Zeitschrift: Hotel-Revue
Herausgeber: Schweizer Hotelier-Verein
Band: 61 (1952)
Heft: 50

Heft

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: 18.08.2025

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

A. Z. Basel 2.

HOTEL-REVUE

Schweizer Hotel-Revue *Revue suisse des Hôtels*

Inserate: Die einspaltige Millimeterzeile oder deren Raum 33 Rp., Reklamen Fr. 1.10 pro Zeile. Bei Wiederholungen entsprechender Rabatt. *Abonnemente:* Schweiz: jährlich Fr. 20.–, halbjährlich Fr. 12.–, vierteljährlich Fr. 6.50, monatlich Fr. 2.50. Ausland: bei direktem Bezug jährlich Fr. 25.–, halbjährlich Fr. 14.50, vierteljährlich Fr. 8.–, monatlich Fr. 3.–. Postabonnemente: Preise bei den ausländischen Postämtern erfragen. Für Adressänderungen ist eine Taxe von 30 Rp. zu entrichten. Verantwortlich für die Redaktion und Herausgabe: Dr. R. C. Streiff. – Druck von Emil Birkhäuser & Cie. AG. Elisabethenstrasse 15. – *Redaktion und Expedition:* Basel, Gartenstrasse 112, Postcheck- und Girokonto: V 85. Telephon (061) 58690.

Organ für Hotellerie und Fremdenverkehr

Organe pour l'hôtellerie et le tourisme

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

Einzelnummer 50 Cts. le numéro

Annonces: Le millimètre sur une colonne 33 centimes, réclames 1 fr. 10. Rabais proportionnel pour annonces répétées. *Abonnements:* douze mois 20 francs, six mois 12 francs, trois mois 6 fr. 50, un mois 2 fr. 50. Pour l'étranger abonnement direct: douze mois 25 francs, six mois 14 fr. 50, trois mois 8 francs, un mois 3 francs. 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. Responsable pour la rédaction et l'édition: Dr. R. C. Streiff. – Imprimé par Emile Birkhauser & Cie S.A., Bâle, Elisabethenstrasse 15. – *Rédaction et administration:* Bâle, Gartenstrasse 112, Compte de chèques postaux N° V 85. Téléphone (061) 58690.

Nr. 50 Basel, 11. Dezember 1952 Erscheint jeden Donnerstag 61. Jahrgang 61e année Paraît tous les jeudis Bâle, 11 décembre 1952 **No 50**

Bilan intermédiaire de la fréquentation en 1952

Nous approchons du début de la saison d'hiver qui donne encore une dernière impulsion au mouvement hôtelier de l'année. Les perspectives pour les fêtes semblent favorables dans la plupart de nos grandes stations d'hiver. Il est donc possible de compter pour ces derniers jours de décembre sur un trafic équivalant à celui de la période correspondante de l'année dernière où les Anglais bénéficiaient pourtant d'une allocation individuelle beaucoup plus substantielle. La perte des touristes britanniques, amateurs de sport d'hiver, sera compensée pendant les fêtes par l'afflux des touristes allemands – qui peuvent enfin emporter suffisamment de devises pour faire des séjours d'hiver – et par des ressortissants d'autres pays qui ne sont plus retenus par l'idée que la Suisse est un pays cher. Mais la plus grande incertitude règne à partir du 4 janvier.

Le trafic en été, et de janvier à septembre

Nous possédons maintenant les chiffres provisoires d'arrivées et de nuitées pour les 9 premiers mois de 1952. On notera avec satisfaction pour cette période une augmentation de 12,4% des arrivées et de 8,4% des nuitées. Avec 18 357 000 nuitées l'on a atteint pour les 3 premiers trimestres de 1952 le chiffre total de 1950 qui ne valut à notre hôtellerie que 18,5 millions de nuitées et fut la plus mauvaise année d'après-guerre. C'est dire que lorsque les chiffres du dernier trimestre seront connus on dépassera en tout cas les 20 millions de nuitées et le résultat de cette année correspondra probablement à celui de 1948 où l'on compta quelque 21,5 millions de nuitées.

Le bureau fédéral de statistique a fait à son tour d'intéressantes constatations sur le mouvement hôtelier suisse pendant l'été 1952 (juin à septembre). Pendant ces 4 mois, les hôtels et pensions ont enregistré 10,3 millions de nuitées, soit un dixième de plus que pendant l'été 1951 ou à peu près autant que pendant la période correspondante de 1947 – la meilleure année que l'on ait connue depuis plus de 20 ans. Si l'apport indigène est encore bien loin du maximum atteint en ce moment-là, en revanche les étrangers ne sont jamais venus aussi nombreux pendant la saison d'été depuis qu'existe la statistique suisse du tourisme (1934). Le trafic international dépasse légèrement le trafic interne – 5,2 millions de nuitées contre 5,1 millions de nuitées – mais sa supériorité est beaucoup plus nettement marquée sur le plan économique.

La répartition des nuitées d'après les prix de pension minimums confirme en effet que la clientèle étrangère choisit toujours plus volontiers que les Suisses les hôtels à prix moyens ou élevés. Sur 100 nuitées d'hôtes indigènes, il n'en revient que 38 aux établissements appliquant un prix minimum de fr. 13.– et plus, alors que sur 100 nuitées de visiteurs étrangers, 74 – donc à peu près le double – s'inscrivent dans cette catégorie.

Ceci montre mieux que tout commentaire l'importance de l'hôtellerie de tourisme proprement dite comme industrie d'exportation et comme élément d'équilibre de la balance commerciale de pays.

La nouvelle expansion du tourisme international est d'autant plus remarquable que le contingent britannique s'est réduit de 28 pour cent en raison des modestes allocations de devises. Le tourisme allemand s'est développé au-delà des prévisions. Presque tous les étrangers ont été plus nombreux qu'il y a un an: Français, Nord-Américains, Belgo-Luxembourgeois, Italiens, Hollandais et Scandinaves, pour ne citer que les principaux groupes d'hôtes. Le tourisme a, cette année, été stimulé au début de l'été par des conditions météorologiques exceptionnellement favorables. Elles ont favorisés les stations de montagne et c'est grâce à elles que le trafic indigène est aussi en augmentation. L'influence du facteur temps pour l'hôtellerie ressortira encore mieux de nos comparaisons, quand on saura qu'au mois de septembre, mois fort pluvieux, les nuitées indigènes ont diminué de 7,5% sur le mois de septembre de l'année précédente. Pendant ce mois, le tourisme étranger, qui réagit moins nettement à ce facteur, continuait à augmenter de 11%.

Comme nous le disons d'autre part à propos de chambres réservées, le trafic international offre plus de garantie et de stabilité que le trafic indigène, exception faite de cas très spéciaux comme les dévaluations ou autres phénomènes politiques et monétaires internationaux. A l'heure actuelle, l'hôtelier a plus besoin que jamais d'un peu de sécurité. Les conditions de travail, l'engagement du personnel et d'autres problèmes d'exploitation sont très difficiles à résoudre. Ils exigent des décisions prises si longtemps à l'avance que l'hôtelier doit pouvoir préjuger de la saison avec le maximum d'exactitude possible.

Le rendement de l'hôtellerie suit-il la même courbe?

Si les chiffres ci-dessus sont en général réjouissants et reflètent un aspect du mouvement hôtelier, il ne faut pas croire que le *rendement* de l'hôtellerie suit un mouvement correspondant. On a déjà souvent attiré l'attention sur les charges nouvelles que ce trafic accru imposait à l'hôtellerie. La réduction de la durée moyenne des séjours et l'évolution sociale obligent l'hôtelier à engager davantage de personnel sans que celui-ci ait moins de travail. Il en résulte des fatigues et des frais supplémentaires considérables. Songeons simplement, entre autres, aux frais de *blanchissage et de remplacement de linge* occasionnés par ce passage continuel dans des hôtels qui étaient équipés et organisés pour recevoir des hôtes faisant de longs séjours. Que l'on songe aussi aux *frais de propagande* et aux commissions payées aux agences de voyages qui viennent réduire sensiblement l'intérêt que l'hôtelier pourrait avoir pour voyages collectifs. Il n'est pas facile d'accepter longtemps à l'avance des groupes importants de voyageurs qui ne s'arrêtent qu'un ou deux jours et de devoir refuser pour eux des séjournants plus stables.

Politique de prix

Si les nuitées sont en augmentation c'est certainement dû à la sage politique pratiquée par notre hôtellerie qui a renoncé aux *avantages immédiats d'une hausse de prix* pour contribuer à la *stabilité* des prix suisses, et qui a préféré des mesures à longs termes, plutôt que des mesures à courts termes. La tâche que nous avons à accomplir dans ce domaine ne peut l'être que si les autres groupements économiques qui touchent à l'hôtellerie nous viennent en aide en évitant toute augmentation de prix qui ne serait pas indispensable. Actuellement, la corde est tendue à l'extrême en matière de prix d'hôtel et il suffirait de nouvelles revendications de telle ou telle branche pour qu'elle rompe et pour que nos prix montent à leur tour.

Car l'hôtelier qui ne peut que payer ses fournisseurs est vivoter lui-même est condamné à péricliter rapidement. S'il veut éviter la catastrophe, autrement dit s'il veut pouvoir honorer les intérêts des capitaux investis, maintenir sa maison en état et, suivant les cas, la moderniser, il faut qu'il ait d'*autres marges commerciales* que celles dont il dispose actuellement. La concurrence internationale l'empêche de majorer ses prix, car s'il le faisait, il verrait bientôt la clientèle suisse et étrangère se diriger vers d'autres pays. Le remède ne peut donc être trouvé que dans une *rationalisation* encore plus forte de la technique d'exploitation et surtout par un *abaissement des prix de revient et frais généraux.*

Nous dépasserons cette année probablement le minimum de 20 millions de nuitées qui est nécessaire à notre industrie pour «tenir». En maintenant ses prix, elle empêchera le trafic de perdre en intensité. Mais le problème des *réserves* pour la *modernisation, l'entretien* et *l'amortissement* reste entier. Quoiqu'il en soit, 1952 est pour l'hôtellerie une bonne année moyenne et non une année exceptionnellement bonne.

Espérons que les conclusions du rapport de Lucerne sur les prix de revient seront entendues par les autorités et les autres groupements et que nous pourrons bientôt compter sur leur appui dans ce domaine.

Mitgliederbewegung

Mouvement des membres

Neuaufnahmen Admissions	Betten Lits
Hr. Alfons Ledergerber, Gasthof Bären, Aarburg	14
M. Albert Pernet, Rest. Aigle-Noir, Aigle	–
Frau L. Lanz, Kleinhotel Basilea, Ascona	25
Hr. Willy Ris, Hotel Seeschloss-Castello, Ascona	28
Hr. Fritz Maurer, Hotel Eden, Baden	22
M. Tobie Pasquier, Hôtel de la Croix d'Or, Châtel-St-Denis	10
Hr. Giacomo Antonini, Hotel des Alpes Davos-Dorf	18
Hr. Andrea Klainguti, Hotel Segnes & Post, Flims-Waldhaus	P.M.
M. Marc Berthouzoz, Hôtel Touring, Fribourg	24
M. Paul Perrin, Hôtel-Pension Primavera, Glion s. Montreux	10
Hr. Simon Lötscher, Dir., Grand Hotel Kurhaus und Bad Lenk i/S.	P.M.
Hr. Alfred Seiler, Hotel Krone, Lenzburg	20
M. A. Dadò, Albergo Ticino, Locarno	14
Famille Dadò, Albergo Verbania au Lac, Locarno	30
Frau P. Spiess-Vögeli, Pension Casa al Lago, Locarno	15
M. Stefano Montaldi-Brun, Albergo-Rist. Cardada, Locarno-Cardada	20
M. Ettore Fiori, Albergo Basodino, Locarno-Cevio	30
Fam. C. Jordan-Thommen, Pension Consolina, Locarno-S. Nazzaro	14
Hr. Walter Waegeler, Bad & Kurhaus, Lostorf b. Olten	70
Hr. Adolf Meuli, Hotel Post, Maloja	18
Hotel Schweizerhof AG., Olten	51
Frau G. Altorfer, Pension Eden, Porto Ronco	22
Hr. Peter Spinatsch, Hotel Schäflegarten, Rorschach	22
Mlle Ph. Scott et M. A. D. E. Devenish, Hôtel Grand Chalet, Rossinière	40
Hr. René Oldenburg, Hotel Bellevue, San Bernardino	40
Hr. Leo Feier, Hotel Bahnhof, Solothurn	24
Fam. Helfenstein-Kaufmann, Hotel Kreuz, Sursee	14
Hr. Anton Oswald, Hotel Bären, Wohlen AG.	18
Hr. Albert Blaser, Hotel Sternen, Zofingen	20
M. Charles Wachter, Grand Hôtel du Pavillon, Paris	M.P.

Der Propagandaaufwand der Hotellerie

In der Öffentlichkeit herrscht vielfach keine klare Vorstellung darüber, mit was für Kosten der Betrieb eines Hotels verbunden ist. Man sieht die Frequenzen, man schliesst daraus auf den Ertrag und vergisst allzu leicht, dass den Einnahmen Lastposten gegenüberstehen, die sich in ihrer Gesamtheit eben zu Beträgen summieren, die für eine normale Rentabilität keinen Spielraum mehr lassen, ja nicht einmal ausreichen, um den Bilanzaufwand, Verzinsung der Schuldkapitalien und Amortisation der ständiger Entwertung und Abnützung unterworfenen Anlagen, zu decken. Die Modernisierung und Erneuerung bleibt deshalb weit hinter den Erfordernissen zurück, und damit stellt sich auf längere Sicht auch das Problem der internationalen Konkurrenzfähigkeit.

Das alles ist im sogenannten Luzerner Bericht über die Lage der Hotellerie ausführlich behandelt. Es wird in diesem Bericht auch mit aller Deutlichkeit hervorgehoben, dass in den dreissiger Jahren und bis Ende des zweiten Weltkrieges die ungenügenden Frequenzen die Hauptsorge der Hotellerie bildeten, seither aber infolge des Auseinanderklaffens zwischen erzielbaren Preisen und den gewaltig gestiegenen Gestehungskosten eine *Schwergewichtsverlagerung nach der Kostenseite hin* eingetreten ist. Dies wird im Bericht auf die knappe Formel gebracht, dass heute trotz der auf Grund des Vorherrschens der fixen Kosten zu erwartenden Kostendegression zur vollen Kostendeckung eine durchschnittliche Bettenbesetzung von ungefähr 70% erforderlich ist, während vor dem ersten Weltkriege eine solche von 30–40% und später 40–50% ausreichte.

Von einer durchschnittlichen 70%igen Bettenbesetzung sind wir aber in der Saisonhotellerie noch weit entfernt. Darum misst denn auch der Bericht der Frage der Senkung der Gestehungskosten mit Recht eine grosse Bedeutung zu und empfiehlt, alle Möglichkeiten zu prüfen, die diesem Ziele näherkommen. Da er auch der Hotellerie vermehrte Selbsthilfeanstrengungen nahelegt, bedeutet das für uns eine Verpflichtung, die wir ernst zu nehmen gewillt sind.

Aus dem Bestreben heraus, die Selbsthilfemöglichkeiten auszuschöpfen, sah sich der Zentralvorstand veranlasst, ein wichtiges Kostenelement näher unter die Lupe zu nehmen: *den Propagandaaufwand der Hotellerie.* Er beauftragte das Zentralbureau SHV, bei unserer Mitgliedschaft eine *Enquête* durchzu-

führen, um ein Bild über den Umfang der betriebseigenen Propagandaauslagen und die Gesamtaufwendungen unserer Mitgliederbetriebe für Propagandazwecke zu erhalten.

Das Ergebnis dieser Enquête liegt nun vor. In einer etwas kurz bemessenen Frist wurden von den rund 2000 versandten Fragebogen 614 oder 30,9% beantwortet. 585 oder 29,46% konnten verarbeitet werden. Die ermittelten Zahlen sind sehr aufschlussreich und rücken jedenfalls ins Licht, wie stark die Hotellerie durch Propagandaauslagen belastet ist. Darüber orientiert die nachfolgende Tabelle.

Enquête über die Propaganda-Auslagen der Hotellerie

Kategorie	Anzahl Betriebe	Anzahl Betten	Anzahl Logiernächte	Betrag	Durchschnitt pro Bett	Durchschnitt pro Logiernacht
1. Einsaisonbetriebe						
a) Minimalpensionspreisklasse bis Fr. 12.50	43	1506	116873	66597.37	44.22	–.57
b) Minimalpensionspreisklasse von Fr. 12.51 bis Fr. 17.–	113	7754	631107	630118.12	81.26	1.–
c) Minimalpensionspreisklasse von Fr. 17.01 und mehr	29	4425	330045	621134.94	140.37	1.88
2. Zweisaisonbetriebe						
a) Minimalpensionspreisklasse bis Fr. 12.50	26	814	92362	59310.45	72.86	–.64
b) Minimalpensionspreisklasse von Fr. 12.51 bis Fr. 17.–	63	3438	337814	345513.78	100.50	1.02
c) Minimalpensionspreisklasse von Fr. 17.01 und mehr	22	3765	320671	511938.76	135.97	1.60
3. Jahresbetriebe						
a) Minimalpensionspreisklasse bis Fr. 12.50	70	2262	271297	145099.34	64.18	–.53
b) Minimalpensionspreisklasse von Fr. 12.51 bis Fr. 17.–	171	8203	1190945	868649.09	105.89	–.73
c) Minimalpensionspreisklasse von Fr. 17.01 und mehr	48	5147	1107176	998562.53	194.01	–.90
4. Total	585	37314	4398290	4246924.38	113.82	–.97

12 Millionen Franken Propagandaaufwand der Hotellerie

Was besagen diese Ziffern? Wenn rund 30% der Mitgliederbetriebe des SHV. von der Enquête erfasst wurden, so darf man nicht ausser acht lassen, dass die Erhebung während der toten Saison durchgeführt wurde, während der viele Hotelbetriebsleiter nicht erreichbar waren oder das Unterlagenmaterial nicht zur Hand hatten. Das Vorherrschen der Klein- und Mittelbetriebe erklärt es, dass nicht alle diese Betriebe über ein genügend ausgebautes Buchhaltungssystem verfügen, um die Propagandaaufwendungen klar auszuscheiden, weshalb viele den Fragebogen unbeantwortet liessen oder nur das Total der Aufwendungen für die Werbung angaben. Die relativ geringe Zahl der Antworten von Betrieben der untern Preisklassen deutet denn auch darauf hin, dass gerade bei diesen Erhebungsschwierigkeiten bestanden. Bezogen auf die Bettenzahl der erfassten Betriebe erstreckt sich die Enquête auf gut einen Drittel der auf Mitgliederbetriebe entfallenden Bettenzahl. Demnach darf wohl geschlossen werden, dass der Enquête *repräsentative Bedeutung* für die gesamte Hotellerie zukommt. Unter diesem Gesichtswinkel kommen wir zum *Ergebnis*, dass bei einem Propagandaaufwand der rund 30% unserer Mitgliederbetriebe, mit einer Bettenzahl von ungefähr 35% der Betten aller dem SHV. angeschlossenen Betriebe in Höhe von 4,25 Millionen Franken, *der Gesamtaufwand der organisierten Hotellerie* mit dem Dreifachen angenommen werden darf, also mit *12 Millionen Franken*, ein Betrag, der die Richtigkeit der früheren Schätzungen vollauf bestätigt.

