Zeitschrift: Schweizer Hotel-Revue = Revue suisse des hotels
Herausgeber: Schweizer Hotelier-Verein
Band: 15 (1906)
Heft: 10

Rubrik: Vertragsbruch = Rupture de contrat

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: 10.12.2025

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

que les lois qui lèsent les intérêts des uns ne peuvent faire le bonheur durable des autres. Comme les commerçants et industriels, les agriculteurs verront d'ailleurs pénétrer dans leur cuisine et dans leurs étables, les inspecteurs cantonaux et fédéraux qui les convaincront bientôt que les mesures d'hygiène doivent être observées à la campagne comme dans les villes.

Il est vrai que, pour ne pas indisposer contre la loi l'électeur campagnard, les Chambres ont supprimé le contrôle des animaux abattus par les agriculteurs et leurs familles pour leur propre consommation, mais cette différence de traitement ne pourra être maintenue à la longue et, malgré son désir d' „utiliser la viande des animaux malades“ la Ligue des paysans devra se résigner à voir „la fortune nationale subir de ce chef une diminution notable et non justifiée.“

La loi a un caractère nettement vexatoire, elle est en partie injuste et favorise les tendances protectionnistes. Elle permet aux fonctionnaires de l'Administration de pénétrer dans les dépôts et magasins, quand bon leur semblera, pour y prélever des échantillons de tous les produits, alors même qu'il n'y aura aucune raison de les suspecter, pour vérifier l'état d'entretien des locaux, appareils, vases et installations.

* * *

M. Georg, secrétaire de la Chambre de Commerce, insiste encore sur le côté fâcheux de cette loi au point de vue du développement du pouvoir arbitraire de l'Administration. Jamais, sous l'empire de la Constitution fédérale actuelle, on n'a voté une loi mettant en danger à un si haut degré la liberté commerciale et industrielle.

* * *

La Société des maîtres d'hôtels de *Lausanne* s'est réunie lundi à l'Hôtel Terminus, en assemblée générale extraordinaire, sous la présidence de M. J.-A. Schmidt. Après un exposé fort intéressant de M. Tschumi, directeur de l'hôtel Beau-Rivage, à Ouchy, elle a décidé à l'unanimité *de ne pas signer le referendum contre la loi sur le contrôle des denrées alimentaires.*

Wie man eine Winter-Station lanciert.

(Korrespondenz.)

(Ein Wort von dritter Seite zu dieser Controverse.)

Die in Nr. 9 der „Hotel-Revue“ erschienene Replik des Hrn. Henry S. Lunn, M. D. veranlasst uns zu dieser Materie einen Beitrag zu liefern, in der Voraussicht, dass da und dort ein Hotelier Gewinn daraus ziehen möge.

In der „N. Z. Ztg.“ erschien unlängst eine satyrisch gehaltene, aber doch der Wirklichkeit entsprechende Charakteristik der von Dr. Lunn in London in's Leben gerufenen Winteraufenthalte für Engländer im Schweizer Hochgebirge, welche Notiz dann in der „Hotel-Revue“ reproduziert wurde und nun dem Hrn. Dr. Lunn Anlass zu einer Replik gab.

Von vorneherein erklären wir (es ist nicht nur einer, der spricht, sondern mehrere, daher der *pluralis majestatis*), dass der Verfasser des Artikels in der „N. Z. Ztg.“ ein bis zur Stunde unbekannter ist, dass es sich also nicht um einen verabredeten Feldzug gegen Dr. Lunn handelt. Wir freuen uns aber, dass auch andere den „faulen Zauber“, welcher der Lunn'schen Geschäftsmaxime anhaftet, gemerkt und öffentlich genannt haben. Jedem aufmerksamen Leser der Lunn'schen Erwiderung wird nicht entgangen sein, dass dieselbe mit grossem Geschick den springenden Punkt des Angriffes umgangen und mehr über die Erfahrungen des Dr. Lunn selbst, nicht aber über die Erfahrungen derjenigen spricht, die mit ihm derartige Kontrakte abgeschlossen haben.

