Mises publiques.

Vendredi 26 octobre, dès 2 heures du jour, à l'Hôtel-Pension du Lion d'Or, à Avry devant Pont (Gruyère), il sera procédé à la vente en mises publiques du dit hôtel-pension meublé, avec toutes ses dépendances, boulangerie, magasin, jardins, vergers, etc. Situation exceptionnelle pour un preneur sérieux.

(HO3573) 1591  
S'adresser à l'Agence de publicité Haasenstein & Vogler, à Bulle, sous H 2060 B.

# Personal-Anzeiger.

Wo keine Adresse angegeben ist, sind Offeren unter der angegebenen Chiffre an unsere Expedition zur Weiterbeförderung einzusenden.

**Chiffrebriefe von Plazierungs-bureaux werden nicht befördert.**

**Les lettres chiffrées des bureaux de placement ne sont pas acceptées.**

## Offene Stellen \* Emplois vacants

Für Vereinsmitglieder: Erstmalige Insertion . . . . . Fr. 2.—  
Jede ununterbrochene Wiederholung . . . . . 1.—  
Für Nichtmitglieder: Erstmalige Insertion . . . . . 2.—  
Jede ununterbrochene Wiederholung . . . . . 1.—  
Die Spesen für Beförderung eingehender Offeren sind in den obigen Preisen nicht inbegrieffen.  
Belegnummern werden nur an Nichtabonnenten und nur nach der ersten Insertion verabfolgt.

**Gesucht.** Für Ober-Egypten, mit Eintritt am 25. Dezember, werden in ein Hotel gesucht: ein junger **Sekretär**, perfekt englisch und franz. sprechend, korrespondierend, gelehrt, ein kleiner Koffer, sprachlich, auch ein junger **Kellner**, Anfänger nicht ausgeschlossen; ein **Barmann**, event. ein Kellner, der etwas vom Mischen der alkohol. Drinks versteht und kann sie herstellen; ein **Portier**, der sich auf die Arbeit konne; ein junger **Zimmerkellner**, englisch und französisch sprechend; ein **Zimmermädchen**, mögl. englisch sprechend, Zeugniskopien, Photographie u. Retournarmen erbeten. Ch. 482

**Oberkellner** gesucht in grösseres Hotel I. Ranges. Jahresstelle. Ohne ganz prima Zeugnisse und Referenzen unmöglich zu melden. Ch. 482

**Zimmermädchen**, Gesucht auf Mitte November, in Winterstationen der Zentralschweiz, 2 tätiges Zimmermädchen mit prima Referenzen, möglichst englisch sprechend, Zeugniskopien und Photographie erbeten. Ch. 482

## Zur gefl. Notiznahme.

Diejenigen Hotels, welche noch im Besitze nicht passender Offeren (Zeugniss und Photographicen) sind, werden hiermit dringend ersucht, dieselben den betr. Bewerbern beförderlich wiedergutzustellen. Dasselbe werden die insserierenden **Angestellten** ersucht, ihnen zu gehende Offeren in ihrem eigenen Interesse möglichst rasch zu beantworten.

Die Expedition der „Hotel-Revue“.

## Stellengesuche\* Demandes de places

Schweiz Ausland  
Erstmalige Insertion . . . . . Fr. 2.— Fr. 2.50  
Jede ununterbrochene Wiederholung . . . . . 1.— 1.50  
Die Spesen für Beförderung eingehender Offeren sind in den obigen Preisen inbegrieffen.  
Vorurtheil: kein Geschäft, kein Dienstleistungsfach.  
Postmarken werden nur aus Deutschland, Frankreich, Italien, England, Österreich und der Schweiz angenommen.  
Nachbestellungen ist die Inserat-Chiffre beizufügen.  
Belegnummern werden nur an Nichtabonnenten und nur nach der ersten Insertion verabfolgt.