Durchschnittlich 114 Fr. pro Bett und 1 Fr. pro Logiernacht

Sehen wir nun zu, wie hoch sich der durchschnittliche Propagandaaufwand pro Bett und pro Logiernacht stellt. Hier ergibt sich, dass Einsaison-, Zweisaison- und Jahresbetriebe zusammen im Mittel *113,82 Fr. pro Bett* und *0,97 Fr. pro Logiernacht* für Propaganda aufwenden. In den einzelnen Kategorien und innerhalb dieser je nach Preisklassen ergeben sich naturgemäss beträchtliche Unterschiede. Er ist absolut am niedrigsten in den Einsaisonbetrieben der untersten Preisklassen, wobei bemerkenswert ist, dass der höchste Propagandaaufwand in dieser Preiskategorie in den Zweisaisonbetrieben festzustellen ist. Bei den Betrieben der Minimalpreisklasse von Fr. 12.51 bis Fr. 17.– sind es die Jahresbetriebe, die pro Bett die grössten Propagandaauslagen aufweisen. Ebenso in der Minimalpreisklasse von Fr. 17.01 an, doch sind in dieser Preisklasse die Propagandaaufwendungen in den Einsaisonbetrieben etwas höher als in den Zweisaisonbetrieben. Es ist angesichts der verschiedenartigen Verhältnisse (zum Beispiel unterschiedliche Länge der Saisondauer, je nachdem ob es sich um ausgesprochene Berghotels, Hotels im Tessin und am Genfersee, oder an Badekurorten handelt) nicht einfach, eine Erklärung für diese Abweichungen in der Bettenbelastung durch Propagandaaufwendungen zu geben. Festgehalten werden darf aber, dass es *ganz erkleckliche Beträge* sind, die die Hotelbetriebsrechnung stark belasten.

In der Saisonhotellerie bis gegen 2 Fr. pro Logiernacht

Noch aufschlussreicher als die Durchschnittsbelastung pro Bett ist die durchschnittliche Belastung *pro Logiernacht*. In dieser Beziehung ist vor allem festzustellen, dass die Ein- und Zweisaisonbetriebe durch die Propagandaaufwendungen ganz wesentlich höher belastet sind. Während sich bei der Minimalpensionspreisklasse bis zu Fr. 12.50 innerhalb der drei Kategorien nur ganz geringfügige Unterschiede ergeben, liegt das Mittel der Propagandaaufwendungen bei den beiden höheren Preisklassen der Ein- und Zweisaisonbetriebe beträchtlich über dem Durchschnitt der Jahresbetriebe. In der Minimalpreisklasse von Fr. 17.01 und mehr entfällt auf die Logiernacht in den Einsaisonbetrieben ein Propagandaaufwand von Fr. 1.88, mehr als doppelt so viel als in den Jahresbetrieben!, und auch in den Minimalpreisklassen von Fr. 12.51 bis Fr. 17.– ist der Propagandaaufwand in den Ein- und Zweisaisonbetrieben durchschnittlich annähernd um 40% höher als in den Jahresbetrieben. Die Erklärung dürfte in dem Umstand zu finden sein, dass sich unter den erfassten Jahresbetrieben eine grosse Zahl städtischer Betriebe mit einer hohen Durchschnittsbettenbesetzung befindet, derzufolge der höhere Propagandaaufwand pro Bett sich auf eine grössere Zahl von Logiernächten verteilt, weshalb die Propagandakosten für die Jahresbetriebe leichter tragbar sind.

Schlussbetrachtungen

Aus der Enquête des SHV. über die Propagandaauslagen der Hotellerie geht hervor, dass namentlich die Saisonhotellerie, deren Ertragsverhältnisse besonders ungünstig sind, allen Anlass hat, dem Konto Werbung und Propaganda grösste Aufmerksamkeit zu schenken und alle Ausgaben für solche Zwecke zu eliminieren oder auf ihre Erfolgsmöglichkeiten hin zu prüfen. Es wäre sicher voreilig, zu behaupten, der Propagandaaufwand könnte in der Saisonhotellerie noch wesentlich gesenkt werden. Wahrscheinlich ist er gegenüber der Vorkriegszeit nicht in dem der Teuerung für Inserate, Drucksachen, Repräsentationskosten entsprechenden Umfange gestiegen. Eine Überprüfung des Propagandaaufwandes drängt sich daher nicht nur in bezug auf dessen Höhe, sondern auch auf die *Zweckmässigkeit des Einsatzes der einzelnen Werbemittel* auf. Aus den für Propagandazwecke reservierten Mitteln das Maximum an Wirkung herauszuholen, muss eine der Hauptaufgaben für jeden Hotelbetrieb bilden. Überblickt man den Katalog der Kosten, aus denen sich der Propagandaaufwand zusammensetzt, dann wird ohne weiteres klar, dass Einsparungen, sofern man überhaupt auf Propaganda nicht verzichten will, nur in sehr beschränktem Umfange möglich sind, andererseits sich aber gewisse Schwergewichtsverlagerungen empfehlen dürften.

Die Tatsache, dass die im SHV. organisierte Hotellerie im Jahresdurchschnitt ungefähr 12 Millionen Franken aufwendet, zeigt aber auch, dass ihre diesbezüglichen Leistungen sehr beachtlich sind. Mit dieser Propaganda wirbt sie im In- und Ausland und hilft mit, die Entschlüsse der Gäste über die Verbringung ihrer Ferien mitzubeeinflussen. Insofern stellt sie einen Beitrag zur nationalen Werbung dar, wie sie speziell auch von regionalen und Landesorganisationen betrieben wird. Wenn man daher gelegentlich den Vorwurf hört, ihr Beitrag an die nationale Werbung, das heisst an die Schweizerische Zentrale für Verkehrsförderung, sei relativ klein – er beträgt immerhin im Minimum etwa 150000 Franken pro Jahr – so wird verkannt, dass eben die einzelnen Hotelbetriebe gezwungen sind, an individueller Propaganda Beträge aufzuwenden, die angesichts ihrer Ertragssituation bereits schon ein an die Grenze ihrer wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit heranreichendes Maximum darstellen. Aus diesem Grunde weisen wir denn auch in unserem Auskunftsdienst immer wieder auf die *grassierende Inseratenjägerei* für Führer und Publikationen hin, deren propagandistischer Wert von zweifelhafter Bedeutung ist, denn jede Verzettelung der Propagandamittel verhindert deren richtigen Einsatz dort, wo sie wirklich Nutzen stiften können.

Bei der Beurteilung des Beitrages des SHV. an die Schweizerische Zentrale für Verkehrs förderung dürfen die Propagandaaufwendungen der einzelnen Betriebe nicht ausser acht gelassen werden. Ferner ist in Betracht zu ziehen, dass heute schon *30% der Mitgliederbeiträge des Schweizer Hotelier-Vereins* an die SZV. abgeführt werden müssen und dass – abgesehen von den Outsiderbetrieben – andere Zweige von Industrie, Handel und Gewerbe, die aus dem Fremdenverkehr z. T. hohen Nutzen ziehen, finanziell überhaupt nichts an die nationale Verkehrswerbung beitragen. Es sei in diesem Zusammenhang erwähnt, das zum Beispiel der amerikanische Gast nur einen Bruchteil dessen, was er während eines Ferienaufenthaltes in der Schweiz gesamthaft ausgibt, für die Bezahlung der Hotelrechnung aufwendet. Aus diesen Erwägungen glauben wir einmal mehr an die *verständnisvollen Feststellungen des Bundesrates* in seiner Botschaft an die Bundesversammlung über die Gewährung eines ausserordentlichen Bundesbeitrages an die SZV. vom 19. Oktober 1951 erinnern zu müssen, in der es unter anderem heisst: „Solange nicht einmal Mittel für die im Hinblick auf den internationalen Wettbewerb dringende Hotelerneuerung vorhanden sind, wird man für die verhältnismässig geringe Beitragsleistung des Hotelier-Vereins Verständnis aufbringen müssen. Dazu kommen noch schwere Lasten für verschiedene Selbsthilfemassnahmen der Hoteliers, zum Beispiel für Eigen-, Lokal- und Regionalwerbung, für die

Ablösung der Neujahrsgratulationen zugunsten der Stiftung des Mitgliederunterstützungsfonds

Exonération des souhaits de Nouvelle Année en faveur du Fonds de secours pour Sociétaires

Die Liste der Spender, die durch Zeichnung eines kleineren oder grösseren Betrages zugunsten des Mitgliederunterstützungsfonds ihren Kollegen und Berufsfreunden die Glückwünsche zum Jahreswechsel bezeugen, wächst von Tag zu Tag in erfreulicher Weise an. Bereits sind bis Dienstagvormittag

über Fr. 1800.–

eingegangen. Dies ist ein eklatanter Beweis dafür, dass der Geist solidarischer Hilfe für nicht mehr berufstätige, in finanzielle Bedrängnis geratene Mitglieder im SHV. lebendig ist, und dass keiner zurückstehen will, wenn es gilt, Not lindern zu helfen. Hoffen wir, dass noch recht viele Mitglieder den grünen Schein benützen werden, um durch eine Einzahlung auf Postcheckkonto des SHV. V 85, Basel, mit dem Vermerk „Neujahrsgratulationsablösungen" ihre Verbundenheit mit dem Berufsstande zum Ausdruck zu bringen.

Sig. Ferruccio Abbà, Hotel Luzern, Lugano.
M. et Mme G. & P. Albisetti-Plattner, Grand Hôtel, Vevey.
Famille Armleder, Hôtel Richemond, Genève.
Hr. Tony Benz-Wenk, Dir., Hotel Pfauen, Einsiedeln.
Hôtel des Bergues S. A., Genève.
Hr. A. Birkmaier, Hotel Seehof, Arosa.
Hr. Dir. Geo. Bisenz, Cresta-Palace, Celerina.
Hr. Primus Bon, Bahnhof-Buffet H.-B., Zürich.
Hr. E. Bruhin-Frey, Hotel Bristol, Basel.
Mme M. Bucher, Chalet-Pension Mirabeau, St-Cergue.
M. O. Bucher, Hôtel d'Angleterre, Genève.
Hr. Kurt Bütikofer, Vize-Dir., Hotel Schweizerhof, Bern.
M. W. Busslinger, Hôtel du Lac & Bellevue, Neuchâtel.
Hr. S. Camenzind, Hotel Krone, Andermatt.
Hr. V. Candrian, Hotel Bernina, Samedan.
M. et Mme T. Cima-Nicolet, Hôtel Mont-Fleuri s. Territet.
Hr. Dr. Georges A. Clar, Hotel Schweizerhof, Olten.
M. R. Crittin, dir., Société des Hôtels et Bains, Loèche-les-Bains.
M. A. Curti-Aubry, Hôtel Beau-Rivage, Montreux.
M. Marc Défago, Hôtel de Champéry, Champéry.
Hr. J. Dettwyler, Dir., Hotel Bellavista, Flims-Waldhaus.
Mmes Duchêne & Ehret, Hôtel de Lausanne, Lausanne.
Hr. John Eggler, Sport-Hotel Scaletta, Davos-Dorf.
HH. Gebrüder Elwert, Hotel Central, Zürich.
M. W. Erasimé, Villa Val Fleuri, Glion.
Sig. A. Fanciola, Dir., Hotel Esplanade, Locarno.
Hr. Josef Fassbind, Hotel Europe, Lugano.
M. Antoine Follonier, Hôtel de la Poste, Arolla.
Sig. Albert Franzoni, Hotel Belvédère, Locarno.
Hr. C. Glinz-Rietmann, Hotel Schiff, St. Gallen.
Hr. Dr. med. Paul Gut, Unfallklinik Dr. Gut, St. Moritz.
M. Ad. Haeberli, Hôtel Mirabeau, Lausanne.
Hr. T. Halder, Sporthotel Hof Maran, Arosa.
Hr. R. Hess-Berlauer, Hotel Jura, Basel.
Hr. F. E. Hirsch, Hotel Müller, Schaffhausen.
Hr. Ch. Höhn, Kongresshaus, Zürich.
Hr. E. Hoffmann, Hotel Surlej, Arosa.
Familie Homberger, Hotel Schynige Platte.
Familie Hotz, Hotel Adula, Flims-Waldhaus.
Frau F. Hurt-Klein, Hotel Solbad Sonne, Mumpf.
Hr. W. A. Imfeld, Gasthof „z. Walter", Bürglen-Kaiserstuhl, am Lungernsee.
Hr. Dir. W. Keller, Hotels Verenahof & Ochsen, Baden.
Hr. W. Kessler-Freiburghaus, Restaurant Veltliner Keller, Zürich.
Frau M. Kihm-Meyer, Flüelapasshotel & Hospiz, Flüela-Route.
Hr. A. Kilcher, Dir., Hotel Engematthof, Zürich.
Kocher's Hotel Washington, Lugano.
Hr. F. Kottmann, Solbad Schützen, Rheinfelden.
Hr. Dir. G. H. Kraehenbuehl, Dolder Grand Hotel, Zürich.
Hr. E. Kühne-Trost, Hotel Krone-Schweizerhof, Heiden.
Hr. Hermann Langen, Sporthotel, Zernez.
M. R. Lendi, Dir., Hôtel du Rhône, Genève.
M. Walter Lorétan, Hôtel Beau-Séjour, Crans s/Sierre.
HH. Ernst und Caspar Manz, Hotel St. Gotthard, Zürich.
HH. Marbach & Co., Hotel Bären, Bern.
Hr. B. Markwalder, Hotels Verenahof & Ochsen, Baden.
M. John Marshall, Hotel Nobel, Oslo.
Hr. W. Merki, Sekretär des Hoteliervereins, Luzern.
Hr. Toni Morosani, Grand Hotel Belvédère, Davos-Platz.
Hr. R. Neff, Dir., Hotel Schweizerhof, Zürich.
M. Ed. Piaget, Clinique Beaulieu, Leysin.
Hr. Dir. A. Poltéra, Grand Hotel Kurhaus, Lenzerheide.
Hr. H. Reitinger, Hotel Bahnhof, Baden.
M. J. Riedweg, Hotel Beau-Séjour, Vevey.
Hr. P. Ronzi, Hotel Cresta Kulm, Celerina.
Hr. G. Salis-Lüthi, Hotel St. Gotthard, Bern.
Hr. W. Scheitlin-Günthart, Hotel Rheinfels, Stein am Rhein.
Hr. A. Scherrer, Dir., Café-Restaurant Ermitage, Bern.
Hr. Jean Scheuer, Hotel St. Gotthard-Terminus, Lugano.
Hr. Sigm. Schmid, Dir., Hotel Müller, Gersau.
Hr. Eric Schmidt, Hotel Helvetia, Lugano-Castagnola.
Hr. A. Schmutz, Hotel Perren, Zermatt.
Hr. F. Schuhmacher-Urfer, Hotel Wetterhorn, Hohfluh.
Hr. C. Seegers-Vassali, Hotel Beatus, Merligen.
Hr. W. H. v. Siebenthal, Hotel Bernerhof, Gstaad.
Hr. Armin Siegenthaler, Dufourstrasse 188, Zürich.
Hr. Gustav Siegrist, früher Hotel Krone I, Witikonerstrasse 324, Zürich.
Hr, W. Bossi, Kurhaus Sonn-Matt, Luzern-Sonn-Matt.
Hr. H. Sperl, Alpenstrasse 19, Bern.
Hotel Splügen-Schloss, Zürich.
Hr. Werner Steiger, Hotel & Pension Neptun, Zürich.
Mme Vve B. Stettler, Hôtel d'Angleterre, Lausanne-Ouchy.
Hr. Heinz Stutz-Stettler, Hotel Monopol, St. Moritz.
Hr. Jacques Trottmann, Restaurant zum Schützenhaus, Basel.
Hr. H. Weissenberger, Dir., Hotel Glockenhof, Zürich.
Hr. S. Weissenberger, Hotel Euler, Basel.
Hr. J. Werder, Hotel Royal, Interlaken.
M. H. Werlen, Grand-Hôtel Righi Vaudois, Glion.
Hr. W. Wernli, Carlton Hotel Villa Moritz, Lugano-Castagnola.
White Gates Hotel, La Tour de Peilz.
Hr. J. Wick, Restaurant „z. Lällenkönig", Basel.
Familie Wolf-Hofmann, Hotel Albana, Weggis.
Hr. J. Wüthrich-Jenzer, Hotel Beau-Rivage, Thun.
Hr. H. Wyss-Meisser, Bahnhof-Buffet, Buchs (St. Gallen).
Hr. A. de Zanna, Villa Cecilia, Lugano-Castagnola.

La liste des souscripteurs qui ont voulu exprimer à leurs collègues, aux amis de l'hôtellerie et aux lecteurs de l'Hôtel-Revue en général leurs vœux de Nouvel an en faisant un don en faveur du

Fonds de secours pour les sociétaires de la S.S.H.

s'allonge de façon réjouissante.

Nos appels ont rarement éveillé un écho aussi spontané et nous en sommes heureux, car la destination de cette souscription traditionnelle permet à chacun de faire un geste de solidarité dans le plus beau sens de ce terme. Il y a des hôteliers qui ne se sont jamais relevés des crises qu'ils ont traversées et la Fondation de la S.S.H. en faveur de ses membres dans le besoin peut atténuer la dureté de leur sort.

Que tous ceux qui ont bénéficié d'une bonne saison pensent à ces collègues malheureux ou à leur famille en versant le montant qu'ils veulent au compte de chèques postaux de la S.S.H. V 85, Bâle, avec la mention «Souhaits de Nouvelle année».

Fachschule, für die Familienausgleichskasse, woran wohl die weniger bedrängte Hotellerie der Städte einen wesentlichen Teil beiträgt."

In welcher Weise der Schweizerischen Zentrale für Verkehrsförderung geholfen werden muss, geht aus den Schlussfolgerungen des Berichtes der Luzerner Konferenz hervor, in der es heisst, dass ihr die nötigen Mittel für eine konkurrenzfähige nationale Werbung zur Verfügung gestellt werden müssen, wobei sich eine Überprüfung der Finanzierung der SZV. um so mehr aufdränge, als die heutigen Beiträge zum grössten Teil noch auf den Voranschlägen des Jahres 1939 beruhen.

A propos de chambres réservées

Les nouvelles qui nous parviennent de stations de sports d'hiver permettent d'affirmer que l'Hôtellerie de sports d'hiver connaîtra de nouveau pendant les fêtes de fin d'année une affluence convenable S'il reste encore bien des lits disponibles dans plusieurs stations, il y en a d'autres où il est difficile de trouver à se loger. Cette année est très favorable aux brèves vacances puisque les fêtes de Noël et de Nouvel an tombent sur un jeudi et permettent à nombre d'entreprises de fermer pendant 4 jours, soit à Noël, soit à Nouvel an. Mais que restera-t-il de cette animation après le 4 janvier?

Comme toujours en ces périodes de pointe, le problème de la réservation des chambres n'est pas facile à résoudre pour l'hôtelier qui a souvent affaire à du personnel nouveau, ne connaissant pas encore ni la clientèle d'habitués, ni la maison dans tous ses détails. Des confusions sont donc inévitables sans être pour cela excusables. Plus le client aura commandé ses chambres à l'avance et plus il sera en droit de pouvoir compter sur l'exécution du contrat qu'il a ainsi conclu avec l'hôtelier.

La clientèle étrangère qui veut éviter toute surprise après les fatigues d'un long déplacement le sait bien, et c'est justement pour cela qu'elle prend ses dispositions plusieurs mois à l'avance. Si quelques-uns de nos compatriotes sont relégués dans de petites chambres nord, il ne faut pas qu'ils voient dans ce traitement une discrimination que l'hôtelier ferait entre eux et la clientèle étrangère, mais bien le résultat de leur *imprévoyance* ou de leur tendance à croire qu'ils finiront quand-même par trouver au dernier moment la chambre idéale au prix qu'ils ont fixé dans leur budget. Malgré la saison, il est certain moment où il est dangereux de se faire des illusions et de croire au Père Noël.

Nous tenons à le spécifier encore une fois, car de telles doléances reviennent chaque année et l'on reproche gratuitement à l'hôtelier de préférer les étrangers à ses concitoyens.