Heute, wo der Hotelierstand nicht mehr auf Rosen gebettet, wo die Preise der Lebensmittel und Verbrauchsgegenstände immer mehr in die Höhe schnellen und man ernstlich daran denken muss, die Normalpensionspreise ebenfalls zu erhöhen, — erscheint es als ein Unding und ein Schlag gegen sich selbst, wenn der Schweizer Hotelier sich von irgend einer Seite Angebote machen lässt und dieselben annimmt, wie diejenigen des Dr. Lunn.

7 bis 9½ Fr. für Zimmer, Frühstück, Lunch, Diner und Afternoontea sind die Preise, die Dr. Lunn bezahlt — je nach dem Stand des Hotels. Dabei nagelt er kontraktlich fest, dass die Mahlzeiten denen eines erstklassigen Hotels zu entsprechen haben. Wie viel dabei zu verdienen ist, rechne der geneigte Leser selbst aus. Nebstdem hat der Hotelier den Gästen Handschlitten und Skis zur Verfügung zu stellen.

Das odiöse an den von Dr. Lunn abgeschlossenen Verträgen aber ist das, dass der Hotelier keine anderen Gäste aufnehmen darf.

Geradezu *shoking* aber ist, dass Dr. Lunn seine Verträge auf 5—10 Jahre abgeschlossen haben will und dafür eine gewisse Bruttoeinnahme verspricht per Jahr. Dem Hotelier wird dann noch das Recht eingeräumt, am Ende der Saison vom Vertrag zurückzutreten, falls es Dr. Lunn nicht gelungen, die versprochene Bruttoeinnahme zu erzielen — aber ohne Anspruch auf Entschädigung. Das Defizit darf der Hotelier allein decken. Ein bekannter Schweizer Jurist hat einen solchen Lunn'schen Vertrag auch als im Sinne des Gesetzes „unsittlich“ bezeichnet, den kein Schweizer Gericht schützen würde.

Shoking wird ferner die Sache, wenn der Hotelier dahinter kommt, dass seine Gäste dem Dr. Lunn 12—20 Fr. pro Tag bezahlen, dieser letztere daher 5—10 Fr. pro Tag und pro Kopf einstreicht und der Hotelier selbst, wenn es gut geht, einige Centimes.

„Du sollst dem Ochsen, der da drischt, das Maul nicht verbinden“ sagt ein altes Sprichwort — und wiewohl wir Dr. Lunn durchaus mit keinem Ochsen vergleichen wollen, so stehen wir nicht an, ihm für seine Tätigkeit einen schönen Gewinnanteil zu gönnen. Aber der Schaum, den er oben abnimmt, steht denn doch in keinem Verhältnis zu dem Restchen Satz, das übrig bleibt.

Ein weiterer wunder Punkt ist der, dass Dr. Lunn seine vertraglich eingegangenen Versprechen durchaus nicht prompt hält, wir meinen die Honorierung seiner ausgegebenen Tickets, die 14täglich vorgesehen ist, aber oft erst nach Monaten oder noch später stattfindet. Einzelne Hoteliers können darüber ein recht trübes Lied singen. *)

Die von Dr. Lunn ausgegebenen Tickets sind für den Hotelier der einzige Beleg seiner Leistungen in natura. Dieselben sind laut Vertrag an das Hauptoffice in London zu senden und werden erst dann honoriert — früher oder später. Der Hotelier muss also seinen einzigen Beleg aus der Hand geben und *à la merci* des Dr. Lunn ihm denselben aushändigen. Dr. Lunn muss also in England rechtlich belangt werden, wenn es zum Prozess kommen sollte.

In einem Lunn-Hotel wird ein Sekretär oder eine Sekretärin gratis einlogiert und beköstigt und die Gäste des Dr. Lunn haben sich an diesen zu wenden, der Besitzer des Hotels ist Statist und hat höchstens die Wünsche dieses Vertreters entgegenzunehmen, so dass die dahin zielende Aeusserung des „N. Z. Ztg.“-Korrespondenten als eine absolut wahre, der Praxis entsprechende taxiert werden muss. Wahr ist, dass Dr. Lunn ein äusserst intelligenter Doktor der Medizin (er ist auch Pfarrer), der, wenn auch nicht praktischer Arzt, doch äusserst praktisch als Geschäftsmann ist.

Wahr ist ferner, dass Dr. Lunn mit einer sehr intensiven und geschickten Reklame arbeitet und über einen grossen Klientenkreis verfügt.