## Bureau & Réception.

**Buchhalter-Sekretär**, Schweizer, aus der Bankbranche, 22 Jahre alt, mit sehr guten Kenntnissen in der italien. und franz. Sprache, sucht für kommende Wintersaison, passendes Engagement. Bevorzugt in einem kleinen Hotel oder Pensionat, wo er eine gewisse Erfahrung in der Betriebswirtschaft hat. Kontrolleur oder Sekretär-Vonatelle akzeptieren. Prima Zeugnisse u. Referenzen zu Diensten. Eintritt nach Wunsch. Ch. 137

**Buchhalterin**, Fraulein, welches schon 7/4 Jahre in einem Großbetrieb als Buchhalterin tätig war, in der einfachen, doppelten und amerikanischen Buchführung (Kolumnensystem) sehr gut bewandert, stenographie- und maschinenschreibend, kennt das Rechnungswesen, kann auf dem Rechner arbeiten. Eintritt nach Wunsch. Ch. 402

**Bureau**. Tochter aus guter Familie sucht Stelle in Bureau, wo sie Gelegenheit hätte wenn möglich auch im Saal auszuüben. Ch. 488

**Bureauvolontär**, Gehilfener junger Mann, der viele Bekanntschaften unter den Touristen und Hotelgästen hat, französisch, deutsch, englisch und italienisch. Wünscht möglichst bald und mit der Bureauleitung vertraut zu sein. Stelle in einem Winterkurt. um das Hotelwesen zu erlernen. Eintritt sofort. Ch. 478

**Bureauvolontär**, junger Schweizer, der deutschen und russischen Sprache in Wort und Schrift mächtig, teilweise auch vor franschen u. englischen, wünscht Stelle als Volontär in Hotelbetrieb, an Winterkurt. Ch. 411

**Diretrice** in Fremdenverkehr oder Sekretärin in Kurhotel. Fraulein im Hotelwesen erfahren, sucht Stelle, Vorsprungweise, Lugano oder Montreux. Zeugniss und Photographie zu Diensten. Ch. 392

**Diretrice**, Deutsch-schweizerin, sprachenkenntnisig, im Sommer als Diretrice in deutscl. Berghotel tätig, sucht ähnliches Engagement für kommenden Winter, im Süden der Schweiz oder Italien. Prima Referenzen. Ch. 438

**Direktor**, jung und strebsam, im Sommer Leiter eines Hotels in Deutschland, wünscht Winterengagement (Vertrassungsstellung). Beste Referenzen, angem. Preis. Grußelung, Ansprache best. Eintritt unter Nr. 3785 an Hausefrau & Vogel A. G., Karlsruhe. (1881) H. N. 3483

**Leitende Stellung**, Gebildete Dame, Deutsche, englisch und franz. sprechend, sucht leitende Stellung in grösseres Unternehmen, wo sie Gelegenheit hätte, wenn möglich auch im grosseren Haushalt, Küche und Krankenpflege. 5 Jahre in Manchester und Paris. Vorzügliche Empfehlungen und Zeugnisse. Offeren unter o. A. 4982 Rudolf Mose, Breslau. (1519) M.O. 3462

**Secrétaire**, junge seelische, connoisante les 3 langues, cherche en Itali. Bonne certitude à disposition. S'adresser à C. W. B., poste restante Avenches (Vaud). (391)

**Secrétaire-caissier**, Américain, 28 ans, connoisant à fond l'anglais, l'allemand et le français, cherche engagement pour la saison d'hiver, dans Grand Hôtel en France, Italiu ou en Ecippe. References de premier ordre. Chiffre 421

# Moniteur des Vacances.

Sauf désignation spéciale les offres doivent être adressées, munies du chiffre indiqué, à l'expédition qui les fera parvenir à destination.