Si le fait de réserver une chambre dans les règles engage l'hôtelier, il n'en engage pas moins le client qui est aussi tenu de respecter le contrat qui s'établit entre lui et l'hôtelier. Il faut que le client sache que lorsqu'il réserve une chambre pour 10 jours, il est responsable de la location à l'égard de l'hôtelier pour la durée fixée et qu'il ne peut se dégager prématurément sous prétexte que les conditions météorologiques sont défavorables ou pour d'autres raisons.

Une attitude correcte de la part des clients incitera l'hôtelier à faire son devoir. Car, s'il ne le fait pas toujours — mais les réclamations qui nous parviennent montrent qu'il s'agit de rares exceptions — il ne faut pas oublier que c'est la désinvolture de nombreux clients qui décourage et qui fait douter de la bonne foi des autres. Quand un hôtelier constate pendant toute la saison ou pendant toute l'année, qu'il a journellement le 3 à 4% des chambres réservées qui ne sont pas occupées, il en conclut forcément qu'il peut compter avec cette marge pendant les fêtes aussi. L'on serait, en principe, mal venu de le lui reprocher.

L'année dernière, le chroniqueur touristique de la «Feuille d'avis de Lausanne», relatait ce qui suit à l'occasion des fêtes de fin d'année.

«La demande étant particulièrement forte dans une station de montagne où la neige fut aussi tenace que la volonté d'un grand hôtelier, ce dernier avait décidé d'ouvrir un hôtel traditionnellement exploité pendant ce que l'on appelle la belle saison (estivale, pour les citadins retenus chez eux l'hiver). Pour accueillir deux cents hôtes et pour les héberger pendant huit jours, trop courts au gré des uns et de l'autre, ce directeur fit chauffer la maison pendant les quatre jours précédant Noël et décida de ne servir qu'un repas, matinal et précieux: le petit déjeuner; et cela dans les chambres, exclusivement, pour n'avoir pas à chauffer une vaste salle à manger et à mettre sur pied, de neuf à onze heures, un personnel numériquement plus fort que celui que le service «porte-à-porte» pouvait commander. Les repas de midi et du soir étaient servis dans l'hôtel principal, grâce à un savant système de rotation. Et la soirée se passait à danser, à lire ou à rêver dans le même établissement. Frais généraux réduits et — l'essentiel — pas de clientèle à refuser pour cette période de plein-emploi.

Vous savez comme sont les gens, ceux qui ne lisent pas cette chronique: ils s'y prennent trop souvent trop tard pour décider de leur séjour; ils écrivent à l'ultime minute à l'hôtelier qui doit faire des prodiges pour accommoder le logement au goût du client — le bain, la vue, l'étage — et pour contenter tout le monde en une période trop courte. D'autres — ils ne lisent pas cette chronique, eux non plus — s'y prennent assez tôt. En automne, ils font réserver cette chambre 24, vous savez, à l'aile gauche, celle qui est bien exposée au soleil, avec ce petit salon si commode pour les enfants et cette antichambre où l'on fourre tout et où l'on ne retrouve rien...

Bon, l'appartement 24 est réservé. L'hôtelier offre d'autres espaces à une autre clientèle et s'entend avec un collègue pour accueillir les retardataires. Et puis, la veille de l'arrivée présumée du 24 (l'hôte, on le sait, s'identifie avec le numéro de sa chambre) un téléphone démolit tout:

— Désolé, mon cher directeur, les affaires, la grippe... Ce sera pour l'année prochaine!

Et, en post-scriptum:

— A propos, bonnes fêtes...

Ah! ouiche... L'année suivante, on réservera la 24 sur la pointe des pieds, on en disposera au dernier moment pour un autre client en chair et en os; et puis, fatalement, le premier accourra à la dernière minute et des accommodements s'imposeront».

* * *

On voit ainsi qu'en respectant de part et d'autres les engagements pris et en se montrant particulièrement précis dans les offres comme dans les confirmations, on contribuera à rétablir le climat de confiance qui doit être de règle. On évitera dans une large mesure l'affollement que provoque l'affluence de Noël ou de Pâques et qui marque le début des grandes saisons.

Aus den Verhandlungen des Zentralvorstandes

Am 5. Dezember trat der Zentralvorstand des Schweizer Hotelier-Vereins unter dem Vorsitz von Zentralpräsident Dr. *Franz Seiler* im Hotel Glockenhof *Zürich* zu einer eintägigen Sitzung zusammen. Anwesend waren sämtliche Mitglieder des Zentralvorstandes, nämlich die Herren Vizepräsident *L. Gredig*, Pontresina, *J. Escher*, Bern, *A. Fanciola*, Locarno, *J. Guhl*, Montreux, *A. Kienberger*, Basel, *A. Krebs*, Luzern, *E. Krebs*, Interlaken, *Charles Leppin*, Genf, *E. Müller*, Schaffhausen, *C. Schärer*, Schinznach-Bad, *R. Stettler*, Grindelwald, und *H. Weissenberger*, Zürich. Als Gäste konnte der Zentralpräsident weiter unser Ehrenmitglied, Herrn *F. Tissot*, Leysin, Präsident unserer Ausgleichskassen, und Herrn *O. Schweizer*, Direktor unserer Fachschule in Lausanne, begrüssen.

Trotz reich beladener Traktandenliste konnten die Geschäfte in der vorgesehenen Zeit durchberaten werden. Einige Hinweise mögen hier genügen.

Mitteilungen des Zentralpräsidenten

Der Vorsitzende, Herr Dr. Franz Seiler, bezeichnete die kürzlich erfolgte Erhöhung der deutschen Kopfquote von 500 auf 800 DM für die bevorstehende Wintersaison als das wohl erfreulichste Novum der gegenwärtigen Situation. Praktisch geht die Erhöhung noch weiter, insofern bei nachweisbarem Bedarf ein noch höherer Betrag zugeteilt werden kann. Damit ist ein entscheidender Schritt auf dem Wege zur Volliberalisierung getan, und es ist zu hoffen, dass sich dies vorteilhaft auf die Frequenz auswirken werde, im Sinne einer einigermassen wirkungsvollen Kompensation für den Ausfall der englischen Gäste.

Im Verhältnis zu Grossbritannien war bisher den schweizerischen Bemühungen um Heraufsetzung der Kopfquote für die Wintersaison kein Erfolg beschieden. Die Handelsabteilung des EVD. wird aber in den nächsten Tagen nochmals einen Vorstoss unternehmen. So sehr zu hoffen ist, dass er zu einem praktischen Ergebnis führt, so darf man sich doch keinen Illusionen hingeben, da es fraglich ist, ob der englische Schatzkanzler, abgesehen von politischen Erwägungen, die Besserung der britischen Zahlungslage schon als genügend erachtet, um in Lockerungen der Reisedevisenzuteilungen einzuwilligen, obschon dadurch kaum eine Gefährdung des Zahlungsbilanzgleichgewichtes zu befürchten wäre.

Im Comité du Tourisme der OECE., das soeben in Paris eine Sitzung abgehalten hat, ist die auch in der Hotel-Revue publizierte Resolution der International Hotel Association gut aufgenommen worden. Das Comité mixte des échanges de paiements wird sich mit dieser Resolution beefassen und die Möglichkeit einer Erhöhung der Kopfquote für die OECE.-Länder prüfen. Das obligatorische Minimum sollte auf alle Fälle erhöht werden. Nachdem viele Länder in der Reisedevisenzuteilung bereits wesentlich über dieses Minimum hinausgegangen sind, scheint die Heraufsetzung der obligatorischen Mindestzuteilung als gegeben.

Grossbritannien und Frankreich sind heute die unsicheren Positionen. Wir können nur hoffen, dass die Regierung Pinay über ihre jetzigen Schwierigkeiten hinwegkommt, und dass uns seitens Frankreichs keine neuen unangenehmen Überraschungen bevorstehen.

In bezug auf die *Einkaufsfragen* ist festzustellen, dass sich die Beziehungen zur Howeg in erfreulicher Weise entwickeln, ohne Schädigung des leistungsfähigen Gewerbes aus den Reihen unserer angestammten Lieferanten. Zwischen dem Schweizerischen Wirteverein und der Howeg sind Verhandlungen über den Abschluss eines Zusammenarbeitsvertrages, analog dem des SHV., im Gange.

Frequenzförderungsmassnahmen

Der Zentralvorstand nahm Kenntnis vom Bericht des Eidgenössischen Post- und Eisenbahndepartements über *Massnahmen zur Frequenzsicherung für den Winter 1952/53*, der den Sektionen der Wintersporthotellerie zugestellt worden ist, und bedauert, dass sich die Behörden nach den guten Erfahrungen mit der Skischulaktion nicht von neuem entschliessen konnten, Massnahmen zur Belebung der Wintersaison, namentlich während des sogenannten Januarloches, in die Wege zu leiten. Vor allem die Transportanstalten glaubten aus tarifarischen Gründen Fahrpreisvergünstigungen für Feriengäste nicht verantworten zu können. Dies ist um so bedauerlicher, als nach den Aussagen der Vertreter der Wintersporthotellerie wohl mit einer guten Frequenz während der Festtage gerechnet werden kann, nicht aber von Anfang Januar bis in den Februar hinein, für welche Zeit nur spärliche Reservationen vorliegen. Während der frequenzschwachen Zeit müssen die Hotelbetriebe ihr Personal unter hohen Kosten durchhalten, da die meisten Angestellten keine Möglichkeit haben, im Januar anderswo Beschäftigung zu finden. Von Mitte Februar an dürfte wieder eine rege Frequenz einsetzen. Aus Deutschland liegen sehr viele Anfragen für die zweite Hälfte Februar und Anfang März vor.

Transfertaxe

Mit Eingabe vom 30. Juni 1952 ersuchten wir den Bundesrat, die Hotellerie von der Leistung der ab 1. Juli auf sämtlichen Auszahlungen im Verkehr mit den Ländern der Europäischen Zahlungsunion erhobenen Gebühr von ½% zu befreien. Der Bundesrat hat mit Schreiben vom 16. August zu diesen Begehren in ablehnendem Sinne Stellung genommen. Ein Wiedererwägungsgesuch des SHV. wurde wiederum abschlägig beschieden, u. a. unter Hinweis auf die „glänzende Sommersaison".

Der Zentralvorstand hat von diesem Entscheid, der uns in keiner Weise befriedigen kann, mit Bedauern Kenntnis genommen. Die eingetretene Frequenzverbesserung hat keineswegs zu einer entsprechenden Verbesserung der noch immer prekären Rentabilitätsverhältnisse im Hotelgewerbe geführt. Angesichts der Schlussfolgerungen des Luzerner Berichtes, der sich eindeutig gegen weitere Belastungen der Hotellerie durch Gebühren und Abgaben wendet, ist es unverständlich, wie nun gerade der Hotellerie, statt der durch ihre wirtschaftliche und finanzielle Lage gebotenen Erleichterungen, immer wieder neue Belastungen erwachsen. Für einzelne Häuser, die hauptsächlich mit Reisebureaux in Ländern des gebundenen Zahlungsverkehrs arbeiten, nimmt diese Transfertaxe den Charakter einer ungerechten und untragbaren *Steuer* an. Da überdies im Abrechnungsverkehr mit den Reisebureaux eine bedauerliche Konfusion entstanden ist, hält der Zentralvorstand an seinen früheren Empfehlungen fest und erachtet es als notwendig, dass die Angelegenheit nochmals mit den Behörden besprochen wird.

Preisfragen

Der Zentralvorstand befasste sich vor allem mit einem Wiedererwägungsgesuch in bezug auf einen Rekursentscheid über erfolgte Verletzung der Preisordnung. Die verfügte Sanktion wurde in Anbetracht des guten Willens des Betreffenden erheblich gemildert.

Hotelführer

Aus Mitgliederkreisen sind verschiedene Anregungen betreffend die *Ausgestaltung des Hotelführers* eingegangen, wie Aufführung von Passivmitgliedern des SHV., die im Ausland tätig sind (ohne Preisangabe), Gliederung der Hotels nach Rangklassen, an Stelle der Aufführung in alphabetischer Reihenfolge, Präzisierung der Minimalpreise und der Bedingungen für die Abgabe von Zimmern. Da der Führer bereits im Druck ist, sind aus zeitlichen Gründen keine Änderungen mehr möglich. Der Zentralvorstand beauftragte jedoch das Zentralbureau, alle die einzelnen Postulate zu prüfen, einen schriftlichen Bericht zu erstatten und Antrag zu stellen.

Enquête über die Propagandaauslagen unserer Mitgliederbetriebe und Vertrag mit der SZV. betreffend Beitragsleistung

Um über die Propagandaauslagen der Hotellerie zuverlässige Unterlagen zu besitzen, hat das Zentralbureau bei den Mitgliedern eine *Enquête* durchgeführt. Von den rund 2000 Mitgliederbetrieben haben innert nützlicher Frist 614 oder 31% geantwortet. Eine Anzahl Antworten konnte nicht mehr verarbeitet werden. Als *Resultat* sei festgehalten, dass sich der durchschnittliche *Propagandaaufwand pro Bett* auf 113 Fr. 82 Rp. und *pro Logiernacht* auf rund 1 Fr. stellt. Die Enquête bestätigt in eindrücklicher Weise die Richtigkeit der von der Verbandsleitung schon früher vorgenommenen Schätzungen. Wir verweisen auf den separaten Artikel über den Propagandaaufwand der Hotellerie in dieser Nummer.

Der Zentralvorstand befasste sich ferner mit der *Beitragsleistung des SHV.* an die Schweizerische Zentrale für Verkehrsförderung und legte die Richtlinien für die kommenden Verhandlungen mit der SZV. in dieser Frage fest. Gemäss den bisherigen Abmachungen war der SHV. verpflichtet, für die Jahre 1950/51/52 30% der auf Logiernächtebasis bezahlten Mitgliederbeiträge, im Minimum 150000 Franken, an die Schweizerische Zentrale für Verkehrsförderung abzuführen. Ausserdem wird vereinbart, dass nach Ablauf dieser drei Jahre dieser prozentuale Anteil des SZV. an den Mitgliederbeiträgen auf 35% erhöht werden solle, sofern es die Lage der Hotellerie gestattet und der SHV. inzwischen die aus dem Neubau der Fachschule erwachsenen Verpflichtungen vollständig habe tilgen können.

Public relations

In der Öffentlichkeit bestehen, wie wiederholt festgestellt werden kann, sehr mangelhafte Vorstellungen über die Probleme der Hotellerie und des Fremdenverkehrs. Die Unkenntnis der tatsächlichen Verhältnisse bildet oft den Grund für das im Schweizervolk vielfach anzutreffende mangelnde Verständnis. Es besteht daher ein dringendes Bedürfnis nach besserer *Aufklärung und Orientierung* der Öffentlichkeit. Aus dieser Erwägung heraus will der Zentralvorstand dem Ausbau der Public relations grösste Aufmerksamkeit schenken und alle Möglichkeiten ausschöpfen, die geeignet sind, unserem Wirtschaftszweig im Bewusstsein der öffentlichen Meinung den ihm gebührenden Platz zu sichern. Die bisherigen Bemühungen in dieser Richtung wurden anerkannt, doch ist der Zentralvorstand zur Überzeugung gelangt, dass noch viel mehr getan werden kann und muss, um Vorurteile und Missverständnisse zu zerstreuen und ein besseres Verständnis für einen Wirtschaftszweig zu wecken, der an Bedeutung und Leistung zu den wichtigsten des Landes gehört. Von fachmännischer Seite ist bereits ein Exposé ausgearbeitet, das noch näherer Prüfung bedarf.

Personalbeschaffung

Der Zentralvorstand hat einmal mehr die Frage der Personalbeschaffung in allen ihren Aspekten behandelt und mit Genugtuung von den neuen *Weisungen* des Bundesamt für Industrie, Gewerbe und Arbeit vom 25. September an die kantonalen und städtischen Arbeitsämter, die den effektiven Bedürfnissen des gastgewerblichen Arbeitsmarktes besser entsprechen, Kenntnis genommen. Die von der Geschäftsleitung getroffenen Massnahmen wurden gebilligt. In diesem Zusammenhange stellte der Zentralvorstand fest, dass, wie aus den *amtlichen Lohnerhebungen* im Hotelgewerbe im Juli 1952 hervorgeht, die durchschnittlichen Monatslöhne des festbesoldeten Personals gegenüber dem Vorjahr wiederum eine nicht zu unterschätzende Erhöhung erfahren haben. Je nach Personalkategorie sind sie durchschnittlich um 2–8% gestiegen, was nicht darüber hinwegtäuschen darf, dass in besonderen Fällen namentlich in den Saisongebieten die Anpassung noch wesentlich weitergegangen ist.

Wegglikrieg

Der Zentralvorstand hat sich eingehend über den Luzerner Wegglikrieg, der seinen Austrag im Grossen Rat des Kantons Luzern gefunden hat, orientieren lassen und seinem Erstaunen darüber Ausdruck gegeben, dass ein typischer Fremdenplatz so geringes Verständnis für die Bedürfnisse

WIR UND DER WEIN

„Der kluge Mann baut vor"

Schon sind die Festtage in bedenkliche Nähe gerückt — und überall werden bereits Vorbereitungen getroffen, um sie in jeder Beziehung froh und harmonisch zu gestalten. Auch der Hotelier und Restaurateur hat jetzt allerhand vorzubereiten — rechnet er doch mit einer grösseren Gästeschar. Überall muss er vorsorgen für die feierlichen Anlässe, denn seine Gäste müssen sich gerade an diesen schönsten aller Festtage möglichst heimisch und behaglich bei ihm fühlen. — Zu einem Fest aber gehört Stimmung, und diese wiederum kann nur durch einen guten Tropfen — zur rechten Zeit und richtig kredenzt — angeregt und gehoben werden. Nicht nur wichtig, sondern direkt unerlässlich ist es daher, dass der Patron jetzt sein ganzes Augenmerk auf den *Weinkeller* richtet, ist dieser doch eine Quelle froher Stunden, von Geselligkeit und Freundschaft, und steht doch der Wein gerade zum Jahresende im Mittelpunkt aller Feiern.

Früher brauchte sich der Hotelier diesbezüglich kaum Sorgen zu machen, denn in grossen Fässern hatte er Vorrat auf Wochen und Monate, ja oft noch darüber hinaus. Bekanntlich ist das heute anders, und gerade im Weinkeller ist seit einigen Jahrzehnten eine starke Umstellung erfolgt. Fast allgemein wird der Wein im Glas gekauft. Mehr und mehr hat sich dadurch automatisch eine Tendenz herausgebildet, sozusagen von der Hand in den Mund zu leben, und zwar vielfach nicht nur für die offenen, sondern auch für die Flaschenweine.

Jeder weiss aber, *dass der Wein nach einem Transport unbedingt eine Ruhepause benötigt*, bevor er getrunken werden darf. Dabei sind 14 Tage ein Minimum, und ältere Jahrgänge, die ein Depot angesetzt haben, sollten sogar länger lagern können.

Ein guter Weinkeller ist eine Visitenkarte des Hotels oder Restaurants, und jeder Restaurateur sollte es daher nicht versäumen, jetzt schon seinen Kellervorrat gründlich zu überprüfen und zu ergänzen — nicht erst im letzten Moment. Dabei sollte er auch nicht vergessen, dass an den Festtagen seine Gäste nur zu gern ebenfalls einige *Besonderheiten* und *Spezialitäten* wünschen. Und wie viele gibt es, die am Silvester gerne mit einem Glas Champagner das neue Jahr begrüssen und anstossen wollen. Dabei sollte auch nicht vergessen werden, dass es in der Schweiz eine ganze Anzahl Firmen gibt, die ganz hervorragende Schaumweine nach Champagnerart herstellen. Und sicher wird jeder Wirt für seine Mühe und Vorsorge dadurch belohnt werden, dass dankbare und fröhliche Gäste mit einem guten Tropfen aus seinem Weinkeller von einem Jahr in das andere hinüberwechseln — und ihm dann sicher auch im neuen Jahr die Treue halten werden.

