

Zeitschrift: Schweizer Hotel-Revue = Revue suisse des hotels
Herausgeber: Schweizer Hotelier-Verein
Band: 1 (1892)
Heft: 28

Rubrik: Reklame

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. 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. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

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. [Voir Informations légales.](#)

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. [See Legal notice.](#)

Download PDF: 29.03.2025

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

formations contre les entreprises de réclame et ce département formerait une partie spéciale du bureau central actuel.

Si par la centralisation de la réclame chaque hôtelier, dans ce cas chaque sociétaire, est dispensé d'intervenir directement avec les voyageurs pour annonces, parce que la centralisation repose sur le système des annonces collectives, alors ces relations directes reculent en peu de temps à un minimum extrême en introduisant un bureau central d'informations; car nous prévoyons dans notre règlement à fixer un paragraphe, qui engage chaque membre, à assigner au bureau d'informations tous les voyageurs pour annonces, dont l'entreprise qu'ils représentent pourrait faire surgir le moindre doute sur sa réalité. Si le voyageur ne suit pas l'invitation de se présenter au bureau central, alors il renforce les doutes existants. Mais s'il suit l'invitation, alors c'est l'affaire du bureau central de se procurer jusque dans les plus petits détails les preuves de la capacité de production, d'une pratique réelle d'affaires de l'entreprise et surtout aussi en ce qui concerne le nombre de l'édition et la vente du produit, et d'examiner le produit même d'après sa valeur réelle.

Dans les deux cas on dispensera les sociétaires d'une importunité gênante. Ils n'en auront pas à se repentir, car si la dite entreprise est jugée bonne, alors ils seront libres, de réparer ce qu'ils ont négligés; mais dans l'autre cas, ils n'auront non seulement rien à repentir, au contraire, le bureau d'informations les aura préservé de dommage.

La même démarche aurait lieu au sujet des voyageurs volants, nous entendons par cela les circulaires. On aurait nullement à s'engager envers celles-ci — excepté que l'on soit complètement convaincu de la réalité de la dite entreprise — avant qu'un examen précis de la part du bureau central ait prouvé qu'il y a en aura un équivalent de la part de l'entreprise pour la dépense à contracter par l'hôtelier.

Puisqu'il est concevable que le jugement et les appréciations concernant une entreprise de réclames peuvent être tout à fait différents de la part de ceux qui donnent des annonces, ainsi qu'un moyen de réclames peut être trouvé bon par l'un, douteux ou même inutile par l'autre, donc cela demande l'introduction de classifications. La valeur réelle d'un «moyen de réclame» se règle d'après les cercles de la société dans lesquels sa vente est effectuée, c'est-à-dire qu'il sera prouvé, s'il mérite d'être classé dans la catégorie pour les hôtels de premier ordre ou dans celle pour les hôtels de second ordre, ou même dans les deux catégories.

Les attestations pour les membres seraient rédigées de manière à ce qu'il n'existerait à peine un seul doute par rapport à l'utilité de l'objet vérifié, ainsi que le choix, à l'égard des proportions de fréquentation de son établissement serait facilité pour chacun.

En résumé, d'après la division en classes, les attestations s'exprimeraient ainsi: «bon», «moyen», «moindre», «charlatanesque». Déjà en considérant l'attribut «moyen» on devrait ménager ses commandes, et quand il est dit «moindre», alors le devoir moral devrait engager à l'abstinence, mais dans les cas où il y a eu une enquête et des preuves réelles et écrites et que le résultat est notifié «charlatanesque» alors chaque membre devrait s'engager à ne faire aucune commande et même sous peine d'une amende conventionnelle dans le cas de transgression. Le bureau d'informations, qui d'ailleurs aurait à agir d'après le principe de la plus stricte impartialité, serait en plus sous le contrôle d'une commission spéciale composée de trois ou quatre membres, qui aurait à sanctionner, à modifier ou à rejeter les propositions du bureau d'après l'état du matériel d'enquête qui existe. Là où l'enquête aura mise au jour un résultat plus ou moins favorable, mais en tout cas pas du tout récusable, les sociétaires auraient alors main libre de faire des commandes, mais en attendant encore sans l'intervention du bureau central; car comme nous avons déjà mentionné et d'après notre opinion, le système des annonces collectives ne sera pris qu'en second lieu en considération. Nous préciserons plus en détail nos manières de voir là-dessus dans notre prochain numéro. Nous continuons maintenant sur ce qui concerne l'activité du bureau d'informations.