Aide. Jeune homme de 20 ans cherche place pour le 1<sup>er</sup> novembre, comme aide de cuisine ou pâtissier. References de premier ordre. Chiffre 458

Aide. Junger Koch, gelernter Pâtissier, 20 Jahre alt, sucht Stelle als Aide de cuisine. Eintritt sofort oder später. Prima Zeugnisse zu Diensten. Chiffre 399

Aide. Junger Mann von 20 Jahren wünscht Stelle als Aide de cuisine. Chiffre 453

Aide. Junger Koch, gelernter Pâtissier, sucht Stelle. Zeugniss und Photographie zur Verfügung. Auskunft bei Franz Riedl, Kesselsdorf, Rohrbach (Aargau). (343)

Aide de cuisine mit guten Zeugnissen sucht für sofort Astellung in gutes Haus; ebenso ein Casseroller der mit Abschlagsmaschine vertraut ist. Chiffre 417

Aide de cuisine, 19 Jahre alt, Schweizer, wünscht Stelle im In- oder Ausland. Prima Zeugnisse und Referenzen zu Diensten. Chiffre 465

Aide de cuisine, Junger Koch von 21 Jahren, der seine Militärlaufzeit beendet hat, sucht Stelle in grössteres Hotel. Zeugniss und Photographie zu Diensten. Chiffre 473

Aide-gouvernante d'office cherche place pour se perfectionner dans cette branche. Chiffre 393

Chef de cuisine, tüchtige Kraft, langjährige beste Zeugnisse erste Häuser, sucht Engagement. Disponibil für 1. November auf Postfach 5814, Neuchâtel. (1883) H 0 352

Chef de cuisine, 28 ans, Schweizer, wünscht Stelle im Hotelwesen tüchtiges, selbständige arbeitende das Frühstück, deutsch und franz. sprechend, mit Buchführung gut vertraut, sucht Winterengagement als Sekretärin oder Gouvernante. Prima Zeugnisse und Zeugnisse. Chiffre 477

Chef de cuisine, im Hotelwesen tüchtiges, selbständige arbeitende das Frühstück, deutsch und franz. sprechend, mit Buchführung gut vertraut, sucht Winterengagement als Sekretärin oder Gouvernante. Prima Zeugnisse und Zeugnisse. Chiffre 477

Chef de cuisine, 28 ans, très sobre expérimenté, demande place pour cet hiver ou de préférence des remplacements. Reference de premier ordre. S'adresser à A. Cerrai, rue du Progrès 113, La Chaux-de-Fonds. (333)

Chef de cuisine, 33 ans, très apprécier, demande place à l'hôtel de saison 1<sup>er</sup> octobre. Chiffre 226

Chef de cuisine, 33 ans, très sobre expérimenté, demande place à l'hôtel de saison 1<sup>er</sup> octobre. Chiffre 226

Chef de cuisine, 33 ans, très apprécier, demande place à l'hôtel de saison 1<sup>er</sup> octobre. Chiffre 226

Chef de cuisine, 33 ans, très apprécier, demande place à l'hôtel de saison 1<sup>er</sup> octobre. Chiffre 226

Chef de cuisine, 33 ans, très apprécier, demande place à l'hôtel de saison 1<sup>er</sup> octobre. Chiffre 226

Chef de cuisine, 33 ans, très apprécier, demande place à l'hôtel de saison 1<sup>er</sup> octobre. Chiffre 226

Chef de cuisine, 33 ans, très apprécier, demande place à l'hôtel de saison 1<sup>er</sup> octobre. Chiffre 226

Chef de cuisine, 33 ans, très apprécier, demande place à l'hôtel de saison 1<sup>er</sup> octobre. Chiffre 226

Chef de cuisine, 33 ans, très apprécier, demande place à l'hôtel de saison 1<sup>er</sup> octobre. Chiffre 226

Chef de cuisine, 33 ans, très apprécier, demande place à l'hôtel de saison 1<sup>er</sup> octobre. Chiffre 226

Chef de cuisine, 33 ans, très apprécier, demande place à l'hôtel de saison 1<sup>er</sup> octobre. Chiffre 226