S. P. Z.

der Hotellerie aufbringt. Die Hotellerie muss in die Lage versetzt werden, mit ihren traditionellen Qualitätsleistungen schon am Sonntag, ja gerade am Sonntag, aufwarten zu können. Dazu gehört die Abgabe frischer Weggli – ein nicht wegzudenkender Bestandteil des Schweizer Hotelfrühstücks – auch am Sonntag. Verhindert man ihr den Bezug von frischen Weggli, so wird sie zu Ausweichmassnahmen Zuflucht nehmen müssen, die sicher nicht im Interesse des Bäckergewerbes liegen. Der Zentralvorstand ist erstaunt, dass diese rein *organisatorische Frage* zu einer Prestigefrage geworden ist. Erfahrungen in andern Kurorten und Regionen haben gezeigt, *dass bei gutem Willen eine alle Teile befriedigende Lösung gefunden werden kann.*

Schweiz. Fachkommission für das Gastgewerbe – Berufsausweis für Hallen- und Etagenangestellte

Die Schweizerische Fachkommission für das Gastgewerbe hat den Berufsverbänden eine bereinigte Vorlage betreffend *Schaffung eines Berufsausweises* für Hallen- und Etagen-Angestellte unterbreitet. Während Köche und Kellner die Möglichkeit haben, mit der Lehrabschlussprüfung das Eidg. Fähigkeitszeugnis als Berufsausweis zu erwerben und in den für beide Berufe geschaffenen Arbeitsbüchern zusätzliche Ausweise zu erlangen, bestehen für die wichtige Kategorie der Hallen- und Etagenangestellten, die zur Kategorie der Angestellten gehören, keine solchen Berufsausweise. Es rechtfertigt sich, diesen Angestellten unter gewissen Voraussetzungen ebenfalls einen Ausweis auszuhändigen, der ihre Berufszugehörigkeit beweist und zugleich berufstreue Angestellte auszeichnet. Durch Schaffung eines solchen Ausweises wird beabsichtigt, den Beruf als solchen zu heben, interessanter und anziehender zu gestalten. Der Zentralvorstand stimmte dem vorgesehenen Berufsausweis, der noch einiger redaktioneller Änderungen bedarf, zu. Ferner nahm er einen Bericht über die Tätigkeit der Fachkommission entgegen und unterstrich einmal mehr die Notwendigkeit, die Arbeit der Fachkommission mit allen Kräften zu unterstützen, kann doch der Ausbildung unseres Berufsnachwuchses gar nicht genug Aufmerksamkeit geschenkt werden. Dem Präsidenten, Herrn *F. Hirsch* und seinen Mitarbeitern sprach der Zentralvorstand den Dank und die Anerkennung für ihr segensreiches Wirken im Dienste der Nachwuchsförderung aus.

Generalkongress der International Hotel Association

Der Zentralvorstand nahm mit Genugtuung zur Kenntnis, dass der nächstjährige Generalkongress gemäss den Beschlüssen von Athen vom 17. bis 22. Mai in *Luzern* stattfinden wird. Er gab seiner Freude über die durch die IHA. getroffene Wahl Ausdruck. Bereits wurde mit der Verkehrszentrale Fühlung genommen, die ihre Mitwirkung bei der Durchführung des Kongresses zugesichert hat. Herr Grossrat *Krebs*, Präsident des Luzerner Hotelier-Vereins, orientierte sodann über die vorgesehene Programmgestaltung.

Schweizerische Fremdenverkehrs- und internationale Kochkunstausstellung in Bern (Hospes)

Der SHV. ist eingeladen worden, sich an der Hospes zu beteiligen. Nach Kenntnisnahme der Wünsche des Organisationskomitees gab der Zentralvorstand dem Zentralbureau die nötigen Weisungen für die weiteren Verhandlungen.

Ausgleichskassen

Herr *F. Tissot* erstattete einen Zwischenbericht über die Tätigkeit der Hotela und der Familienausgleichskasse. Der Zentralvorstand nahm mit Genugtuung von der reibungslosen Abwicklung der Kassengeschäfte Kenntnis.

Hotelfachschule

Herr Direktor *O. Schweizer* erstattete einen kurzen Bericht über den Gang unserer Fachschule in Lausanne. Die Schülerzahl hält sich mit 225 Schülern auf einem erfreulich hohen Niveau. Von allen Nationen ist die Schweiz mit der weitaus stärksten Anzahl Schüler vertreten. Ein Auslandsmitglied, Herr *Ch. Wachter*, Paris, hat einen Preis (7 Tage gratis in seinem Grand Hôtel Pavillon in Paris) für den besten Schüler gestiftet, der erstmals vom Sohn eines SHV.-Mitgliedes gewonnen wurde. Die Fachschulkommission ist bestrebt, den Schulbesuch für Mitglieder noch attraktiver zu gestalten und vermehrte Freiplätze zu schaffen.

Der Zentralvorstand erklärte sich mit dem Vorgehen der Fachschulkommission einverstanden und gab seiner Freude darüber Ausdruck, dass Herr Direktor O. Schweizer nach schwerer Krankheit wiederhergestellt ist und beglückwünschte ihn zur Genesung.

Stiftung Tschumifonds

Da der statutarische Hauptzweck der Stiftung Tschumifonds in der Unterstützung der Fachschule sowie in der Erhaltung und Förderung des fachlichen Nachwuchses besteht, hat der Zentralvorstand beschlossen, durch Übernahme einzelner Ausgabenposten auf Vereinsrechnung, die Rechnung des Tschumifonds zu entlasten, um dadurch die Erträgnisse der Stiftung in vermehrtem Masse für die Ausrichtung von Stipendien an unbemittelte, aber begabte Fachschüler einsetzen zu können.

Bundesfinanzreform

Der Zentralvorstand pflog eine Aussprache über die wichtigen Probleme, die im Zusammenhang mit der Bundesfinanzreform stehen und die nicht nur steuerpolitischer Art sind, sondern auch die Wirtschaftspolitik tangieren.

Verschiedenes

Unter diesem Traktandum behandelte der Zentralvorstand u. a. Gesuche um Unterstützung aus dem Mitgliederunterstützungsfonds, die Frage des Ruhetages für Musiker, das Doppelbesteuerungsabkommen mit Frankreich, die Bewertung der Naturalien für die Wehrsteuer sowie die wichtigen Fragen, die mit der Ordnung des schweizerischen Verkehrswesens im Zusammenhang stehen. Ferner sprach der Zentralvorstand die Erwartung aus, dass die Mitglieder des SHV. die *Bundesfeiersammlung*, deren Erträgnis stets einem gemeinnützigen nationalen Zweck zugute kommt, tatkräftig unterstützen werden und beauftragte das Zentralbureau, den Mitgliedern im kommenden Jahre mit praktischen Ratschlägen an die Hand zu gehen.

*

Es sei noch erwähnt, dass bei dem von unserem Vorstandsmitglied Herrn *H. Weissenberger* in der Glockenstube offerierten vorzüglichen Mittagsmahl unser Zentralpräsident den Präsidenten des Zürcher Hotelier-Vereins, Herrn *Ed. Elwert*, begrüssen konnte, sowie als ausländischen Gast Herrn Dr. *Bernecker*, den neuen Leiter der österreichischen Verkehrswerbung. Herr Weissenberger erinnerte daran, dass der Glockenhof auf historischem Boden steht, befand sich doch schon vor Jahrhunderten an dieser Stelle eine berühmte Glocken- und Kanonengiesserei, deren Erzeugnisse jetzt noch im Landesmuseum zu sehen sind.

TOTENTAFEL

Charles Freundlieb-Ritter †

Am Dienstagnachmittag nahmen die Angehörigen, Freunde und Berufskollegen auf dem Hörnligottesacker in Basel Abschied von *Charles Freundlieb*, dem weitherum bekannten und beliebten Restaurateur des historischen Wirtshauses St. Jakob. Obschon er seit längerer Zeit leidend war, trat der Tod doch für die ihm Nahestehenden unerwartet rasch an den 62jährigen heran.

Charles Freundlieb, im Mai 1890 geboren, absolvierte nach dem Besuch der Schulen eine Lehre in der Seidenbandweberei. Mit 19 Jahren zog es ihn in die weite Welt hinaus, zuerst nach Paris, um von hier aus durch ganz Frankreich wandernd, in Marseille zu landen, wo er von der Messageries Maritimes als Dolmetscher angestellt wurde. Aber während seiner Freizeit bildete er sich in Keller, Küche und Service aus, eignete sich gründliche Kenntnisse in der Warenkunde und Lagerkontrolle an. Dies eröffnete dem strebsamen jungen Mann den Weg ins Gastgewerbe. Als Maître d'hôtel wurde er auf Passagierschiffen engagiert. Die Seefahrten brachten ihn mit sämtlichen Erdteilen in Berührung. Als im Jahre 1914 der Krieg ausbrach, stellte er sich der französischen Handelsmarine zur Verfügung, doch nach einem erlebnisreichen Intermezzo in Algier erwartete ihn bei seiner Rückkehr nach Marseille das Aufgebot zur Dienstleistung in der Heimat. Infolge verschiedener Tropenkrankheiten wurde er jedoch dispensiert. Nach dem Krieg betätigte sich Charles Freundlieb als Kaufmann, bis ihn 1936 die Christoph Merianische Stiftung zum *Restaurateur des historischen Wirtshauses St. Jakob* wählte, das er während seines 16jährigen Wirkens zu einer führenden Gaststätte entwickelte.

Herr *Emil Vogt*, sein intimer Freund, mit dem Verstorbenen durch verwandtschaftliche Bande verbunden, wies in seiner Gedenkrede, die er im Namen des Kantonalen Wirtevereins, des Basler Hotelier-Vereins und des Culinarisch-gastronomischen Kollegiums hielt, auf die grossen Leistungen Freundliebs auf gastgewerblichem Gebiet hin. Mit Begeisterung, zähem Willen und Freude am Berufe war es Charly Freundlieb gelungen, ein Geschäft, das nur allerbescheidensten Ansprüchen genügte, zu einem weit über Basel hinaus bekannten Restaurationsbetrieb zu entwickeln. Seine vorzüglichen Fach- und Berufskenntnisse, die er auf seinen Weltfahrten erworben hatte, waren ihm dabei zustatten gekommen, aber auch sein Fleiss und seine Initiative halfen mit. Als Weinkenner suchte Charly Freundlieb seinesgleichen. Sein Weinkeller trug ihm das Lob verwöhntester Gourmets ein, wie auch jeder Gast, ob einfach oder anspruchsvoll, zum vorneherein wusste, dass ihm aus der Küche nur Bestes geboten wurde. Oft disponierte er vom Kranken-

†

Todes-Anzeige

Den verehrten Vereinsmitgliedern machen wir hiermit die Mitteilung, dass unser persönliches Mitglied

Herr

Charles Freundlieb-Ritter

Historisches Wirtshaus St. Jakob, Basel

am 6. Dezember, 62jährig, nach einem arbeitsreichen Leben unerwartet rasch gestorben ist.

Wir versichern die Trauerfamilien unserer aufrichtigen Teilnahme und bitten die Mitgliedschaft, dem Verstorbenen ein ehrendes Andenken zu bewahren.

Namens des Zentralvorstandes
der Zentralpräsident
Dr. Franz Seiler

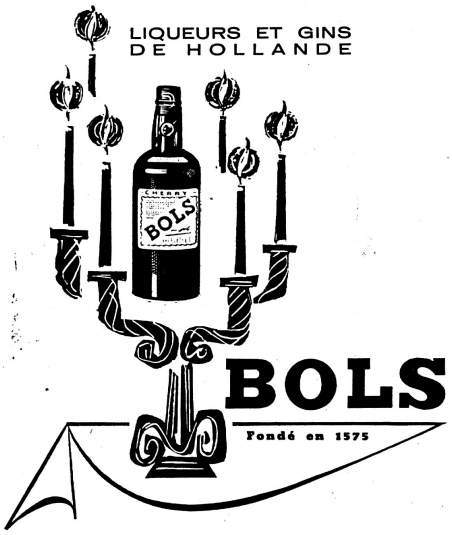
Aperitif
SUZE
LABEL
mit etwas Zitronenschale löscht den Durst

BELLARDI Vermouth

Für die Schweiz: Produits Bellardi S.-A., Berne

ZÜNDHÖLZER
jeder Art und Packung
Bodenwichse, Bodenöl, Stahlspäne u. Stahlwolle, Schuhcrème, Closetpapier, Kerzen, Feuerwerk usw.
alles in bester Qualität liefern
G. H. Fischer Söhne, Fehraltorf
Zünd- und Fettwarenfabrik
Gegr. 1860
Verlangen Sie Preisliste

Matratzen
Kapok Ia 131.-
Pullmann 131.-
DEA 185.-
10 Jahre Garantie!
Mengenrabatt!
Verlangen Sie heute noch unser Angebot!
Tel. 46 63 90
Lohr + Sohn
MATRATZENFABRIK
Schaffhauserstr. 493 Zürich 52

LIQUEURS ET GINS DE HOLLANDE


BOLS
Fondé en 1575
Agence générale pour la Suisse:
E. OEHNINGER S.A., MONTREUX

Titlis Bernina
Den feinen Aperitif im hübschen
Aperobecher
Titlis glatt mit Filet bei 35 g Fr. –.95
Bernina gerippt . . . . . Fr. –.75
10% Spezialrabatt
Verlangen Sie bitte meinen neuen Hotelkatalog
Hans Fäh
GLASHALLE RAPPERSWIL
1875
Abteilung für Grossbedarf. – Tel. (055) 2 18 55

Bestausgewiesener Hotelier-Restaurateur, mit langjähriger In- und Auslandpraxis, **mit fachtüchtiger Frau, sucht per sofort oder nach Übereinkunft**
DIREKTION
Beste Beziehungen zu allen grossen Reisebureaux im In- und Ausland vorhanden. Ist auch für das Ausland interessiert. Offerten sind erbeten unter Chiffre H R 2637 an die Hotel-Revue, Basel 2.

Th. Domenig AG.
BÜNDNER SPEZIALITÄTEN
„CARMENNA"
AROSA
Telephon (081) 3 16 01/2

Bündnerfleisch	Fr. 16.90 p. kg
Rohschinken o/Bein	Fr. 16.90 p. kg
Salsize	Fr. -.98 p. Stk.
Salami	Fr. 11.50 p. kg
Mortadella	Fr. 5.50 p. kg

WENN SIE
Hotel-Mobiliar zu verkaufen haben oder zu kaufen suchen, dann hilft Ihnen ein Inserat in der Schweizer Hotel-Revue.

Gebildeter, junger, sprachgewandter
Kaufmann
cand. rer. pol. (Verkehrsspezialist), sucht
Saisonstelle
Büro, Loge, Telephon usw., in Wintersportplatz, evtl. nur halbtagsweise oder auf Abruf für Saisonspitzen. Handelsmatura und mehrjährige kaufmännische Praxis. Off. unter OFA 6052 Z an Orell-Füssli-Annoncen, **Zürich 22.**

Keine verstopften Salzstreuer mehr!
GRESIL-
Tafelsalz
mit Zusatz von Calciumphosphat **bleibt immer rieselfähig.** – Neuer verbilligter Verkaufspreis.
Erhältlich in allen Kolonial- und Delikatesswarengeschäften.

ECCO

EGGER-CORAY & Co.
Spezialisierter Hotel-Lieferant
Früchte – Gemüse – Konserven
Eigene Produktion – Import
Comestibles – Kolonialwaren
HOWEG-Vertragslieferant
BADRAGAZ AROSA CHUR

GLOBE
Aufschnittmaschinen
von Fr. 780.— an
Bauknecht-Allzweck
Küchen-Universalmaschinen
von Fr. 1327.— an
Theo Kneubühler & Co.
Luzern
Obergrundstr. 36 Tel. 2 00 84

Gesucht
auf Frühjahr 1953 in grossen **Saison-Restaurantbetrieb** bestausgewiesene
Economat-Gouvernante
fachtüchtig und gewandt im Personalumgang.
Buffetdame
erste, versierte Kraft.
Ausführliche Offerten mit Referenzen, Bild, Zeugniskopien und Ansprüchen unter Chiffre R B 2678 an die Hotel-Revue, Basel 2.

ZU JEDER GUTEN MAHLZEIT
WAADTLÄNDER WEIN
OPV

lager aus, an das er in den letzten Jahren wiederholt gefesselt war, in souveräner Weise, wenn ein grosses Bankett stattfand und die Berufsehre auf dem Spiele stand. Der Beruf war eben sein Lebenselement. Mit einem ausgesprochenen Kunstsinn hatte er es verstanden, die gastgewerblichen Räume zu St. Jakob in gediegener Weise auszuschmücken. Und als Wirt mit Geist und Humor und lauterem Charakter trug er mit dazu bei, dass in seinem Betrieb eine gastliche Atmosphäre herrschte.

Kein Wunder, dass ein solcher Könner seines Faches auch zur Mitarbeit in den Verbänden herangezogen wurde. Er wurde in die Kommission für Berufsbildung, in den Vorstand des Kantonalen Wirtevereins berufen, war Experte für die fachgewerbliche Fähigkeitsprüfung sowie Mitbegründer des Culinarisch-gastronomischen Kollegiums. Von ihm stammt u. a. die Idee des St.-Vincent-Festes, d. h. des Tages der beruflichen Besinnung, der zu den markanten Ereignissen des Basler Gastgewerbes gehört.

Auch die *Basler Hoteliers* verlieren in Charly Freundlieb als Restaurateur-Mitglied des SHV einen treuen und zuverlässigen Kollegen, der mit seinem Rat auch der Redaktion der Hotel-Revue gerne zur Verfügung stand, wenn sie bei ihm anklopfte. Sie alle halten den Verstorbenen in treuem Gedenken.

Hotel-Ausstellung in New York

Fortschritt der Hotel-Modernisierung

Das grosse jährliche Ereignis der amerikanischen Hotelindustrie war die 5 Tage währende National Hotel Exposition in New York. Sie ist für das allgemeine Publikum nicht zugänglich, aber aus Fachkreisen ist mit einer Teilnahme von über 100 000 Besuchern zu rechnen, bis die Woche vollendet ist.

Nahezu 500 Aussteller zeigten die neuen Tendenzen und Linien auf, nach denen sich im kommenden Jahr viele Hotel- und Restaurant-Fachleute richten werden. Weitere Modernisierung der vorhandenen Hotels ist die Haupttendenz. Die amerikanische Hotelindustrie ist davon überzeugt, dass sie der Konkurrenz von anderen Quellen her — wozu heute namentlich die Motels, die Motor-Hotels, gehören — nur standhalten kann, wenn sie ihr Äusserstes an Gästekomfort bietet.

Mehr Mechanisierung — weniger Angestellte

Die hohen *Lohnkosten* machen es verständlich, dass selbst in kleinen Hotels der Drang nach Mechanisierung der mechanisierbaren Arbeit deutlich zu erkennnen ist. Auf der Ausstellung wurde betont: jeder Apparat, jede Maschine, jedes Hilfsmittel, das Arbeit und Angestellte sparen kann, ist von besonderem Interesse für die Leiter der Hotelbetriebe und Restaurants. Es geht ja nicht nur um die Lohnfrage; die Hotelindustrie kann vielfach ihren Angestellten nicht jene günstigen und relativ kurzen *Arbeitszeiten* bieten, die manche andere Industrien so anziehend gestalten.