Seine *Parties*, die er auf den Kontinent bringt, bilden grosse Familien, die fest zusammenhalten und nach aussen einen *Clan* bilden. Sie sprechen von *„our hotel“*, *„our icerink“*, *„our run“*, *„our place“* usw. Dies führt hinwiederum zu Unbeliebigkeiten mit anderen Gästen des Ortes, die sich zurückgesetzt fühlen.

Ja, noch mehr. Es hat nicht jeder Engländer ein so ausgesprochenes Herdengefühl, dass er sich von London bis in die Alpen mit anderen zusammen treiben lässt und dort noch unter den Fittigen eines Impresario weilen will. Gewisse Klassen von Menschen scheuen das und man hört denn auch oft von unabhängigen englischen Gästen das Wort: *I will not go in this hotel, there are Lunn-people.* Dieses *Lunn-people* erhält dann einen etwas degradierenden Beigeschmack, wiewohl unter diesen *Lunn-people* neben nicht einwandfreien Gästen sehr feine Menschen der besseren Gesellschaft anzutreffen sind, insbesondere Mitglieder des Lehrkörpers von Oxford und Cambridge, englische Pastoren, Aerzte usw.

In einem Schweizer Winterkurort, wo Dr. Lunn Fuss gefasst hatte, wiesen 2 Hotels seine Klientel ab und begannen ihre *Winterseason* mit freien Gästen. Nicht nur hatten diese 2 Hotels die bessere Saison als Lunn-Hotels, sondern es wirkte dies noch nach, als Lunn sich überhaupt, wegen Differenzen mit seinen Kontraktnehmern, ganz aus dem Ort verzogen hatte. Der Ort selbst hatte eine ungeahnt frequentierte Wintersaison, nachdem Lunn nicht mehr kam, allerdings wohl dadurch, dass eine selbstständige Reklame in England gemacht wurde.

Die Eröffnung von 6 Winterstationen zugleich durch Dr. Lunn lässt sich doch dahin deuten, dass es demselben darum zu tun ist, immer neues Terrain zu gewinnen, da ihm gewöhnlich nach kurzer Frist die alten Orte abfallen und zwar infolge seiner nicht einwandfreien Geschäftsmaxime.

Auf alle Fälle ist der Profit, den er auf dem einzelnen Gast einheimst, im Vergleich zum *Bene* des Hoteliers ganz ungehörig — auch wenn seine Reklame den grössten Teil derselben verschlingen mag.

Wenn Dr. Lunn sagt, er habe in den letzten 10 Jahren für über eine Million Franken Reklame gemacht, so muss diese Behauptung denn doch dahin richtig gestellt werden, dass derselbe auch *Parties* nach Norwegen, nach der Levante, nach Indien zu Löwenjagden etc. etc. verschickt und sich zu diesem Zweck einen eigenen Steamer hält.

Mit diesen Auseinandersetzungen wollen wir Niemanden abhalten, mit Dr. Lunn in Geschäftsverbindung zu treten, wir wollen dem letztern sogar einen Kranz der Anerkennung widmen für seine intensive Reklame, die er für die Schweizer Wintersportplätze lanciert hat, allein jedes Ding hat eben zwei Seiten und wer mit Dr. Lunn in Verbindung tritt, möge auch den Revers der Medaille ansehen.

*) *Anmerkung der Redaktion.* In dieser Beziehung sind uns gleichlautende Klagen schon mehrfach zugegangen.

Die Wäsche im Hotel.

Die „Wochenschrift“ des Internationalen Vereins der Gasthofbesitzer hatte den Artikel „Zur Wäschefrage“ aus der „Hotel-Revue“ Nr. 6 reproduziert und erhielt dann aus ihrem Leserkreise einen weitern Beitrag zu dem Thema, den wir unsererseits auch zum Abdruck bringen wollen. Der Korrespondent der „Wochenschrift“ schreibt:

Mit den Ansichten des Herrn Dir. E. D., die Hotelwäsche betreffend, stimme ich nicht in allen Punkten überein. Möge es einem alten Fachmann erlaubt sein, speziell die beiden Fragen: 1. Soll der Hotelier selbst waschen? und 2. Ist der Handbetrieb ganz zu verwerfen? zu beantworten. Ich gebe zu, dass das Saisonhotel in der Wäschereifrage ungünstiger daran ist, als das Jahresgeschäft. Ich möchte von letzteren, und speziell von mittelgrossen sprechen. Die Behauptung, wenn man selbst wasche, soll man die Handwäscherei ausschalten, ist nur dann zutreffend, wenn der Betrieb ein sehr grosser ist. Ein Hotel mit 60—100 Zimmern kann recht gut mit Handbetrieb zurechtkommen, ja er ist geradezu zu empfehlen, da die Wäsche bedeutend mehr geschont wird. Ich selbst lasse meine Wäsche seit 30 Jahren mit Handbetrieb reinigen und habe die besten Erfahrungen damit gemacht. Mein Hotel ist in einer grossen Fremdenstadt Mitteldeutschlands und hat 70 Zimmer, sowie Gesellschaftsräume für 150 bis 200 Personen. Die Wäscherei, aus Wasch-, Bügel- und Trockenraum bestehend, liegt samt dem Bleichplatz ausserhalb der Stadt, eine halbe Stunde vom Hotel entfernt. Die Einrichtung besteht aus zwei Waschkesseln, einer Handzentrifuge und einer Bügelmaschine mit Gasheizung. Ich beschäftige zwei bis drei Waschfrauen, drei Büglerinnen und einen Waschburschen.

Die Ausgaben für Miete, Lohn und Diverse betrugen im Jahre 1905:	Mk. 6000
Diesen Auslagen stehen die Einnahmen für Fremdenwäsche gegenüber mit	„ 3150
Somit kostet mich die Wäsche einschliesslich Personal- und Privatwäsche	Mk. 2850

Würde ich die Wäsche an eine Waschanstalt geben, so hätte ich nach den hier üblichen Preisen zu bezahlen;

Für Hotelwäsche	Mk.	6980
„ Personalwäsche	„	360
„ Privatwäsche	„	400
Zusammen	Mk.	7740

Ich spare somit Mk. 4890. Der Hauptvorteil des Handbetriebs jedoch ist, dass meine Wäsche sehr geschont wird. Es wird nur prima Kernseife verwendet und die Benützung von Chlor und anderen Chemikalien ist streng verboten. Sodann muss darauf geachtet werden, dass die Wäsche richtig lufttrocken ist. Hierin wird vielleicht am meisten gesündigt, denn das von vielen Wäschereien angewandte Trockenbügeln durch die Maschine wirkt ausserordentlich schädigend. Der Faden verfault, so dass in kurzer Zeit anstatt Wäsche nur noch Lumpen vorhanden sind.

Die Hauptbedingungen für den Betrieb einer Wäscherei sind: 1. Prima Seife; 2. keine ätzenden Chemikalien (ist ein Stück bei der ersten Wäsche nicht sauber geworden, dann lasse man es die Prozedur noch einmal durchmachen); 3. die Zentrifuge soll nur bei feuchtem Wetter und in dringenden Fällen benutzt werden. Bei warmem und trockenkaltem Wetter lasse man die Wäsche an der Luft trocknen; 4. wer eine Bleiche besitzt, lasse den Sommer über die ganze Wäsche bleichen.

Ich kann nur empfehlen, die Wäsche selbst zu besorgen, da das Inventar geschont und bedeutende Ersparnisse gemacht werden.

Für Wintersports-Stationen.

Auf Antrag des Vertreters des Verbandes schweiz. Verkehrsvereine in der beratenden Kommission für den Publizitätsdienst der S.B.B. wurde in der Sitzung vom 7. ds. die Erstellung einer schweizerischen Brochüre über den Wintersport beschlossen; dieselbe soll so gefördert werden, dass der Versand schon dieses Spätjahr stattfinden kann. Da es nun wichtig ist, dass das Publizitätsbureau der S. B. B. zur richtigen Zeit in den Besitz von Photographien (Winterlandschaften und Wintersportbilder) gelangt, so werden die interessierten Gegenden dringend ersucht, sofort zu veranlassen, dass innert Monatsfrist brauchbare Photographien, sowie anderes Material über den Wintersport eingesandt werden.

Saison-Eröffnungen.

Aigle: Grand Hotel d'Aigle, 15. März.
Baden: Thermalkurort, 11. März.
Cernobbio: Grand Hotel Villa d'Este, 5. März.
Vitznau: Park-Hotel, 15. März.
Weggis: Hotel & Pension Villa Köhler, 15. März.