Chef de cuisine, 33 ans, très apprécier, demande place à l'hôtel de saison 1<sup>er</sup> octobre. Chiffre 226

Chef de cuisine, 33 ans, très apprécier, demande place à l'hôtel de saison 1<sup>er</sup> octobre. Chiffre 226

Chef de cuisine, 33 ans, très apprécier, demande place à l'hôtel de saison 1<sup>er</sup> octobre. Chiffre 226

Chef de cuisine, 33 ans, très apprécier, demande place à l'hôtel de saison 1<sup>er</sup> octobre. Chiffre 226

Chef de cuisine, 33 ans, très apprécier, demande place à l'hôtel de saison 1<sup>er</sup> octobre. Chiffre 226

Chef de cuisine, 33 ans, très apprécier, demande place à l'hôtel de saison 1<sup>er</sup> octobre. Chiffre 226

Chef de cuisine, 33 ans, très apprécier, demande place à l'hôtel de saison 1<sup>er</sup> octobre. Chiffre 226

Chef de cuisine, 33 ans, très apprécier, demande place à l'hôtel de saison 1<sup>er</sup> octobre. Chiffre 226

Chef de cuisine, 33 ans, très apprécier, demande place à l'hôtel de saison 1<sup>er</sup> octobre. Chiffre 226

Chef de cuisine, 33 ans, très apprécier, demande place à l'hôtel de saison 1<sup>er</sup> octobre. Chiffre 226

Chef de cuisine, 33 ans, très apprécier, demande place à l'hôtel de saison 1<sup>er</sup> octobre. Chiffre 226

Chef de cuisine, 33 ans, très apprécier, demande place à l'hôtel de saison 1<sup>er</sup> octobre. Chiffre 226

Chef de cuisine, 33 ans, très apprécier, demande place à l'hôtel de saison 1<sup>er</sup> octobre. Chiffre 226

Chef de cuisine, 33 ans, très apprécier, demande place à l'hôtel de saison 1<sup>er</sup> octobre. Chiffre 226

Chef de cuisine, 33 ans, très apprécier, demande place à l'hôtel de saison 1<sup>er</sup> octobre. Chiffre 226

Chef de cuisine, 33 ans, très apprécier, demande place à l'hôtel de saison 1<sup>er</sup> octobre. Chiffre 226

Chef de cuisine, 33 ans, très apprécier, demande place à l'hôtel de saison 1<sup>er</sup> octobre. Chiffre 226

Chef de cuisine, 33 ans, très apprécier, demande place à l'hôtel de saison 1<sup>er</sup> octobre. Chiffre 226

Chef de cuisine, 33 ans, très apprécier, demande place à l'hôtel de saison 1<sup>er</sup> octobre. Chiffre 226

Chef de cuisine, 33 ans, très apprécier, demande place à l'hôtel de saison 1<sup>er</sup> octobre. Chiffre 226

Chef de cuisine, 33 ans, très apprécier, demande place à l'hôtel de saison 1<sup>er</sup> octobre. Chiffre 226

Chef de cuisine, 33 ans, très apprécier, demande place à l'hôtel de saison 1<sup>er</sup> octobre. Chiffre 226

Chef de cuisine, 33 ans, très apprécier, demande place à l'hôtel de saison 1<sup>er</sup> octobre. Chiffre 226

Chef de cuisine, 33 ans, très apprécier, demande place à l'hôtel de saison 1<sup>er</sup> octobre. Chiffre 226

Chef de cuisine, 33 ans, très apprécier, demande place à l'hôtel de saison 1<sup>er</sup> octobre. Chiffre 226

Chef de cuisine, 33 ans, très apprécier, demande place à l'hôtel de saison 1<sup>er</sup> octobre. Chiffre 226

Chef de cuisine, 33 ans, très apprécier, demande place à l'hôtel de saison 1<sup>er</sup> octobre. Chiffre 226