Mechanische Geschirrspülmaschinen und Abfall-Vernichtungsapparate lenkten die Aufmerksamkeit der sachverständigen Besucher der Ausstellung auf sich. Die meisten Maschinen und Apparate, die in Hotels und Restaurants gebraucht werden, sind heute in hinreichender Anzahl erhältlich. Nur für einige Artikel, in denen schwer erhältliche Metalle gebraucht werden, ist noch eine gewisse Einschränkung festzustellen.

Im Lauf der letzten Jahre sind «pizza pies» sowohl im Osten wie im Westen des Landes populär geworden, auch in nicht-italienischen Kreisen, denen diese *Käse-Tomaten-Mischung* zusagt. Auf der Ausstellung wurde ein Spezialkocher für pizza pies vorgeführt, der für Restaurants gedacht ist, die sich in solchen Gerichten spezialisieren. Eine solche Maschine kann fortlaufend jede Minute ein derartiges Gericht fertigstellen.

Für die Bars sind neuartige *Verteiler von kohlensäurehaltigem Wasser* gezeigt worden. Sie beschleunigen die Herstellung von Getränken und Eismischungen, die mit Kohlensäure angerichtet werden.

Die Erfahrung hat gelehrt, dass Hotelgäste gern bereit sind, einen höheren Zimmerpreis zu bezahlen, wenn das Zimmer mit einer Luftkonditionierungsanlage (air conditioning) ausgestattet ist. Ebenso erfreuen sich Restaurants, die luftgekühlt sind, einer Bevorzugung, die sie geradezu konkurrenzlos macht. Die Popularität und Anziehungskraft luftgekühlter Wohn- und Speiseräume an heissen Tagen und in warmen Gegenden der Vereinigten Staaten ist unvorstellbar gross. Die Ausstellung zeigte neue Hilfsmittel der Luftkühlung und Berechnungen, aus denen hervorgeht, dass letzten Endes diese neue, unaufhaltsam vordringende Einrichtung für viele Betriebe gut erschwinglich ist.

Eiswürfel in grossem Maßstab

An heissen Tagen können in grossen wie in kleinen Betrieben kaum Eisgetränke in genügender Menge hergestellt werden. Aber auch sonst gilt das Trinken von Eiswasser, von eisgekühlten Fruchtsäften und alkoholischen Getränken als selbstverständlich. Die American Automatic Ice Machine Company führte auf der Hotelausstellung eine neue Maschine vor, die *abgerundete Eiswürfel* herstellen kann, die nicht aneinander haften bleiben. Die gleiche Gesellschaft führt einen Aufbewahrungsapparat vor, in dem mehr als 100 Pfund fertiggestellter Eiswürfel aufbewahrt werden können, und zwar in einer Weise, die das störungslose Herausnehmen zum Gebrauch ohne weiteres ermöglicht.

Eine neuartige Aufbewahrungsanlage für Hummern wurde von der Ruet Engineering Company von Brooklyn vorgeführt. Es ist das ein Behälter, in dem Wasser in konstanter Zirkulation gehalten wird; die richtige Temperatur und der richtige Salzgehalt des Wassers werden dabei automatisch auf gleicher Höhe gehalten. Hübsch war auch eine beleuchtete elektrische Getränke-Fountain. Von neuem plastischem Material wurde unter anderm in einer plastischen Kabine Gebrauch gemacht, die zur Aufbewahrung und zur Ausstellung von Citrus-Fruchtsäften — die bekanntlich besonders leicht Geschmacksveränderungen erleiden — dient.

In den letzten Jahren sind die Preise der Materialien und Löhne in der Hotelindustrie um 70 bis 300 Prozent gestiegen, während die Hotelpreise im Durchschnitt sich nur um 50—60 Prozent erhöhten. Trotzdem ist die amerikanische Hotelindustrie überzeugt, dass es für sie auch finanziell vorteilhaft und nötig ist, durch Anschaffung modernster Apparate und Hilfsmittel in jeder Hinsicht Spitzenleistungen bieten zu können. *Dr. W. Sch.*

AUSLANDSCHRONIK

Amerikanische Hotelgruppe in Europa

Conrad Hilton, „der Mann, der das Waldorf Hotel in New York kaufte" und Leiter wie Haupteigentümer einer grossen Hotelkette ist, hat neuerdings sein Augenmerk auf Europa gerichtet.

Er hat seine Interessen bereits vor einiger Zeit ins Internationale ausgedehnt, als er das „Caribe Hilton" in Puerto Rico errichtete — eines der modernsten und luxuriösesten Hotels der Erde in einem bis vor kurzem an Hotels mehr als armen Lande.

Er beabsichtigt zunächst, ein 400-Zimmer-Hotel in Rom zu errichten, ein 300-Zimmer-Hotel in Istanbul, und weiter ähnliche Hotels in London, Athen und über Europa hinaus in Mexiko und Cuba. Die Hotels werden alle nach dem Hilton-Plan gebaut und eingerichtet, aber sie werden von lokalem Kapital finanziert und betrieben. Die Zeichnungen stammen von den New Yorker Architekten Skidmore, Owings und Merrill. Mr. Hilton richtet den Betrieb ein und lernt einheimisches Hotelpersonal an. Er selbst bekommt für seine Bemühungen ein Drittel der Profite, ohne ein Besitzerrisiko eingehen zu müssen.

Italien hat zwar bereits eine Menge erstklassiger Hotels, aber das schreckt Mr. Hilton nicht ab. Er ist überzeugt, dass europareisende Amerikaner ein amerikanisches Hotel gern aufsuchen — das heisst ein Hotel, das nach amerikanischen Prinzipien geleitet ist – und dass darüber hinaus genug internationales Reisepublikum vorhanden ist, um ein derartiges modernes Hotel zu füllen.

In der Türkei liegen die Dinge relativ leichter. Ein modernes Hotel im amerikanischen Stil könnte dort der Zentralpunkt einer neuen Hotelindustrie werden. Vorläufig gibt es nur relativ kleinere Hotels in der Türkei. Mr. Hilton wird auch türkische Hotelangestellte von Grund auf trainieren, getreu seinem Grundsatz, junge Einheimische zu beschäftigen. Er ist aufs eifrigste von der türkischen Regierung unterstützt, die von einem solchen Hotel ausgehend eine Förderung und Modernisierung des ganzen Touristenverkehrs im Lande erwartet. Es ist Mr. Hiltons Überzeugung, dass ein gutes Hotel die Basis für touristischen Aufschwung in einem Lande ist, und dass jedermann im Lande davon Nutzen hat, von den örtlichen Geschäften angefangen zu Flugzeuglinien und Autobusgesellschaften.

Das einzige Schreckgespenst am Horizont der Hiltonschen Träume ist die Möglichkeit internationaler Verwicklungen. Aber Optimisten sind der Ansicht, dass es in absehbarer Zeit nicht zu ernsthaften internationalen Störungen kommen wird, — und Optimisten haben selbst in unserer rauhen Zeit nicht immer unrecht behalten. *Dr. W. Sch.*

KLEINE CHRONIK

Eine Gastrosophische Akademie

In diesen Tagen wurde, wie wir der NZZ. entnehmen, an der Lübecker Zonengrenze in der Gaststätte „Am Ende der Welt" unter dem Präsidium des durch sein Cocktailbuch bekannten Schriftstellers *Alfred Richard Meyer* die „Carl-Friedrich-von-Rumohr-Gesellschaft" als Gastrosophische Akademie gegründet. Zweck der Gesellschaft ist es, das geistige Erbe des Kunsthistorikers *Rumohr* (1785—1843) in literarischer und wissenschaftlicher Beziehung zu pflegen und für die Gegenwart nutzbar zu machen. Vor allem soll die einmalige Bedeutung des Rumohr-Buches „Geist der Kochkunst" herausgestellt werden.

AUSKUNFTSDIENST

Handbuch für Fremdenverkehr Schweiz

Als Ergänzung unserer seinerzeitigen Mitteilungen in der Hotel-Revue unter der Rubrik Auskunftsdienst, wo wir das Handbuch für Fremdenverkehr Schweiz als unerwünschte und völlig unnötige Verkehrsreklame bezeichneten, können wir nunmehr mitteilen, dass der *Verband schweizerischer Kur- und Verkehrsdirektoren* in seiner letzten Sitzung ebenfalls beschlossen hat, die von dem deutschen Verlag beabsichtigte Herausgabe dieses Handbuches mit aller Entschiedenheit *abzulehnen*. Der genannte Verband ist der Auffassung, dass schon genügend Propagandamaterial über die Schweiz besteht. Zudem hat die Schweizerische Zentrale für Verkehrsförderung die Herausgabe einer neuen Dokumentation über die schweizerischen Kurorte auf nächstes Frühjahr vorgesehen. Das sollte genügen, um unsere Mitglieder davon abzuhalten, sich trotz der eifrigen Bemühungen des Verlages und seiner Vertreter, mit Anzeigen an dem deutschen Werk zu beteiligen.

Propagande superflue

Manuel de tourisme: Suisse

Si l'on doit en général se réjouir des livres qui paraissent et qui sont destinés à faire connaître les beautés touristiques de notre pays, il est parfois des publications qui sont indésirables parce qu'elles font double emploi et parce qu'elles sont exécutées complètement aux frais des hôteliers ou de ceux qui souscrivent des annonces. C'est le cas du «Handbuch für Fremdenverkehr Schweiz» qu'une maison d'édition allemande se propose de publier. Dans une précédente notice, nous avons déjà signalé ce manuel comme indésirable et totalement inutile.

Nous pouvons maintenant informer nos lecteurs que l'*Association suisse des directeurs d'offices du tourisme a également décidé*, dans sa dernière séance, de repousser avec énergie la publication de cet ouvrage. L'Association des directeurs d'offices de tourisme estime qu'il existe actuellement assez de matériel de propagande sur la Suisse. En outre, l'Office central suisse du tourisme a l'intention d'éditer au printemps prochain une nouvelle documentation sur les stations suisses.

Cela doit suffire pour empêcher nos membres de participer à la publication de l'ouvrage allemand, malgré les efforts que déploient la maison d'édition et ses représentants.

Als *korrespondierende Mitglieder* wurden Georg Horcher (Madrid), Prof. Otto Anthes (Wiesbaden) und *Harry Schraemli* (Luzern) vorgeschlagen.

Trinkt Veltliner Weine

Proben und Preisliste zu Diensten

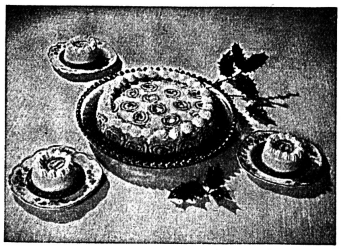
Kein anderer Tomaten-Ketchup ist so gut wie HEINZ

Von HEINZ auch die feine Worcester Sauce

Unerreichte Qualitäts-Produkte

Vertrieb für die Schweiz
JEAN HAECKY IMPORTATION S.A. BASEL

Le dessert des jours de fête: un gâteau royal ou une crème royale!



Ces friandises appétissantes ont été confectionnées avec notre

Crème Caramel

DAWA

Voilà un exemple parmi les nombreux desserts que l'on peut préparer sans beaucoup de frais avec la Crème Caramel DAWA.

Veuillez nous demander les recettes des deux desserts ci-dessus.

La Crème Caramel DAWA est en vente en paquets de 50 et 100 pochettes, directement chez

Dr A. WANDER S. A., BERNE
Téléphone (031) 55021

Dewar's "White Label" SCOTCH WHISKY

Generalagentur: Jean Haecky Import A. G., Basel 18

Stellen-Anzeiger | Nr. 50
Moniteur du personnel

Offene Stellen - Emplois vacants

TARIF	Mitglieder SHV.	Nichtmitglieder Schweiz	Ausland
Erstmalige Insertion bis zu 4 Zeilen	5.—	6.—	6.50
jede ununterbrochene Wiederholung . . .	3.50	4.50	5.—

Spesen jeweilen extra und Mehrzeilen mit 70 Cts. Zuschlag. Beleg-Nummern werden nicht versandt.

Den Offerten beliebe man das Briefporto für die Weiterleitung (lose aufgeklebt) beizufügen.

Aide-secrétaire-téléphoniste (demoiselle) est cherchée. Faire offres avec copies de certificats, photo et prétentions de salaire à Clinique Manufacture, **Leysin.** (1650)

Etagengouvernante von Sanatorium in Graubünden gesucht. Angenehme, selbständige Stelle. Vielseitiger Wirkungskreis. Offerten unter Chiffre 1647

Gesucht in Jahresbetrieb: tüchtige **Glätterin, Zimmermädchen, Portier.** Eintritt Dezember. Offerten an Dir. A. W. Federle, Sanatorium **Schatzalp,** Davos. (1649)

Gesucht junger, sprachenkundiger **Sekretär** und **Restaurantochter.** Offerten unter Chiffre 1648

Servicepersonal (Töchter und Kellner) für 1–2 Wochen über Neujahr gesucht. Dienst im Saal und bei Abendanlässen. Offerten an Grand Hotel Belvédère, **Wengen.** (1646)

Stellengesuche - Demandes de places

TARIF	Schweiz	Ausland
Erstmalige Insertion (bis zu 4 Zeilen)	5.50	6.50
Jede ununterbrochene Wiederholung	3.50	5.—

Mehrzeilen mit je 70 Cts. Zuschlag. Vorauszahlung Bedingung. Kostenfreie Einzahlung auf **Postcheckkonto V 85.** — Briefmarken werden nicht an Zahlung genommen. — Für gewünschte Belegnummern beliebe man 50 Cts. extra beizufügen und bei Nachbestellung von Inseraten die Chiffre anzugeben Inseratenschluss: Dienstag 16 Uhr. — Allen Anfragen gefl. Rückporto beilegen.

Den Offerten beliebe man das Briefporto für die Weiterleitung (lose aufgeklebt) beizufügen.

Bureau und Reception

Jeune fille cherche place de **secrétaire** (élève de l'E.H.S. de Lausanne ayant terminé son stage), bonnes connaissances de français, allemand et anglais, parlées et écrites. Offres sous chiffre 549

Salle und Restaurant

Buffetdame, gesetzten Alters, fachkundig, sucht passenden Posten. Offerten unter Chiffre 544

Chef de rang oder **Demi-chef,** Franzose, sucht Engagement für Wintersaison. Gute Zeugnisse von Schweizerbetrieben vorvorhanden. Offerten an Pfalzgraf, Gotthardstrasse 5, **Strasbourg.** (547)

Jüngling, 22jährig, sucht Stelle in Saison als **Commis de salle,** deutsch, englisch, französisch sprechend. Offerten an M. L. Tellstrasse 27, **Basel.** (546)

Oberkellner-Barman-Chef de rang, Suisse, 40 ans, excellentes références, peut garantir saison d'été, libre 20 décembre, cherche place. Offres à M. Louis, Hôtel Trois Couronnes, Tél. (021) 53007, **Vevey.** (528)

Saaltochter, Österreicherin, 22jährig, sucht Stelle in Saison- oder Jahresbetrieb, auch in Tea-room oder Restaurant. Zeugnisse von Schweizerhotels vorhanden. Offerten an Ida Unteraichner, Lermoos 22, **Ausserfern** (Tirol). (548)

Cuisine und Office

Chef de cuisine, 55jähr., sucht per sofort Jahresengagement in mittleren Betrieb. Gute Referenzen. Offerten unter Chiff. 534

Chef de cuisine, 38 ans, sobre et qualifié, connaissant le service à la carte, cherche place de suite ou pour date à convenir. (Saison ou place à l'année). Offres sous chiffre 543

Koch, der Lehre entlassener, sucht Stelle in mittelgrosses Hotel. Welschland bevorzugt. Eintritt sofort. Offerten unter Chiffre 550

Kochpraktikantin, Deutsche, junge, sucht Stelle per sofort oder nach Übereinkunft. Offerten unter Chiffre 552

Küchenchef empfiehlt sich für Aushilfen und Ferienablösungen. P. Curt Moser, Postfach 91, **Rorschach,** Tel. 42277. (539)

Küchenchef-Partiekoch sucht Wintersaison-Engagement, sofort frei. Zentralschweiz bevorzugt. Offerten unter Chiffre 551

Etage und Lingerie

Hotel Hof Maran, Arosa, wünscht zu plazieren tüchtiges **Zimmermädchen** für Wintersaison, in Graubünden. (545)

Zimmermädchen, mittleren Alters, sprachenkundig, sucht Saisonstelle. Würde evtl. im Service mithelfen. Offerten an Paula Schmidt, Dorfbach, **Schwyz.** (541)

Loge, Lift und Omnibus

Chasseur, gelernter, junger, sprachenkundiger, sucht Stelle in Erstklasshotel. Saison- oder Jahresstelle. Zeugnisse zu Diensten. Offerten unter Chiffre 531

Concierge, auch bewandert in Reception und Journal, sucht Jahres- oder Saisonstelle. Offerten unter Chiffre H 17767 Z an Publicitas, **Zürich 1.** [283]

Portier, sprachgewandter, williger, zuverlässiger, sucht Stelle in Wintersaison. Offerten an F. Lüthi, **Malleray** (Berner Jura) (542)

Divers

Fräulein, nettes, perfekt Italienisch, Deutsch, Französisch und Englisch, vertrauens- und anpassungsfähig, sucht Winterstelle gleich welcher Art. Offerten unter Chiffre 529

Couple cherche place en Suisse française comme **1re fille de salle, chef de service, gouvernante d'étage** ou **d'économat, contrôleur de marchandise, buffetier, caviste.** Entrée début janvier. Offres sous chiffre OFA 35292 Rb à Orell Füssli-Annoncen, **Baden.** [415]

Gouvernante, Buffetdame oder **Telephonistin,** tüchtige, versierte, sprachkundig, sucht Saisonstelle ab sofort. Offerten unter Chiffre 540

Haus-, Küchen- oder **Kellerbursche,** 31jährig, ledig, sucht Stelle. Lohn nach Vereinbarung. Eintritt sofort. Offerten unter Chiffre K 26039 U an Publicitas **Biel.** [282]

Kellermeister, Bon- und Warenkontrolleur, Italiener, 31jährig, Zeugnisse von Erstklasshotels vorhanden, sucht Stelle. Eintritt sofort oder nach Übereinkunft. Offerten unter Chiffre 527

SCHWEIZER HOTELIER-VEREIN
Facharbeitsnachweis / Gartenstrasse 112 / Tel. (061) 5 86 97
BASEL

Vakanzenliste
Liste des emplois vacants
des Stellenvermittlungsdienstes

Die Offerten auf nachstehend ausgeschriebene offene Stellen sind unter Angabe der betreffenden Nummer auf dem Umschlag und mit Briefporto-Beilage für die Weiterleitung an den Stellendienst

„HOTEL-BUREAU" (nicht Hotel-Revue)

zu adressieren. Eine Sendung kann mehrere Offerten enthalten.

Stellensuchende, die beim Facharbeitsnachweis des S. H. V. eingeschrieben sind, erhalten telephonisch Adressen von unter « Vakanzenliste » ausgeschriebenen Stellen.