Verkehrswesen.

Personenverkehr im Februar. Arth-Rigibahn 4300 (1905 5504).

Zwischen Italien und Tirol, nämlich den Orten Rovereto und Schio (Provinz Vincenza) ist eine Automobilverbindung geplant, durch welche die Verbindung mit Venedig bedeutend gewinnen würde.

Berner Oberland-Bahnen. Die Saison-Züge der Berner Oberland-Bahnen, der Wengernalp-Bahn und der Jungfrau-Bahn, ebenso diejenigen über den Brünig werden dies Jahr, laut Beschluss der Schweiz. Fahrplankonferenz, bis und mit 16. September geführt werden.

Wengernalp-Bahn. Der ausserordentlichen Generalversammlung der Wengernalpbahn-Gesellschaft vom 15. ds. in Bern liegen Anträge des Verwaltungsrates vor betr. Erstellung einer neuen Linie von Lauterbrunnen nach Wengen und Einführung des Winterbetriebes auf derselben.

Gotthardbahn. In Berücksichtigung von Klagen, die durch das Fehlen von Wagen II. Klasse in den Zügen 105 und 128 der Gotthardbahn hervorgerufen wurden, hat das Eisenbahndepartement die Gotthardbahn eingeladen, in den genannten Zügen versuchsweise neben der I. und III. Klasse auch Wagen II. Klasse zu führen.

Berner Alpendurchstich. Der leitende Ausschuss des Initiativkomitees für den Berner Alpendurchstich hat sich einstimmig für das Lötschberg-Trace mit einem Tunnel von 13,5 km und den elektrischen Betrieb ausgesprochen in Uebereinstimmung mit dem Antrag des Oberingenieurs Zollinger. Ebenso hat der Ausschuss das Finanzprogramm durchberaten und genehmigt. Die Bausumme beträgt mit Inbegriff der Finanzierungskosten im Maximum 88 Millionen Franken.

Basel-Schaffhausen. Die Regierung des Kantons Schaffhausen petitioniert bei der Generaldirektion der badischen Staatseisenbahnen um Wiedereinführung eines Abendschnellzuges Basel-Schaffhausen mit Abfahrt in Basel etwa 6.30 und Ankunft in Schaffhausen etwa 8 Uhr. Der Regierungsrat bemerkt in seinem Begehren: Die Verbindung von Basel her lässt sowohl bei den Schweizer. Bundesbahnen als bei der badischen Staatsbahn sehr zu wünschen übrig. Für den Sommer sollte allermindestens der Schnellzug eingeführt werden, da die gegenwärtige Abendverbindung einfach ungenügend ist.

Motoreisenbahnwagen. Ein wichtiges Ereignis in der Geschichte des Weltverkehrs ist die erste Verwendung des Motoreisenbahnwagens als Verkehrsmittel zwischen den Küsten des Atlantischen und des Stillen Ozeans. Nachdem bis jetzt Motoreisenbahnwagen nur auf verhältnismässig kleinen Strecken verwendet wurden, hat kürzlich das erste Fahrzeug dieser Art die Reise von New-York über Chicago nach San Franzisko auf der Union-Pacificbahn angetreten. Der Wagen besitzt einen sechszylindrigen Petroleummotor. Dieser ist mit einer Dynamomaschine gekuppelt, die den nötigen Strom zum Betrieb zweier auf die Achsen des Wagens montierter Elektromotoren zu liefern hat. Die überschüssige elektrische Kraft wird in den Akkumulatoren aufgespeichert.

Neue Salonwagen. Die Internationale Schlafwagengesellschaft beabsichtigt die Anschaffung neuer, besonders luxuriös ausgestatteter Salonwagen für ihre in ganz Europa verkehrenden Expresszüge. Jeder dieser Wagen soll aus Teakholz gebaut und mit besonders grossen Fenstern versehen werden. Die Sitze im Innern sollen teils aus bequemen Sofas, teils aus geräumigen Armsesseln bestehen. Zum Unterschied zwischen der I. und II. Klasse werden die Salons der I. Klasse mit besonders reichen und eleganten Stoffen und Teppichen ausgestattet und auf das luxuriöseste und bequemste eingerichtet werden. Die Salonwagen erhalten 15 Plätze I. und 15 Plätze II. Klasse. Nachts werden sie in Schlafräume umgewandelt. Für Reisende I. Klasse werden getrennte Salons mit je 3 Plätzen geschaffen, die Salons II. Klasse sollen aus einem grossen, 12 Sessel enthaltenden Abteil und einem kleinen Salon zu 3 Plätzen bestehen. An beiden Enden des Wagens werden geräumige Toiletten- nebst Water-Closets angebracht. Die Speisewagen werden mit dreiachsigen Drehgestellen versehen.