Chef de cuisine, 33 ans, très apprécier, demande place à l'hôtel de saison 1<sup>er</sup> octobre. Chiffre 226

Chef de cuisine, 33 ans, très apprécier, demande place à l'hôtel de saison 1<sup>er</sup> octobre. Chiffre 226

Chef de cuisine, 33 ans, très apprécier, demande place à l'hôtel de saison 1<sup>er</sup> octobre. Chiffre 226

Chef de cuisine, 33 ans, très apprécier, demande place à l'hôtel de saison 1<sup>er</sup> octobre. Chiffre 226

Chef de cuisine, 33 ans, très apprécier, demande place à l'hôtel de saison 1<sup>er</sup> octobre. Chiffre 226

Chef de cuisine, 33 ans, très apprécier, demande place à l'hôtel de saison 1<sup>er</sup> octobre. Chiffre 226

Chef de cuisine, 33 ans, très apprécier, demande place à l'hôtel de saison 1<sup>er</sup> octobre. Chiffre 226

Chef de cuisine, 33 ans, très apprécier, demande place à l'hôtel de saison 1<sup>er</sup> octobre. Chiffre 226

Chef de cuisine, 33 ans, très apprécier, demande place à l'hôtel de saison 1<sup>er</sup> octobre. Chiffre 226

Chef de cuisine, 33 ans, très apprécier, demande place à l'hôtel de saison 1<sup>er</sup> octobre. Chiffre 226

Chef de cuisine, 33 ans, très apprécier, demande place à l'hôtel de saison 1<sup>er</sup> octobre. Chiffre 226

Chef de cuisine, 33 ans, très apprécier, demande place à l'hôtel de saison 1<sup>er</sup> octobre. Chiffre 226

Chef de cuisine, 33 ans, très apprécier, demande place à l'hôtel de saison 1<sup>er</sup> octobre. Chiffre 226

Chef de cuisine, 33 ans, très apprécier, demande place à l'hôtel de saison 1<sup>er</sup> octobre. Chiffre 226

Chef de cuisine, 33 ans, très apprécier, demande place à l'hôtel de saison 1<sup>er</sup> octobre. Chiffre 226

Chef de cuisine, 33 ans, très apprécier, demande place à l'hôtel de saison 1<sup>er</sup> octobre. Chiffre 226

Chef de cuisine, 33 ans, très apprécier, demande place à l'hôtel de saison 1<sup>er</sup> octobre. Chiffre 226

Chef de cuisine, 33 ans, très apprécier, demande place à l'hôtel de saison 1<sup>er</sup> octobre. Chiffre 226

Chef de cuisine, 33 ans, très apprécier, demande place à l'hôtel de saison 1<sup>er</sup> octobre. Chiffre 226

Chef de cuisine, 33 ans, très apprécier, demande place à l'hôtel de saison 1<sup>er</sup> octobre. Chiffre 226

Chef de cuisine, 33 ans, très apprécier, demande place à l'hôtel de saison 1<sup>er</sup> octobre. Chiffre 226

Chef de cuisine, 33 ans, très apprécier, demande place à l'hôtel de saison 1<sup>er</sup> octobre. Chiffre 226

Chef de cuisine, 33 ans, très apprécier, demande place à l'hôtel de saison 1<sup>er</sup> octobre. Chiffre 226

Chef de cuisine, 33 ans, très apprécier, demande place à l'hôtel de saison 1<sup>er</sup> octobre. Chiffre 226

Chef de cuisine, 33 ans, très apprécier, demande place à l'hôtel de saison 1<sup>er</sup> octobre. Chiffre 226

Chef de cuisine, 33 ans, très apprécier, demande place à l'hôtel de saison 1<sup>er</sup> octobre. Chiffre 226

Chef de cuisine, 33 ans, très apprécier, demande place à l'hôtel de saison 1<sup>er</sup> octobre. Chiffre 226

Chef de cuisine, 33 ans, très apprécier, demande place à l'hôtel de saison 1<sup>er</sup> octobre. Chiffre 226