Jahresstellen

6760 Serviertochter, sofort, mittelgrosses Hotel, Basel.
6762 Restauranttochter, auch Anfängerin, Hausmädchen, nach Übereinkunft, Hotel 55 Betten, Bodensee.
6765 Hausbursche, junger Kellner, der Lehre entlassen, sofort, mittelgrosses Hotel, Basel.
6768 Restauranttochter, nach Übereinkunft, Hotel-Restaurant, Kt. Solothurn.
6770 Buffetdame, Buffettochter, Officemädchen, Kontrolleur für Waren und Material, nach Übereinkunft, Restaurant, Bern.
6774 Barmaid, Barserviertochter, nach Übereinkunft, kleineres Hotel, Luzern.
6776 Zimmermädchen, sprachenkundig, nach Übereinkunft, Erstklasshotel, Zürich.
6777 Liftier-Chasseur, auch für Telephonzentrale, nach Übereinkunft, Erstklasshotel, Locarno.
6779 Haus-Zimmermädchen, evtl. Officemädchen, nach Übereink., Hotel 40 Betten, Ostschweiz.
6783 Küchenmädchen, 15./30. Dezember, Kurhaus, Tessin.
6785 Chef de rang, Commis de rang, nach Übereinkunft, Restaurant, Basel.
6787 Küchenbursche, Casserolier, Chef de partie, nach Übereinkunft, mittelgrosses Hotel, Olten.
6791 Anfangsgouvernante, 15. Dezember, mittelgrosses Hotel, Bern.
6794 Zimmermädchen-Tournante, 1. Januar, Hotel 100 Betten, Basel.
6811 Chasseur, bestausgewiesener, sprachenkundig, nach Übereinkunft, Erstklasshotel Luzern.
6812 Sekretärin, evtl. Saisonstelle, 15. Dezember, Hotel 40 Betten, Zentralschweiz.
6813 Serviertochter, Deutsch, Französisch, 15. Dezember, kleineres Hotel, Aarau.
6821 Serviertochter, nach Übereinkunft, Hotel 30 Betten, Kt. Thg.
6824 Kontrolleur unter 35 Jahren, Journalführer, bestausgewiesener, Lingeriegouvernante, nach Übereinkunft, Erstklasshotel, Genf.
6833 Küchen-Hausbursche, zirka 20jährig, möglichst mit etwas Französischkenntnissen, nach Übereinkunft, mittelgrosses Hotel, Schaffhausen.
6834 Zimmermädchen, Etagenportier-Hausbursche, Sekretärin-Gouvernante, evtl. Praktikantin, 15. Dezember, mittelgrosses Hotel, Basel.
6838 Chef de partie, Commis de cuisine, nach Übereinkunft, Restaurant Bern.
6840 Junge Saaltochter, evtl. auch Aushilfe, sofort, Hotel 25 Betten, Berner Jura.
6842 Lingeriemädchen oder Anfänglingère, Küchenbursche, nach Übereinkunft, Bahnhofbuffet, Ostschweiz.
6845 Zimmermädchen, nach Übereinkunft, Hotel 100 Betten Basel.
6846 Küchenmädchen, Restauranttochter, nach Übereinkunft, Hotel 60 Betten, Berner Oberland.
6848 Chef de rang oder Demichef, Commis de rang oder Kellnerpraktikant, evtl. Kellnerlehrling, 15. Dezember, Hotel 120 Betten, Lugano.
6852 Commis de cuisine, nach Übereinkunft, Erstklasshotel, Bern.
6853 Hausmädchen, Mitte Dezember, Hotel 25 Betten, Kt. Waadt.
6855 Lingère, Küchen-Gartenbursche, sofort oder 1. Januar, Hotel 60 Betten, Lugano.
6860 Zimmermädchen, Sekretärin, Angestelltenzimmermädchen-Tournante, Officebursche, nach Übereinkunft, mittelgrosses Hotel, Biel.
6867 Office-Hausmädchen, sofort, mittelgrosses Hotel, Berner Oberland.
6869 Commis-Rotisseur, I. Commis-Tournant, nach Übereinkunft, Grossrestaurant, Basel
6873 2 Saaltöchter, Saalpraktikantin, 15. Dezember, mittelgrosses Passantenhotel, Basel.
6876 Buffettochter, Ende Dezember, mittelgrosses Restaurant, Basel.
6877 Hausbursche-Portier, Saaltochter, nach Übereinkunft, Hotel 150 Betten, Luzern.
6884 Jüngere Buffetdame oder Buffettochter, nach Übereinkunft, mittelgrosses Hotel-Restaurant, Basel.
6885 Jüngere Barmaid, sofort, kleineres Hotel, Kanton Solothurn.

Wintersaison

6759 Alleinkoch, Mitte Dezember, Hotel 25 Betten, B. O.
6778 Chef de rang, Mitte Dezember, Erstklasshotel, St. Moritz.
6795 Commis de cuisine, nach Übereink., Erstklasshotel, Graub.
6796 Zimmermädchen, Gardemanger, Rotisseur, Saucier, Demichef, Commis de rang, 2 Commis de restaurant, Mitte Dez., Hotel 150 Betten, Zentralschweiz.
6804 Tüchtige Barserviertochter, evtl. Barmaid (kann im Frühjahr evtl. am Genfersee weiterbeschäftigt werden), 1. Lingère, Wäscherin, Officemädchen, Mitte Dezember, Hotel 80 Betten, Graubünden.
6808 Saaltochter, Saalpraktikantin, Bar-Hallentochter, Mitte Dezember, Hotel 70 Betten, Berner Oberland.
6815 Anfangszimmermädchen, Mitte Dezember, Hotel 80 Betten, Berner Oberland.
6820 Patissier, Mitte Dezember, Hotel 60 Betten, Wallis.
6822 Journalführer, mit Kenntnissen in Rufbuchhaltung, Mitte Dezember, Erstklasshotel, St. Moritz.
6827 Serviertochter, Saaltochter, Mitte Dezember, Hotel 90 Betten, Graubünden.
6829 Lingère, Mitte Dezember, mittelgrosses Hotel, St. Moritz.
6844 Patissier-Commis de cuisine, Mitte Dezember, Hotel 80 Betten, St. Moritz.
6853 Junge Köchin oder Koch, Mitte Dezember, Hotel 25 Betten, Kt. Waadt.
6857 Serviertochter, Saaltochter, nach Übereinkunft, mittelgrosses Hotel, Grindelwald.
6864 Küchenmädchen, Officemädchen, Etagenportier, Mitte Dezember, Berghotel 80 Betten, Zentralschweiz.
6868 Patissier, Mitte Dezember, mittelgrosses Hotel, Gstaad.
6875 Jüngere Buffetdame oder gute Anfängerin, sofort, Hotel-Kurhaus, 100 Betten, Zentralschweiz.
6883 Commis de cuisine, Mitte Dezember, Berghotel 70 Betten, Zentralschweiz.

Aushilfen

6813 Tüchtiger Hotelmaler-Tapezierer, Januar, für 1–2 Monate, mittelgrosses Hotel, Aarau.
6859 Commis-Patissier, vom 20. Dezember bis 10. Januar, Erstklasshotel, Kanton Waadt.
6880 Commis de cuisine oder junger Chef de partie, Kellner, über die Festtage, evtl. länger, Erstklasshotel, Graubünden.

Lehrstellen

6834 Kochlehrling, 15. Januar, mittelgrosses Hotel, Basel.
6848 Kochlehrling, nach Übereinkunft, Hotel 120 Betten, Tessin.

Ausland — Etranger

Italien (Personalgesuch)

Für erstklassiges Hotel in Süditalien wird gutausgewiesene Generalgouvernante gesucht. Sie muss in grösseren Häusern bereits gearbeitet haben, Kenntnisse im Umgang mit Personal haben und über Sprachenkenntnisse verfügen (Italienischkenntnisse nicht ausschlaggebend). Eintritt per sofort oder nach Übereinkunft. Jahresstelle. Offerten mit Zeugniskopien und Photo an Nummer 80/f/6886 an Hotel-Bureau Basel 2 (Fr. 2.– in Marken beilegen).

„HOTEL-BUREAU"
Succursale de Lausanne

Avenue Agassiz 2, Téléphone (021) 23 92 58.
Les offres concernant les places vacantes ci-après doivent être adressées à Lausanne à l'adresse ci-dessus.

9503 Laveuse, fille de lingerie, de suite, hôtel moyen, La Chaux-de-Fonds.
9506 Fille d'office-lingerie, à convenir, hôtel moyen, lac Léman.
9540 Filles d'office, de suite, grand hôtel, lac Léman.
9546 Fille d'office 15 décembre, hôtel moyen, B. O.

Spezialität

Steigern Sie Ihren Umsatz durch den Verkauf unserer *An serlose, absolut tüchtige Bewerber werden*

Süd-Tiroler Affenthaler Originalflaschen der Firma *Kayon- oder Kantonsvertretungen abgegeben*

Ruch AG., Burgdorf
Weinhandlung
Alleinverkauf f. die Schweiz
Telephon (034) 2 21 11

Demi-chef

24jährig,
sucht ab sofort neuen Wirkungskreis.
Anfragen erbeten an Erich Grimm, Restaurant Ermitage, **Küsnacht** (Zürich).

Gewandter
Küchenchef-Restaurateur

erfahren in allen Teilen der Restaurations- und Hotelküche, angenehmer Charakter, **sucht passenden Posten** Saison- oder Jahresstelle. Frei ab Anfang oder Mitte Januar. Offerten unter Chiffre K R 2718 an die Hotel-Revue, Basel 2.

Pâtissier

capable, cherche place pour la saison. Libre de suite. Faire offre à Monsieur Eugène Chillier, V Eas de la Ville, **Châtel-St-Denis** (Fribourg).

Gesucht
junger, gewandter
Grill-Koch
für Taverne Valaisanne, Zürich. Telephonische Anfragen unter (051) 25 37 23.

2 Jünglinge suchen Stelle als
Kochlehrlinge
in modern eingerichteter Hotelküche, wenn möglich in der Westschweiz. Offerten sind zu richten unter Chiffre OFA 9330 S an Orell Füssli-Annoncen, Solothurn.

Gesucht
per Anfang 1953 in Restaurations-Grossbetrieb der deutschen Schweiz, fachtüchtiger und gut repräsentierender
CHEF
(für Service und Kundendienst)
mit Sprachkenntnissen und guten Umgangsformen. Entwicklungsfähige Position. Offerten mit Lebenslauf, Zeugniskopien, Photo und Angabe von Referenzen unter Chiffre S K 2723 an die Hotel-Revue, Basel 2.

PERSONAL FREI!
Wegen Aufgabe meines Zürcher Betriebes suche ich für folgende tüchtige Mitarbeiter passende Stellen:
Küchenchef
Köche
Hausbursche
Buffettochter
Küchenmädchen
Anfragen sind zu richten an: **Harry Schraemli,** Harrys Grill «Huguenin», Luzern, Tel. 20351.

Jeune commis de cuisine
cherche place
dans très bon hôtel, date à convenir. Faire offre sous chiffre H W 2722 à l'Hôtel-Revue à Bâle 2.

Gesucht auf Vertrauensposten tüchtige, selbständige und absolut zuverlässige
Economat-Gouvernante
in Jahresstelle. Ausführliche Offerten mit Bild, Zeugniskopien und Gehaltsansprüchen sind zu richten an Bahnhofbuffet **Olten.**

Gesucht in erstklassiges Hotel-Restaurant (Jahresbetrieb) im Berner Mittelland jüngerer, tüchtiger
KÜCHENCHEF
Eintritt: 15. Januar. Bewerber müssen sich über eine gründliche Ausbildung ausweisen können. Kenntnisse einer gepflegten französischen Küche, sowie Organisationstalent zur reibungslosen Durchführung von Banketten sind Bedingung. Gutbezahlte Jahresstelle. Anmeldungen mit Zeugnisabschriften, Photo und Referenzen unter Chiffre V 4027 R an Publicitas **Basel.**

Gesucht
per sofort oder nach Übereinkunft, tüchtige
Buffettochter
Offerten erbeten an Hotel National, **Bern,** Tel. (031) 21988.

Junger
Küchenchef-Alleinkoch
34 Jahre alt, **sucht Stelle** per sofort. Saison- oder Jahresstelle. Sehr gute Zeugnisse sind vorhanden. Offerten erbeten unter Chiffre J K 2719 an die Hotel-Revue, Basel 2.

Saalkellner
Commis de rang
italien, parlant français et allemand, **cherche place pour la saison d'hiver.** Libre de suite. A déjà travaillé dans de nombreux hôtels en Suisse. Offres sous chiffre H 15888 à Publicitas **Lugano.**

Fräulein, gut präsentierend, ehrlich und einsatzbereit, die vier Sprachen in Wort und Schrift beherrschend, auch etwas Spanisch, **mit Bureau- und Küchenkenntnissen,**
sucht Posten
in Tea-Room, Pension oder Hotel. Offerten unter Chiffre B. K. 2695 an die Hotel-Revue, Basel 2.

Zimmermädchen
und
Saaltochter
suchen Stelle in Hotel. Gute Zeugnisse vorhanden. Offerten unter Chiffre Z J 2714 an die Hotel-Revue, Basel 2.

Zur gefl. Notiznahme!
Inseratenaufträge beliebe man an die **Administration,** nicht an die Redaktion zu richten.

Gesucht
in Jahresstelle, sprachenkundige
I. Saal- und Restaurationstochter
(tüchtige Tochter würde eingeführt).
Schriftliche Offerten mit Referenzen und Bild an Hotel Wysses Rössli, **Schwyz.**

Gesucht
per sofort in grösseren Tea-room in **Basel**
Gouvernante
wird evtl. angelernt.
Erfordernisse: Branchenkenntnisse, gut präsentierend und sprachengewandt. Offerten mit Photo und Zeugniskopien sind zu richten unter Chiffre B 8971 an die Mosse-Annoncen, **Basel 1.**

Dancing Perroquet
Laupenstrasse 2, **Bern,** sucht
CHASSEUR
Jahresstelle. Eilofferten erbeten.

Bestausgewiesener, sprachenkundiger
BARMAN
umständehalber noch frei, **sucht Saison- oder Jahresstelle,** evtl. auch als
Bar-Dancing-Kellner
Recht gerne erwarte ich Ihre Offerte unter Chiffre T B 2713 an die Hotel-Revue, Basel 2.

HOTEL
mit 60 Betten (Sommersaison), mehrheitlich mit holländischer Kundschaft, sucht
DIREKTOR
Eintritt 15. April 1953. Offerten mit Lebenslauf und Bild sowie Referenzen unter Chiffre K R 2693 an die Hotel-Revue, Basel 2.

LIPS-
Küchenmaschinen
J. LIPS, Maschinenfabrik, URDORF/ZH

Winterthur Unfall
Schweizerische Unfallversicherungs-Gesellschaft in Winterthur

Vergünstigungen
für Mitglieder des Schweizer Hotelier-Vereins bei Abschluss von Einzelunfall-, Dritthaftpflicht- und Unfallversicherungen für das Personal.

Un dessert par excellence!

Reinette du Canada

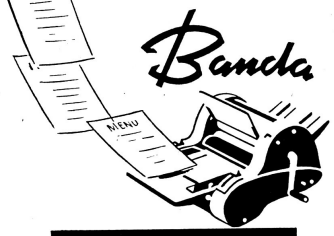
une pomme valaisanne de grande classe

Le gourmet apprécie sa chair fine et son arôme délicat. L'hôtelier avisé offre à chaque occasion au dessert les pommes aux prix avantageux

REINETTES DU CANADA

Das Menu wählen - direkt eine Freude!

Mit BANDA stellen Sie auf verblüffend einfache Weise gediegene, mehrfarbige Menukarten her. Sauber und gut leserlich machen sie jedem Gast das Bestellen zur Freude.
BANDA arbeitet rasch, billig und rationell. Mit BANDA sind Sie jeder Sorge um die Herstellung von Menukarten enthoben. - Verlangen Sie bitte Aufklärung und Muster.



ERNST JOST AG
Zürich Sihlstr. 1. Tel. (051) 27 23 10

COUPON Ihr BANDA-System interessiert mich. Senden Sie bitte Unterlagen.
Name
Adresse

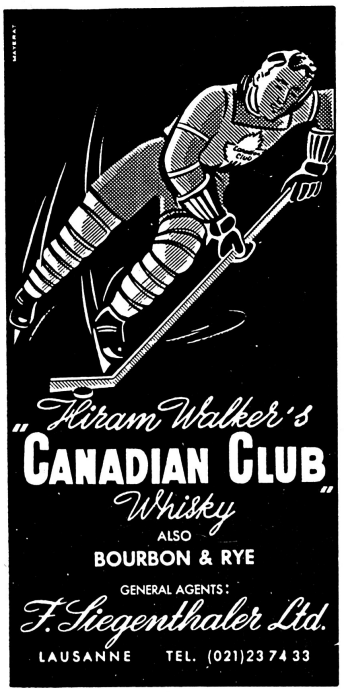
★ Für guten Kaffee:
HOTEL-MISCHUNG
Fr. 6.75 per Kilo, von 2 Kilo an franko.
A. & R. STERN, LANGNAU i. E.
KAFFEERÖSTEREI
Telephon (035) 2 17 43, Postcheckkonto III 6655

Kirsch *1947, 1949, 1950*
Zwetschgenwasser, Pflümliwasser
kaufen Sie in unübertroffener Qualität, direkt vom Produzenten zum billigsten Preis. — **M. Humbel, Landwirt, Stetten (Aargau)**, Tel. (056) 3 34 35.

Gesucht
für Saison 1953 in Saison-Restaurationsbetrieb an führendem Fremdenplatz fachgewandter
Chef de cuisine
versiert in Kalkulation, Ökonomie u. Spezialitäten;
Patissier
der zugleich als Aide de cuisine mithilft;
Chef de service
mit Organisationstalent, Sprachenkenntnissen und grosser Routine.
Lange Saisontätigkeit. Bewerber reichen ihre Offerte ein mit allen gewünschten Unterlagen unter Chiffre S R 2679 an die Hotel-Revue, Basel 2.

Grosshotel im Engadin sucht für Wintersaison
Journalführer
(Ruf-System). Offerten unter Chiffre G. E. 2704 an die Hotel-Revue, Basel 2.

Junge **Tochter**, mit abgeschlossener kaufmännischer Lehre, **sucht auf Anfang Januar 1953**
Saisonstelle
neben Sekretärin, in grösseren Hotelbetrieb. Berner Oberland bevorzugt. Offerten unter Chiffre I T 2698 an die Hotel-Revue, Basel 2.



Stellen in England
Internationales Stellenvermittlungsamt und Sprachschule.
Stellen für Mädchen in guten engl. Familien in der Nachbarschaft. Engl.-Stunden in der Schule. Nähere Auskunft an: Miss Bond-Nash, 3 Jenner Road, **Guildford, Surrey, England.**

Österreicher,
26jährig, deutsch, englisch und französisch sprechend, mit Schweizer Zeugnis,
sucht Stelle als
Hotelportier
oder ähnliches
Offerten erbeten unt. Chiffre C 15035 Ch an Publicitas Chur.

Original Tiroler Stimmungskapelle
von 4—6 Personen
ab 1. Februar 1953 frei
Beste Referenzen. Offerten unter Chiffre T 4010 R an Publicitas Burgdorf.

Italiener sucht Stelle in Hotel als
Kellner, Portier oder Etagenportier
Gute Kenntnisse der deutschen Sprache. Eintritt sofort. Offerten unter Chiffre A S 6760 Bz, Schweizer-Annoncen AG. „ASSA", Bellinzona.

Barmaid
tüchtig, sprachenkundig, im Hotelfach versiert, **sucht passendes Engagement** in gute Bar auf dem Platze Zürich. Offerten unter Chiffre P E 2701 an die Hotel-Revue, Basel 2.

Junger
Pianist
sucht Engagement
für Unterhaltungsmusik auf Anfang 1953. Offerten unter Chiffre P T 2696 an die Hotel-Revue, Basel 2.

Duo-Bar
(éventuellement trio), libre pour les fêtes de fin d'année. Excellentes références.
Ecrire sous chiffre B 92061 X à Publicitas Genève.

Cherche
pour de suite
jeune cuisinier
place à l'année. Bon salaire. Faire offre avec certificats Le Mazot, Bar grill, Genève.

23jährige
Tochter sucht Stelle
in Hotel oder Tea-room. Deutsch, franz., etwas engl. sprechend. Wintersaison nicht ausgeschlossen. Eintritt Januar oder nach Übereinkunft. Offerten sind zu richten an **Trudi Fuhrer, Käserei Gruben bei Rüegsbach im Emmental. Tel. (034) 35360.**

Barpianist
Alleinunterhalter, vom 20. Dez. bis 15. Januar frei. Erstklassige Referenzen. Tel. (091) 23612.