Celui-ci ne connaîtrait aucun obstacle dans le but de se procurer les renseignements dans les détails les plus minutieux. Il devrait même

faire les voyages, qui lui sembleraient efficaces pour se procurer sur les lieux la certitude au sujet d'une entreprise de réclames en question.

On peut nous objecter ici que nous entassons cette affaire comme une montagne; vis-à-vis de cette objection nous devrions faire grand cas du fait que les sommes, qu'on dépense annuellement en Suisse pour la réclame et dont la plus grande partie passe naturellement à l'étranger, s'élèvent à un demi million net. Il nous faudrait de plus relever le fait, qu'au moins la moitié de ces sommes est dépensée inutilement; par conséquent, en établissant des mesures il ne s'agit pas de ces 20, 50 ou 100 francs qu'un seul dépense inutilement pour la réclame par an, mais il s'agit de cette perte d'un quart de million qui se répète chaque année. C'est une somme, qui justifie les mesures les plus étendues et les plus rigoureuses.

Nous nous sommes aussi rendu compte des frais qu'entraînerait la fondation et l'entretien d'un tel bureau d'informations, et nous avons dressé un budget relatif, mais en attendant seulement pour le comité, resp. l'assemblée générale. Nous nous sommes de même rendu compte du recouvrement des frais et nous faisons remarquer par parenthèse, que ce point nous semble être le moindre empêchement à la réalisation du projet.

En admettant que l'envoi des attestations comme «lettres recommandées» est le moyen le plus efficace pour porter l'état d'une entreprise de réclames à la connaissance des membres de la société, cette circonstance permettrait l'extension éventuelle du champ de travail du bureau d'informations, c'est-à-dire en tant qu'on pourrait lui donner facilement un caractère international.

Si les communications confidentielles adressées aux membres de la société se font par la poste, est-ce que tout autre hôtelier, qui désire profiter du bienfait de ce bureau, et qu'il habite la Suisse ou l'étranger, n'importe, ne pourrait pas tout aussi bien être doté des mêmes communications? Cela va sans dire, que ceci ne pourrait se faire qu'à condition de la remise d'une contribution annuelle et en même temps de l'acceptation des obligations relatives. Ce serait une mesure aggravée en vue des entreprises de réclames douteuses et qui en anéantirait d'autant plus rapidement l'existence, aussi bien qu'elle préserverait de celles, qui se fonderaient nouvellement. En ce qui concerne cette dernière proposition, en qualité de quoi nous la faisons, nous avons surtout en vue Messieurs les membres de la Société internationale des hôteliers, et nous ne doutons pas, que cette proposition soit reçue favorablement par ces collègues. (A suivre).

La maxime et la pratique.

Notre correspondant a démontré dans le dernier numéro par des exemples que partout où l'on entrait en relations commerciales avec quelqu'un qu'on se trouvait en face d'un travail et d'un compte d'après le «tarif normal». Il continue ainsi dans ses manières de voir:

Mon collègue a gagné quelques chambres de plus par sa construction, mais pour celles-ci il a besoin de mobilier, de linge, de rideaux, de garnitures de lit, d'effets de toilette, de glaces etc. Voilà où il peut se livrer à l'entente de l'épargne. Oui prosit! Il veut que tout soit bon, beau, solide et pratique, afin que tout réponde au moins aux conditions et au rang de sa maison, et par suite de cela il faut qu'il paie le tout d'après le tarif, bien cher, qui souvent même extrêmement cher, si cela doit être beau, solide et pratique. Seulement il n'en est pas ainsi que de celui qui bâtit, qu'il devrait faire bonne mine au mauvais jeu vis-à-vis de ces tarifs normaux, mais quiconque se trouve dans la position d'acheter ce qu'il lui faut en aliments, aura l'occasion d'observer que dans toutes les affaires il y a une maxime qui est de même irrévocable dans la pratique: bon marché et mauvais, bon et valant son prix. S'il manque du café au collègue, ou du sucre ou du vin, il s'adresse au fournisseur, il achète ce qui lui manque en gros; alors le fournisseur de cafés lui annonce que la qualité désirée a été beaucoup demandée à l'enchère à Amsterdam et que l'on pouvait constater une hausse. Quoique le prix fixé semble un peu trop élevé au collègue, il l'accepte, pour ne pas devoir le payer plus cher plus tard. En ce qui concerne le sucre, c'est la même circonstance qui y joue son rôle. Le marchand de vins se plaint des dévastations du phylloxéra, du grand froid au mois de mai, de l'humidité au mois de juin, de la température défavorable pendant les vendanges; c'est pourquoi il ne peut lui recom-