Originelles Tischgebet. Der Kommerzienrat Fritz Jakob (früher Siegfried Jakobsohn) hatte die kleine Schwäche, bei allen Mahlzeiten durch ein selbstgesprochenes Tischgebebet seinen christlichen Glauben zu bekunden. So betete er kürzlich bei einem kleinen Souper, das er seinen Freunden gab: „Komm, Herr Jesu, sei unser Gast und segne, was du uns bescheret hast: Segne den direkt bezogenen Rheinsalm mit dem Aufguss aus prima holländischen Austern, ingleichen segne den Fasan, mit Trüffeln gefüllt und feinsten Gemüsen umlegt, sowie das Champagnerkraut und die echten französischen Früchte, segne schliesslich auch das von unserem ersten Hofkonditor gelieferte Ananaseis und die nach seinem Originalrezept gebackenen Käsestangen, Amen!“ („Simplic.“)

✱ Warnungstafel. ✱

Reklame-Schwindler. Von Wien aus wird vor einer Schwindel-Unternehmung gewarnt, die es auf das inserierende Publikum abgesehen hat. Unter dem Namen „Gerzis Städte-, Hotel- und Reiseführer“, Wien, Berlin, Zürich, werde ein Prospekt versendet, mit der Angabe, in einer Auflage von 30,000 Exemplaren zu erscheinen, und mit der Einladung, gegen Vorausbezahlung Inserate einzusenden. Gerzi soll weder Redaktor noch Drucker noch Verleger sein und nur auf die Leichtgläubigkeit spekulieren.

Der „Neue Mitteleuropäische Fremdenführer“. Dieses zweifelhafte Unternehmen, das wir schon mehrfach zu kennzeichnen in der Lage waren, wird auch vom offiziellen Organ des Gremiums der Wiener Hoteliers („Der Oesterreich. Hotelier“) wieder aufs Korn genommen. Wir lesen dort folgendes: „Von vielen Mitgliedern und auswärtigen Berufskollegen sind dem Gremium gegen den Herausgeber des „Neuen Mitteleuropäischen Fremdenführers“, Rudolf E. Kosteletzky, in München und Budapest Beschwerden wegen Anrechnung mehrjähriger, vielständig unbegründeter Annoncengebühren zugekommen. Die Mitglieder des Gremiums werden neuerlich nachdrücklichst aufmerksam gemacht, im Geschäftsverkehr mit der genannten Firma in ihrem eigenen Interesse mit der grössten Vorsicht vorzugehen. Zahlreiche richterliche Erkenntnisse, die alle zu ungunsten der genannten Firma ausfielen und die zum grössten Teil auch im „Oesterreichischen Hotelier“ veröffentlicht sind, haben zur Genüge dargetan, wie berechtigt die seinerzeit an die Mitglieder des Gremiums ergangenen Ratschläge zur Vorsicht gewesen sind.“

Vertragsbruch - Rupture de Contrat

Bertha Balmer, Zimmermädchen, aus Gelfingen (Luzern).

Wwe. R. Wülfing,
Hotel West-End, San Remo.

Louise Reubi, Zimmermädchen.
Agathe Iten, Kaffeeköchin.

W. Günter,
Hotel Wildenmann, Meiringen.

Hiezu eine Beilage.

Genf ✱ **Hôtels-Office** ✱ Genève

18, rue de la Corraterie, 18

Internationales Bureau für Kauf, Verkauf und Pacht von Hotels. Gutachten und Expertisen. Inventur-Aufnahmen. Gegründet und geleitet von Hoteliers.

Bureau International pour Ventes, Achats et Locations d'Hôtels. Arbitrages, Expertises. Inventaires. Créé et administré par un groupe d'Hoteliers.

Demander le prospectus et les formulaires.