Zu verkaufen
wegen Nichtgebrauch eine
Umwälzpumpe
Fabrikat Cuenod Type C 40, in neuwertigem Zustand für Zentralheizung. **Eignet sich für Hotelheizung** mit grossem Wasserinhalt. Preis der Pumpe unmontiert Fr. 600.—. (Neupreis Fr. 1000.—).
H. & E. Friedli, Zentralheizungen, Muri BE.

Für die **Wintersaison** noch frei österreichisches
Tanz- u. Stimmungs-Orchester
«Edelweissbua» (Trachtenkostüm). Tel. (093) 75577.

BARMAID
parlant français, anglais, allemand, **cherche place dans station d'hiver.** Longue pratique, bonne présentation, bonnes références. Urgent. Ecrire sous chiffre K 91476 X à Publicitas, **Genève.**

Sprachenkundige, seriöse **Tochter** gesetzten Alters, kaufmännisch und gastgewerblich ausgebildet, **sucht** für die Wintersaison **Betätigung** als
Gouvernante
Stütze der Direktion od. Buffet-Service
in gutes Gasthaus oder Hotel. Offerten unter Chiffre G. B. 2699 an die Hotel-Revue, Basel 2.

Tüchtiger
Commis-Patissier
sucht Stelle. Gefl. Offerten unter Chiffre T P 2717 an die Hotel-Revue, Basel 2.

Junger Mann, Engländer, perfekt deutsch sprechend, **sucht Stelle** als
Volontär-Praktikant
in Hotelbetrieb. Offerten unter Chiffre L 17636 Z an Publicitas, **Zürich 1.**

Gesucht
von kleinerem Stadthotel, jüngerer, sprachenkundiger
Sekretär
Offerten mit Bild und Lohnansprüchen erbeten unter Chiffre B E 2706 an die Hotel-Revue, Basel 2

Maincourantier, Aide-Reception, Sekretär
Korrespondenz (Deutsch, Franz., Englisch, Ital.), **sucht Wintersaisonstelle.** Offerten mit Lohnangaben erbeten unter Chiffre D R 2709 an die Hotel-Revue, Basel 2.

Junger **kaufmännischer Angestellter sucht Stelle** in grösseres Hotel als
Hilfssekretär
für die Wintersaison. Sprachen: Deutsch, Franz., Englisch. Offerten unter Chiffre H F 2711 an die Hotel-Revue, Basel 2.

Gesucht
zur Besorgung eines kleinen Ski-Restaurantbetriebes (1850 m ü. M.) sprachenkundige
Tochter
ferner
Saaltochter für ca. 1 Monat
Allein-Zimmermädchen
Offerten mit Zeugniskopien und Lohnansprüchen an Hotel Belmont, **Mürren.**

Gesucht per sofort in Hotel am Zürichsee jüngere
Sekretärin-Praktikantin
Deutsch, Französisch, Englisch, die bis März **auch am Buffet Ablösung machen würde.** Geregelte Freizeit. Offerten unter Chiffre S P 2707 an die Hotel-Revue, Basel 2.

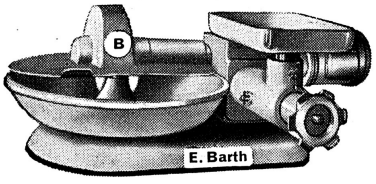
Per Frühjahr 1953 zu vermieten
grösseres Zürcher Restaurant
(rund 200 Sitzplätze). Nur bestausgewiesene, fachtüchtige und kapitalkräftige Interessenten wollen sich melden unter OFA 3560 Z an Orell Füssli-Annoncen, **Zürich 22.**

Tea-room-Cabaret
A REMETTRE pour cause majeure **à LAUSANNE.** Agencement et installations modernes en parfait état, excellente affaire pour tenancier actif. Nécessaire: Fr. 120 000.— comptant. Facilités de paiement pour solde. Long bail inscrit. S'adr. **à l'Agence immobilière J. P. Graf, 2, rue du Midi, Lausanne,** Tél. 22 72 38.

In grossem Sommer- und Winterkurort ist besonderer Umstände halber ein
TEA-ROOM
per sofort zu vermieten.
Anfragen unter Chiffre Q 3117 Ch an Publicitas **Chur.**

WENN SIE
Hotel-Mobiliar zu verkaufen haben oder zu kaufen suchen, dann hilft Ihnen ein Inserat in der Hotel-Revue.

Neuer, idealer **ELEKTRO-TISCHZWILLING** DBPa.
(Kutter und Scheffel)
für Gaststätten und Hotelbetriebe, Werkküchen und Krankenhäuser



Mit 18 l Kutter und 82 mm Scheffel verarbeiten Sie **in 1 Minute und weniger Kartoffelpüree, Apfelmus, essfertigen Spinat, essfertige Rüben, Schwarzwurzeln, Mohrrüben, Rettiche, Karotten, rohe und gekochte Kartoffeln.**
Auch als **Einzelmaschine** lieferbar.
Universal-Küchenmaschinen aller Grössen.
Fleischerei- und Konservierungsmaschinen.
Geräte aller Art **EMIL BARTH, MÜNCHEN 2** Türkenstr. 30, Telephon 20979

L'Assemblée générale annuelle de la Fédération nationale de l'industrie hôtelière de France et d'outre-mer

Du 18 au 21 novembre s'est tenue à Marseille l'assemblée générale annuelle de la F.N.I.H. qui a groupé plus de 600 congressistes. Tous les problèmes d'actualité ont été abordés par MM. *Marcel Burseau*, président de la F.N.I.H. et de l'Union des hôteliers, *Julien François*, président de l'Union nationale des restaurateurs, et *Jean Nougarède*, président de l'Union des débitants de boissons. Les *séances plénières* se sont déroulées sous la présidence de MM. *Morice*, ministre des travaux publics, des transports et du tourisme, *Boucoiran*, directeur général du tourisme, des députés *Martal*, vice-président du Conseil supérieur du tourisme, *Anthonioz* et *Bergasse*, du président de la Chambre de commerce, M. *Rogliano*, et des représentants de l'administration locale. M. *Zutta*, président de l'Union départementale de l'hôtellerie, avait assuré l'organisation de cette manifestation.

La situation de l'hôtellerie française

Au cours de fréquentes allocutions, M. *Bourseau* a interprété les préoccupations principales des congressistes sur les *prix de location* élevés, imposés à l'hôtellerie en raison d'une *fiscalité excessive* et leur incidence fâcheuse au regard de la concurrence des pays étrangers, sur les difficultés d'assurer l'équipement et la modernisation des établissements par l'insuffisance des crédits alloués par l'Etat, sur les critiques injustifiées dont furent victimes les hôteliers dans des journaux d'information durant la saison d'été.

Les prix

L'hôtellerie constitue, dans le cadre de l'économie nationale, un secteur assurant la subsistance de 1 500 000 collaborateurs, et contribue par l'apport annuel de plus de 100 milliards en francs de devises appréciées, à atténuer le déficit de la balance commerciale. Cette année marque un déclin du courant touristique en France. Certes, les statistiques officielles font ressortir un nombre appréciable d'entrées en France, mais le *temps de séjour* individuel sur le territoire est *trop bref* pour procurer une rentabilité normale des exploitations. La France est franchie «à saute-mouton» au profit de l'étranger où les prix des hôtels de tourisme sont moins onéreux malgré le minimum appliqué en France sur le barême. Toutefois M. Bourseau signale que les prix en Suisse, à parité avec ceux de France, ressortent comparativement moins avantageux, car la dépense de chauffage est décomptée en sus du tarif de location, et qu'aux Etats-Unis le moindre service rendu par le personnel impose l'usage d'un pourboire d'un quart de dollar environ.

L'affaiblissement du pouvoir d'achat de la clientèle a pour conséquence que plus de deux-tiers des touristes séjournant en France sont des clients d'hôtels de catégorie moyenne, et les hôtels de luxe aux charges de personnel et d'entretien élevées trop délaissés, se transforment progressivement en appartements — sur la Côte d'Azur notamment où le coefficient d'occupation des chambres de ces hôtels n'est que de 50%.

Quant aux hôtels non homologués «tourisme», les prix de location autorisés légalement sont bloqués à 90% des prix de revient qui, normalement auraient dû être appliqués au cours de l'année 1948. Depuis cette date, l'indice général du coût de la vie a progressé d'environ 50% en France.

Pour justifier les prix en vigueur, M. Bourseau rappelle que la France est le pays d'Europe où le coût de la vie est le plus élevé. Il est donc rationel que le secteur de l'hôtellerie épouse cette tendance inflationniste.

Malgré son ensemble hôtelier le plus considérable des pays d'Europe, avec une capacité d'hébergement de 1 300 000 lits, les crédits de l'Etat ne représentent ces dernières années que 2 milliards de francs environ par an affectés à l'équipement et à la modernisation, alors que la reconstruction escomptée de 40 000 chambres faisait envisager dès 1952, des crédits de l'ordre de 7 milliards. Le budget de l'Etat est sévèrement comprimé, les fonds Marshall sont parvenus au terme contractuel de leur octroi. La corporation ne peut plus tabler sur les ressources de ces origines. D'ailleurs, le taux de 5% des prêts du Crédit hôtelier excède les facultés de remboursement des emprunteurs. La corporation souhaite un système de prêts à long terme de 15 à 20 ans à 2 ou 3% avec frais réduits, en référence à l'Italie qui consent à son hôtellerie des prêts non remboursables jusqu'à concurrence de 60%.

La caisse de caution mutuelle organisée par la famille hôtelière à reçu du Crédit populaire de France un appui financier qui lui permet d'octroyer des prêts à des ressortissants, mais il reste à constituer le capital de fonctionnement afin que puissent être avalisées les signatures et permettre de mobiliser la caution des emprunteurs auprès du Crédit hôtelier. Ces considérations interviennent pour motiver les prix pratiqués.

La fiscalité

Les taxes diverses imposées à l'hôtellerie alourdissent son prix de revient, haussent des prix de location et entravent sa productivité.

Des remèdes immédiats ont été réclamés par les congressistes:

— *abrogation de la taxe de séjour* perçue par les hôteliers au profit des communes. Elle s'échelonne dans les hôtels 4, 3, 2 et 1 étoile et pensions de famille à 10, 8, 6, 4 et 2 francs respectivement par journée d'occupation. Elle serait remplacée par une augmentation de la quote-part prélevée au profit des communes sur le produit des jeux dans les casinos qui passerait de 15 à 35%, étant convenu que la part du prélèvement opéré au profit de l'Etat serait réduite d'autant;

— *assimilation de l'hôtellerie aux industries exportatrices* afin de bénéficier des dégrèvements sur les cotisations de la sécurité sociale et sur le chiffre d'affaires, le contrôle de la perception des devises provenant des touristes étrangers pouvant être assuré par les fiches des nuitées remises aux commissariats de police. Cette assimiliation fut refusée en juillet dernier par le Ministère des Finances;

— *Allègement de la patente* dont le montant varie parfois du simple au double pour des hôtels de même catégorie selon leur surface et selon la quantité de personnel utilisé;

— *abrogation de la taxe sur les locaux meublés* à laquelle sont assujettis les hôtels de tourisme de 9 départements. Cette taxe perçue au profit des municipalités, varie selon les départements. Elle est de 10% à Marseille, de 3,8% à Paris et n'est pas perçue dans certaines villes. Le voyageur la règle avec déplaisir et suspecte parfois l'hôtelier de la faire figurer indûment dans la note de ses frais;

— règlement du conflit avec le Ministère du Travail, portant sur 5 milliards de francs d'arriérés dus par les employeurs au titre *d'assurances sociales* sur les salaires versés au personnel, selon des bases contestées d'évaluation de la nourriture. Les charges des cotisations et des salaires versés au personnel grèvent les recettes des 35% contre 12% en 1938. Les lois sociales, les allocations familiales, les accidents de travail, les congés payés, la nourriture d'un garçon grevaient de 1,90% le chiffre d'affaires en 1938. Actuellement, le taux atteint 3,80%.

— *simplification de l'ensemble du régime fiscal* dans le but de faciliter la gestion.

La campagne de dénigrement contre l'hôtellerie

Des organes de presse ont déclenché l'été dernier une campagne tendancieuse faisant état des prix alourdis de taxes et de pourboires exagérés, d'installations sans confort ou d'un accueil trop négligeant des hôteliers. Afin d'éviter que ne s'engage une polémique, la F.N.I.H. s'était abstenue de contester ces allégations. Un communiqué de presse avait convié les mécontents d'adresser leurs réclamations soit à la direction générale du tourisme, soit à la F.N.I.H. Les 80 000 hôtels de France avaient assuré 10 millions de nuitées et servi 20 millions de repas à fin octobre. Or, pour l'ensemble, 160 réclamations sont parvenues. Le rapport de M. *Viers*, vice-président de l'U.N.H. et président du Syndicat des hôteliers de Nice, indique: «Cette campagne a bien servi la concurrence étrangère et constitue une grave injustice contre la grande majorité des professionnels. Sur les 160 réclamations, on a constaté que 45 sont mal définies, 50 portent sur les prix et la qualité des repas, 20 ont trait à des différends relatifs à la réservation ou de versements d'arrhes, 53 visent l'accueil et la tenue, 12 signalaient des dépassements des prix de chambre. Le nombre de ces réclamations, même si elles sont toutes justifiées, ce qui n'est pas le cas, est peu de chose si on considère le nombre total des établissements.»

Et M. Viers déclare: «Les remèdes? Il faudrait baisser les prix, et dans l'état actuel ce n'est guère possible. Il faudrait diminuer la fiscalité, c'est l'affaire du Parlement. Enfin, il faudrait pouvoir augmenter les efforts d'équipement et de modernisation. Or, l'industrie hôtelière ne peut même pas actuellement procéder aux entretiens indispensables!»

Tous les remèdes préconisés par M. Viers ont été analysés dans les paragraphes qui précèdent. La conclusion figure dans le rapport de M. *Malapris*, secrétaire-adjoint de l'U.N.D.B. qui l'expose en ces termes: «A l'intérieur même des entreprises, il ne peut plus être question d'assurer les traditionnelles rémunérations que nos ancêtres avaient connues; celles du travail, du capital investi, de l'amortissement des matériels et de l'intérêt du stock.» Cet aveu devait provoquer en séance plénière une demande de M. Bourseau au ministre M. Morice «non plus de crédits d'investissements, mais un ballon d'oxygène». L'abrogation de la taxe sur les meublés (citée plus haut) fut mobilisée en mesure provisoirement salvatrice.

Les notes «toutes taxes comprises»

Dans le but d'intensifier, en 1953, le courant touristique vers la France et d'encourager les touristes étrangers à y séjourner davantage, M. *Anthonioz*, député de l'Ain, interpréta le souhait des congressistes d'inspirer à la direction du tourisme un slogan publicitaire de nature à incliner les prix de location à la baisse. Cette année la clientèle avait été désagréablement impressionnée par les «notes-surprises» où figuraient outre le prix de location, les taxes fiscales et les frais de service.

Les hôteliers recherchaient unanimement une formule de compromis avec le contrôle fiscal pour la facturation «toutes taxes comprises». «Le succès de l'Assemblée de Marseille résida dans l'offre formulé à l'administration d'inclure *strictement* les taxes fiscales dans les notes remises aux clients, en *excluant* le montant du pourboire qui figurerait indépendamment, comme par le passé. Cette formule est conditionnée à l'exonération de la taxe sur les locaux meublés. En bref, les taux seraient réduits du montant de cette taxe.

Cette proposition a été adoptée par les congressistes.

Dans son discours du banquet de clôture, à la Chambre de commerce, M. *Morice* s'est abstenu d'émettre des promesses d'allègements fiscaux et a conditionné, pour son compte, l'exonération de la taxe incriminée à une revision du système de classement des hôtels de tourisme. Il a félicité les hôteliers de leur suggestion, mais a exprimé le regret que le pourboire ne soit pas prévu dans leur projet, incorporé à la note «toutes taxes comprises». De vrai, les hôteliers se sont refusés à étendre leur proposition aux frais de service en raison de l'attitude du fisc qui impose sur le chiffre d'affaires l'ensemble du prix «tout compris», le pourboire inclusivement.

L'hôtellerie propose donc à l'administration une formule transactionnelle. Elle est trop partielle, de l'avis du ministre du tourisme. Mais sous son aspect limitatif, elle constitue un sujet d'étude et ouvre des perspectives attrayantes pour les parties, M. Morice s'étant déclaré disposé à donner satisfaction aux demandeurs.

Telle fut la partie «constructive des travaux de l'Assemblée de Marseille».

Indépendamment, M. *François*, au nom des restaurateurs, après avoir rappelé que les taxes fiscales sur un repas interviennent pour 20%, a demandé la suppression du cumul des taxes sur les produits consommés (vin, viande) et s'est déclaré adversaire du vin compris dans les menus à prix fixe, qui porterait préjudice à la consommation des grands crus. M. *Nougarède*, pour le compte des débitants de boissons, s'est élevé contre la propagande antialcoolique, a réclamé une protection équitable des droits des débitants sinistrés et la poursuite de la lutte contre les débits clandestins.

A l'issue de l'Assemblée, une motion de gratitude et de confiance, rédigée par M. *Viers* et présentée par M. *Bertrand*, d'Aix en Provence, à l'adresse du Président *Bourseau*, fut adoptée aux acclamations unanimes des congressistes. Elle était méritée, donc superflue. *Jean Sarlat.*

Reinette du Canada

A.G. La Reinette du Canada, également appelée Rambour de Paris, est originaire de France; elle figurait déjà en 1771 dans le «Catalogue raisonné des meilleures variétés d'arbres fruitiers». La première rencontre de pomologues à Naumburg, en 1835, décida d'ailleurs de propager sa culture.

La couleur de fond de cette pomme va du jaune vert au jaune et est lavée d'un rouge brun; les fruits de montagne présentent une coloration plus vive que ceux de la plaine.

La chair est jaunâtre, fine, tendre, assez juteuse, d'une saveur agréable, très sucrée et légèrement acide. On la consomme de fin novembre jusqu'au début de février. En frigorifique, elle se conserve beaucoup plus longtemps. C'est à juste titre que la Reinette du Canada a été surnommée «la pomme du pâtissier».

Sa culture ne donne satisfaction que dans les régions à climat sec, particulièrement dans le Valais où elle donne de bons résultats jusqu'à 1000 m d'altitude. Ailleurs, elle est sensible au chancre et à la tavelure. (*O.P.*)

VIENT DE PARAITRE

English Hotel Correspondence

by J. R. Wildermuth, Professor

Les manuels d'enseignement de l'Ecole hôtelière de la S.S.H. à Lausanne viennent de s'enrichir d'un *Précis de correspondance hôtelière anglaise* qui est appelé à rendre de très précieux services, non seulement aux élèves de notre Ecole de Cour-Lausanne, mais encore à tous les hôteliers et à ceux de leurs collaborateurs qui doivent correspondre avec les pays dont l'anglais est la langue nationale. C'est dire que tous les hôteliers et leurs secrétaires auront intérêt à posséder un tel ouvrage.

Beaucoup de nos compatriotes savent l'anglais et sont susceptibles de soutenir une conversation dans cette langue. Mais savent-ils tous écrire? Une lettre commerciale n'est pas chose facile et M. Wildermuth dit très justement dans son introduction:

«In correspondence the chief object to be kept in view is clearness. Ambiguity or obscurity should be carefully avoided.

It is not easy to write a good business letter, one which is clear, concise and business-like; it is an accomplishment of which anyone may justly be proud.»