Chef de cuisine, 33 ans, très apprécier, demande place à l'hôtel de saison 1<sup>er</sup> octobre. Chiffre 226

Chef de cuisine, 33 ans, très apprécier, demande place à l'hôtel de saison 1<sup>er</sup> octobre. Chiffre 226

Chef de cuisine, 33 ans, très apprécier, demande place à l'hôtel de saison 1<sup>er</sup> octobre. Chiffre 226

Chef de cuisine, 33 ans, très apprécier, demande place à l'hôtel de saison 1<sup>er</sup> octobre. Chiffre 226

Chef de cuisine, 33 ans, très apprécier, demande place à l'hôtel de saison 1<sup>er</sup> octobre. Chiffre 226

Chef de cuisine, 33 ans, très apprécier, demande place à l'hôtel de saison 1<sup>er</sup> octobre. Chiffre 226

Chef de cuisine, 33 ans, très apprécier, demande place à l'hôtel de saison 1<sup>er</sup> octobre. Chiffre 226

Chef de cuisine, 33 ans, très apprécier, demande place à l'hôtel de saison 1<sup>er</sup> octobre. Chiffre 226

Chef de cuisine, 33 ans, très apprécier, demande place à l'hôtel de saison 1<sup>er</sup> octobre. Chiffre 226

Chef de cuisine, 33 ans, très apprécier, demande place à l'hôtel de saison 1<sup>er</sup> octobre. Chiffre 226

Chef de cuisine, 33 ans, très apprécier, demande place à l'hôtel de saison 1<sup>er</sup> octobre. Chiffre 226

Chef de cuisine, 33 ans, très apprécier, demande place à l'hôtel de saison 1<sup>er</sup> octobre. Chiffre 226

Chef de cuisine, 33 ans, très apprécier, demande place à l'hôtel de saison 1<sup>er</sup> octobre. Chiffre 226

Chef de cuisine, 33 ans, très apprécier, demande place à l'hôtel de saison 1<sup>er</sup> octobre. Chiffre 226

Chef de cuisine, 33 ans, très apprécier, demande place à l'hôtel de saison 1<sup>er</sup> octobre. Chiffre 226

Chef de cuisine, 33 ans, très apprécier, demande place à l'hôtel de saison 1<sup>er</sup> octobre. Chiffre 226

Chef de cuisine, 33 ans, très apprécier, demande place à l'hôtel de saison 1<sup>er</sup> octobre. Chiffre 226

Chef de cuisine, 33 ans, très apprécier, demande place à l'hôtel de saison 1<sup>er</sup> octobre. Chiffre 226

Chef de cuisine, 33 ans, très apprécier, demande place à l'hôtel de saison 1<sup>er</sup> octobre. Chiffre 226

Chef de cuisine, 33 ans, très apprécier, demande place à l'hôtel de saison 1<sup>er</sup> octobre. Chiffre 226

Chef de cuisine, 33 ans, très apprécier, demande place à l'hôtel de saison 1<sup>er</sup> octobre. Chiffre 226

Chef de cuisine, 33 ans, très apprécier, demande place à l'hôtel de saison 1<sup>er</sup> octobre. Chiffre 226

Chef de cuisine, 33 ans, très apprécier, demande place à l'hôtel de saison 1<sup>er</sup> octobre. Chiffre 226

Chef de cuisine, 33 ans, très apprécier, demande place à l'hôtel de saison 1<sup>er</sup> octobre. Chiffre 226

Chef de cuisine, 33 ans, très apprécier, demande place à l'hôtel de saison 1<sup>er</sup> octobre. Chiffre 226

Chef de cuisine, 33 ans, très apprécier, demande place à l'hôtel de saison 1<sup>er</sup> octobre. Chiffre 226

Chef de cuisine, 33 ans, très apprécier, demande place à l'hôtel de saison 1<sup>er</sup> octobre. Chiffre 226