La valeur de ce précis réside surtout dans le fait qu'il est rédigé entièrement en anglais et accompagné d'un vocabulaire qui le rend accessible même à des personnes qui n'ont que des notions élémentaires d'anglais. C'est une succession d'exemples des lettres que les hôteliers écrivent journellement pour offrir des chambres, répondre à des renseignements particuliers, faire connaître leurs tarifs, faire des conditions spéciales,

Ihre Gäste wünschen frischwertiges Gemüse!
Birds Eye - Erbsen
wie frisch von der Staude, in verschiedenen Sortierungen – preisgünstige Packungen für das Gastgewerbe.
Verlangen Sie Preisliste.
BIRDS EYE AG., Zürich 22, Tel. (051) 239745

IHR BERUF
lässt es nicht zu, dass Sie mit Ihren Lebenskräften sparsam umgehen. Doch können Sie mittels bewährter Regenerationskuren den vorzeitigen Zusammenbruch bannen.
Nähere Angaben durch Prospekt Nr. 54/5.
Kurhaus Sennrüti Degersheim
Telephon (071) 5 41 41

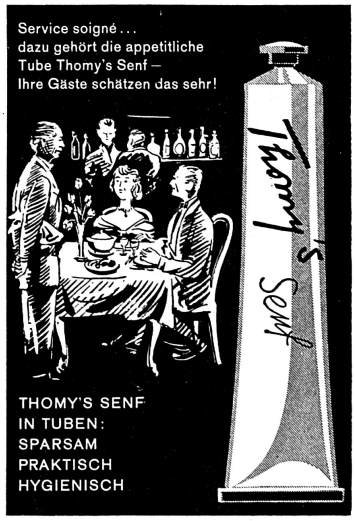
VERMOUTH CORA TORINO
Die vorzügliche Qualität seit 1835 erhältlich im guten Wein- und Spirituosengeschäft
O. FREY & CIE., BERN

Gesucht
in Hotel mit 150 Betten (Zweisaisonstelle)
Direktor
mit fachkundiger Frau
Eintritt 1. Mai 1953. Offerten mit Bild, kurzem Lebenslauf und Referenzen unter Chiffre P A 2692 an die Hotel-Revue, Basel 2.

SAUBER SCHONEND SPARSAM
waschen Sie mit
SILAVIT-Waschalkali
ALBA
Universal-Waschmittel
Haben Sie Waschprobleme? Wir beraten Sie gerne!
VAN BAERLE & CIE. AG., MÜNCHENSTEIN
Telephon (061) 9 05 44

Das Beste für Ihre Gäste!

Verlangen Sie bei Ihren Konservenlieferanten ausdrücklich MONARCH-Früchte- und Gemüsekonserven — es gibt keine besseren! Günstige Bezugsadressen erhalten Sie durch die MONARCH Generalvertretung: Frigaliment, St. Margrethen.
MONARCH

Service soigné...
dazu gehört die appetitliche Tube Thomy's Senf —
Ihre Gäste schätzen das sehr!


THOMY'S SENF
IN TUBEN:
SPARSAM
PRAKTISCH
HYGIENISCH

Revue - Inserate haben Erfolg!

confirmer des réservations, recommander d'autres collègues en s'excusant de n'avoir plus de chambres disponibles, etc., etc. Les lettres sont différentes s'il s'agit d'hôtels de sports ou de cliniques, d'hôtels urbains ou saisonniers, mais le manuel de correspondance prévoit tous les cas.

La correspondance hôtelière ne porte pas que sur le logement, il faut offrir des menus à des groupes voyageant collectivement ou lors de manifestations spéciales, et savoir correspondre avec des banques, sans oublier les formules de félicitations ou de condoléances qui sont de règles à certaines occasions.

Enfin l'hôtelier et ses collaborateurs doivent aussi pouvoir faire des offres de service en anglais ou engager du personnel. Il est evident enfin que les relations avec les agences de voyages font l'objet d'un chapitre spécial. Rien de ce qui est important pour l'hôtelier n'est donc oublié.

S'il existe des livres de correspondance anglaise, nous n'en connaissons aucun qui soit aussi spécialisé dans la correspondance hôtelière, qui soit aussi concis et précis. C'est un manuel que l'on aura plaisir a avoir constamment sous la main. Il peut être obtenu à l'Ecole hôtelière au prix de fr. 7.—.

BÜCHERTISCH

Eigenwüchsiges Voralpenland

Die Schweizer Voralpenlandschaft zeigt vom Genfer- bis zum Bodensee eine Reihe markanter und immer sehr eigenständiger Talschaften und Menschenschläge. Die einen hatten das Glück, ihre poetischen Lobsänger zu finden, wie das Emmental. Die anderen jedoch sind in ihrer Art nicht weniger eigenwüchsig und beachtenswert. Herrscht im Bernbiet vielleicht gesunder Konservatismus vor, so verschwistern sich z. B. in der Ostschweiz – wozu Hausindustrie und Handel beitrugen – Bodenständigkeit mit weltoffen fortschrittlichem Geist.

Als Beispiel dafür kann wohl vor allem das *Toggenburg* gelten, das so verschiedene Persönlichkeiten hervorgebracht hat wie Zwingli, Ulrich Bräker, den Epigrammatiker Joh. Grob und den Mathematiker Jost Bürgi.

Im reizvollen Wechsel gliedert sich diese Landschaft, und viele Burghügel und Klöster zeugen von der Vergangenheit unter Grafen und St. Galler Äbten. Eine Volkskunst von ganz ungewöhnlichem Reiz finden wir hier in den hochgiebeligen Toggenburger Häusern: bemalte Schränke, Stickereien usw., dazu Hausorgel, Zither als Instrumente einer volkstümlichen Musikkultur. Wir sind erfreut und beglückt, dass uns ein neues Schweizer Heimatbuch Gelegenheit gibt, mit dem Toggenburg die Bekanntschaft zu machen oder zu erneuern. *Das Toggenburg*, Landschaft, Geschichte, Volkskunst (20 Textseiten, 1 Kartenskizze, 3 Zeichnungen, 32 Tiefdruck-Bildtafeln, SHB 52 kart. Fr. 4.50, Verlag *Paul Haupt*, Bern). Dass es Heinrich und Albert *Edelmann*, Konservator und Förderer der Volkskunst zu Verfassern hat, ist uns Gewähr für ein Bändchen, dass jedem Freund von Heimat, Geschichte und Volkskunst wertvoll sein wird.

„Kleines Schweizer Brevier" – „Petit Guide Suisse" – „All about Switzerland". — *Zurlinden-Verlag L. Reutener*, Zürich 50.

Der kleine Schweizer Führer im Taschenformat enthält auf 16 Seiten eine Schweizerkarte 1 : 900000 mit Bahnen, Strassen und Distanzen. Dazu finden wir auf 8 Textseiten eine Fülle interessanter Angaben über die Schweiz: Bevölkerungszahlen der Kantone und Städte, Höhe der grössten Berge, Länge und Höhe von Passstrassen, Tunnels und Gletschern, Grösse und Tiefe der Seen, Länge der Flüsse, Heilbäder mit Indikationsliste, Flugzeiten ab Schweizer Flughäfen. Der Kleine Schweizer Führer ist übrigens in reizender farbenfroher Aufmachung erschienen und fand rasch sein Plätzchen in den Schaufenstern der Buchhändler, Papeteristen, Kiosken und Souvenirgeschäften. Er kostet nur einen Franken und kann zur Anschaffung empfohlen werden.

Schweizer Städteplan-Atlas

Ebenfalls im *Zurlinden-Verlag L. Reutener* ist ein weiteres Hilfsmittel, das einem längst geäusserten Wunsche des reisenden Kaufmanns entspricht, erschienen. Ein Atlas mit Spiralheftung enthält *übersichtliche Stadtpläne der 24 grössten Schweizer Städte* mit Ausfall- und Durchgangsstrassen, Parkplätzen und Strassenverzeichnissen. Anschliessend finden wir ein Telephon/Adressenverzeichnis zum Selbstausfüllen mit folgenden Kolonnen: Stadt, Firma, Adresse, im Feld, Tel.-Nr. – Eingangs finden wir eine Übersichtskarte der Schweiz mit Distanzen von Stadt zu Stadt. Auf dem Umschlag sehen wir ein Schweizer Kärtchen mit Stadtzahlen, die auf die Seitenzahl des Stadtplanes im Atlas hinweisen. Für den Geschäftsmann und den Automobilisten ein wertvolles, praktisches Hilfsmittel, das auch in der Conciergeloge gute Dienste leisten kann.

Das Gemüse der Woche

Weisskabis, Rosenkohl, Nüsslisalat.

SAISONERÖFFNUNGEN

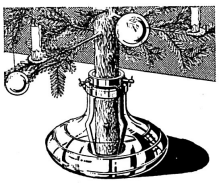
Flims: Hotel Segnes & Post, 19. Dez.
Sedrun: Sporthotel Krone, 21. Dez.

Redaktion — Rédaction:
Ad. Pfister — P. Nantermod
Inseratenteil: **E. Kuhn**

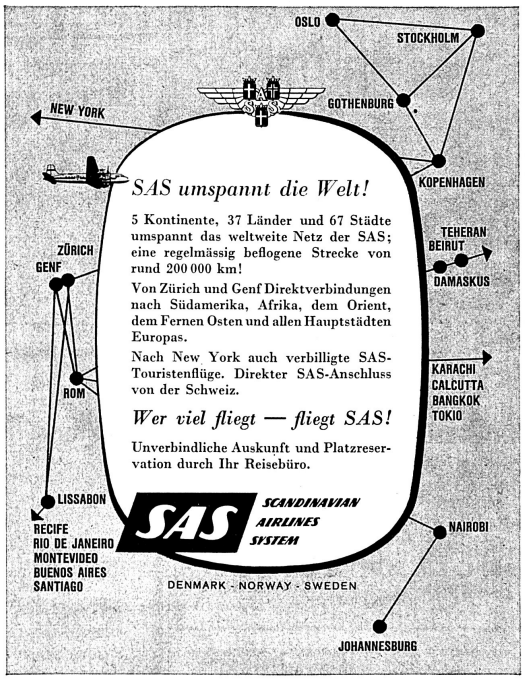
"EIN CAMPARI" das ist der Aperitif!

MARTELL
CORDON BLEU
Cordon Argent & Extra
Fondée en 1715
Agence Générale pour la Suisse:
PIERRE FRED NAVAZZA, GENÈVE

Für die Weihnachtszeit!



Christbaumständer „Bülach"
aus strahlendem, starkem Grünglas. Der Baum bleibt lange frisch und grün, weil er im Wasser steht. Die Nadeln fallen weniger schnell ab. Grosse Standfestigkeit. Geringere Brandgefahr, weil der Baum nicht dürr wird.
Ladenpreise:
Kleines Modell für Bäume bis 1½ m Fr. 5.90
Grosses Modell für Bäume bis 2½ m Fr. 7.40
NEU!
Glasstern „Bülach" aus Grünglas, als Kerzenständer, geeignet für Tischdekoration Fr. –.75
Erhältlich in Haushaltgeschäften
Glashütte Bülach



Zu verpachten
kleine, ausbaufähige
PENSION
in schönster Südlage bei Lugano, an strebsamen Fachmann oder tüchtiges Ehepaar. Anfragen unter Chiffre OFA 3546 Z an Orell Füssli-Annoncen, Zürich 22.

HOTEL-IMMOBILIEN-ZÜRICH
AGENCE IMMOBILIÈRE D'HÔTELS
P. Hartmann
Seldengasse 20, Tel. (051) 236364. Erstkl. Referenzen.
Kauf, Verkauf, Miete von
Hotels, Restaurants, Cafés
Kuranstalten, Pensionen

Zu verkaufen
einige
Ski-Kisten
(30 Paar Ski fassend)
G. Winterhalder AG., Zürich, Werdstrasse 123, Telephon (051) 33 77 33.

Aber gewiss
. . . . nur bei Inserenten kaufen!

VERTRAGSHOTELS
werden in der ganzen Schweiz gesucht.
Hoteliers, welche ganze Häuser, Dependencen oder eine Anzahl Zimmer von zirka 15. Mai bis 15. Oktober vermieten wollen, sind um sofortige Mitteilung gebeten (evtl. auch Massenunterkünfte)
Angaben sind notwendig über:
a) Pauschalpreis netto ohne Kommission bei guter Vollpension und Zimmer mittlerer bis guter Lage.
b) Bei Vermietung ganzer Häuser, Dependencen und Massenquartieren (für einfache Gäste) Pauschalpreis für Unterkunft und gute, aber einfache Verpflegung, wobei unter Umständen auch Selbstbedienung in Frage kommen könnte.
Offerten raschmöglichst unter Beilage von Prospekten od. Photos, bei grösseren Ortschaften Situationsplan, an Reisebureau Swiss Touring, Basel 1, Telephon 26050.

Zu verkaufen in den Waadtländer Alpen
Restaurant-Tea-room
Jahresgeschäft. Gut installiert und schöne Lage. Nachgewiesener Umsatz Fr. 110000.–, Mietzinseingang Fr. 8000.–. Seriöse Sache. Nötiges Kapital Fr. 65000.–. Offerten erbeten unter Chiffre R T 2655 an die Hotel-Revue, Basel 2.

Argentyl
lässt Ihr Silber in neuem Lichte erstrahlen!
rationell, sauber, angenehm, zeitsparend und schonend, das sind einige der besonderen Eigenschaften von ARGENTYL
Tausende profitieren davon. Tun Sie es auch!
W. KID, SAPAG, Postfach Zürich 42
Tel. (051) 28 60 11
Seit 1931 bekannt für besonders prompten und individuellen Dienst am Kunden

A VENDRE
HOTEL
1er ordre, 150 lits sur la Riviera Italienne (près de Gênes), Clientèle internationale très bonne. Ecrire sous chiffre A V 2697 à l'Hôtel-Revue, Bâle 2.

Chesières-Villars
A vendre
Pension Les Bruyères
de 35 lits. S'adr.: R. Favre, notaire, a Ollon.

Wir offerieren Ihnen ab Lager
BONBÜCHER
in 7 couranten Farben à 300, 960 und 1680 Doppelbons
U. B. Koch's Erben, Chur
VORMALS KOCH & UTINGER
Schreibbücherfabrik - Buchdruckerei

Weinflaschen
kauft in grösseren Quantitäten
S. PEUTET
Telephon (022) 2 63 35
Genf, 6, rue des Pâquis

Unser St. Galler Haus
Multergasse 14
erwartet gerne Ihren Besuch

Schuster

das Spezialhaus für Hotel-Bedarf

-Glacen und Halbgefrorenes als Dessert

zum Weihnachts- oder Neujahrs-Menu!

Die mit FRIG hergestellten Glacen sind geschmeidig, zart und luftig.
Eine Zugabe von FRIG ist besonders wichtig und angezeigt, wenn weniger tief gefroren wird.
Auch Sie müssen FRIG verwenden, das Resultat wird Sie begeistern!
FRIG neutral, Vanille, Chocolat, Mokka ist direkt erhältlich bei

Dr. A. WANDER A.G., BERN
Telephon (031) 55021

BITTE OFFERTE ODER DEN UNVERBINDLICHEN BESUCH EINES MITARBEITERS VERLANGEN!

W. GEELHAAR AG., BERN, THUNSTR. 7
Telephon (031) 22144

CHAMPAGNE VVE A. DEVAUX

MAISON CENTENAIRE, FONDÉE EN 1846

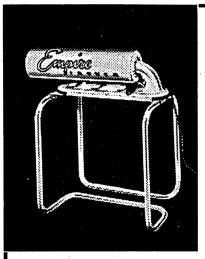
UN GRAND VIN – PARMI LES MEILLEURS – A VOTRE GOUT:

Cramant Brut 1947 – Blanc de Blancs Brut 1947 – Grand Vin demi-sec
Rosé Brut 1947 – Black Neck Brut 1947 – Grand Vin Brut S.A.

Agent général pour la Suisse: **Jacques VERNES, 52, Florissant, GENÈVE**
Téléphone (022) 69027

Conditions spéciales pour Hôtels, Restaurants, Bars, Cabarets, Dancings

H 1112



Empire (USA)

die Elektro-Bügelmaschine von Weltruf!

bügelt Tisch- u. Bettwäsche, Handtücher u. selbst Herrenhemden. – Länge der Bügelrolle 53 cm: Modell ohne Tisch Fr. 325.–, Modell mit Tisch Fr. 426.50. Modell „Conlon" mit 75 cm langer Bügelrolle, Bügeleisen bewegt sich hin und her, Fr. 1450.–.

Prospekte und unverbindliche Vorführung erhalten Sie durch jeden Wiederverkäufer oder durch

ROLLAR ZÜRICH
im Claridenhof Beethovenstr. 24
Telephon (051) 27988

KALTE PLATTE! RESTAURATIONSBROT! SANDWICHES!

mit

Fleischschneidemaschine
geschnitten, präsentieren gut und ausgiebig

Tausendfach bewährt

HOBART-MASCHINEN J. Bornstein A.G., Zürich
Talaker 41 Telephon (051) 27809 9

Kaffee

Nur eine wirklich gute Qualität befriedigt den Gast und veranlasst ihn, wiederzukommen!

HANS GIGER & CO., BERN
Import von Lebensmitteln en gros
Gutenbergstrasse 3 Telephon (031) 22735

Küchenfertige

Forellen

K. Wüthrich, Rubigen
Telephon (031) 671642

Lerne Englisch

The English Language Institute, Herne Bay, Kent, heisst Angehörige aller Berufe willkommen. Sie erwerben oder vervollkommnen in kurzer Zeit, unter der Anleitung qualifizierter Lehrkräfte, Kenntnisse der englischen Sprache. Erstklassige Küche, moderner Komfort. Auskunft und Prospekt durch Ar. Bayard, **Eischoll** (Wallis).

„Perdura" die Qualitätsmatratze

für Hotels, Spitäler und Heime
Federkerneinlagen wie Schlaraffia, Dea etc.
Verlangen Sie unsere Offerte und Prospekte.

P. Hostettler, Matratzen u. Steppdeckenfabrikation, **Bern**
Galgenfeldweg 1, Telephon (031) 80396

WIR VERTRETEN HOTELSILBER BEKANNTER FIRMEN IN ERSTKLASSIGER QUALITÄT.

Mahler CHUR

MAHLER & CO. CHUR SEIT 1808
TELEFON (081) 22131

Pflümliwasser echt

Erste Aktienbrennerei Basel, Tel. 53043 und 53044

BERG-GOLD

Kräuterlikör und Aperitif

Lina Bucher, Zollikon

Erhältlich in sämtlichen Filialen des LVZ. – Konsumverein Konsum Denner – Direkter Bezug bei L. Bucher, Zollikon

IN GENUA
zu verkaufen an sehr guter Lage bekannter

Tea-room mit Konditorei

Für strebsame Leute gutes und noch weiter entwicklungsfähiges Geschäft. Nötiges Kapital Fr. 80000 bis 100000.–. Offerten an **A. W. Kuhn,** Manessestrasse 42, **Zürich.**

LICHTREKLAMEN

NACH NEUESTEM VERFAHREN VON INTENSIVSTER WIRKUNG
Unverbindliche Offerten **L. KRAFT** Olten Tel. (062) 5 40 59
SPEZIAL-WERKSTÄTTE FÜR MODERNE LICHTREKLAME

Lerne **Englisch** *in London*

an den **London Schools of English,** 319, Oxford St., London W 1. Spezialkurse für jeden Zweck, das ganze Jahr. Für Unterkunft kann gesorgt werden.

Schlüsselbirnen

mit sep. Anhänge-Etikette, auf Wunsch versehen mit Hotelbenennung und laufend numeriert. Anfragen und bemusterte Offerten verlangen.
E. Schwägler, Zürich
Gummiwaren - Seefeldstr. 4

ROSEN NELKEN
und alle Blumen der Riviera
zu den günstigsten Tagespreisen

Kummer, Baden
Blumenhalle
Telephon (056) 27671
Versand in der ganzen Schweiz.