mander que telle et telle sorte de vin et à quel prix aussitôt qu'il doit être bon et naturel, on dit tout simplement: ils coûtent tant et tant et puis c'est tout. Voilà donc partout de la maxime, à laquelle on y tient sous toutes les circonstances, partout une procédure commerciale rigoureuse.

Où en sont les hôteliers à ce rapport? Est-ce que la maxime passe aussi en pratique chez eux? En voici quelques exemples: Un monsieur et une dame arrivent par le dernier train de nuit; ils demandent une bonne chambre au prix de 5—6 frs. pour les deux. Est-ce que le collègue soutiendra sa maxime, c'est-à-dire est-ce qu'il tiendra ferme à son tarif, répondant au rang de sa maison, même en vue du risque de garder une chambre inoccupée? Non, ordinairement pas; mais il pense, il vaut mieux un p... dans le chou, que rien du tout, et voilà ce qu'on appelle procéder commercialement, et on s'appuie sur de tels faits, afin de s'établir comme commerçants, afin d'obtenir les droits de commerçants auprès des autorités.

Les collègues de la Société internationale ont envoyé il y a quelques temps une pétition au gouvernement de l'empire en vue de l'obtention des droits commerciaux. Voilà ce que j'appelle marcher crânement; il en serait aussi bientôt temps chez nous. Mais tant qu'il arrive qu'une famille de plusieurs têtes, que je ne puis pas accepter par suite de sa moindre offre de pension faite, se rend dans la maison de mon collègue et n'en ressort plus, quoique sa maison fasse la même prétention de premier ordre, je dis tant que cela arrive, tous les hôteliers ne peuvent pas être comptés parmi les commerçants. Il vaut mieux de ne pas parler de la manière qui se pratique pour attirer son monde car celui qui graisse la patte aux portiers, aux sommeliers, aux portefaix et aux conducteurs ou qui entretient même des agents payés, en achetant leur bienveillance et qui n'y voit pas sa dégradation, celui-là a la vue bornée. Il est tout à fait juste, que cette sorte de pratique d'affaires se venge à lui-même par le temps, mais en attendant il nuit aux intérêts non seulement de son collègue qui adhère à la maxime réelle, mais aussi à ceux de toute la corporation. Où on lui offrait 5 frs. cette année, l'année prochaine on lui offrira 4 frs. et ainsi de suite, jusqu'à ce que le rang de la maison, qu'il n'a pas su conserver, bat en brèche et qu'une telle société mêlée rentre chez lui que bientôt la meilleure classe s'éloigne, et puis il en est fait du rang de la maison, et alors un beau jour il voit que la quantité de la fréquentation n'est restée non seulement stable, mais qu'elle s'est peut-être même élevée; mais en même temps aussi les frais de la régie et, par suite de la diminution de la qualité, que le résultat financier s'est abaissé et ne correspond en aucune proportion au mouvement des étrangers. Voilà la conséquence, faute d'exécution de la maxime en affaires qui à différents endroits ne sert que d'enseigne. Il est ordinairement trop tard pour vouloir s'en retourner. La quintessence de mes réflexions, la voici: Si vous voulez faire des prétentions vis-à-vis de l'état au sujet de vos droits commerciaux, alors agissez aussi commercialement. Que la pratique ne forme pas un contraste par rapport à la maxime, mais qu'elle soit l'ultimatum de celle-ci.

REKLAME.

Breslauer amtliches Fremden- und Intelligenzblatt. Wir erhalten aus dem Schwarzwald eine Zuschrift, in welcher uns mitgeteilt wird, dass auch die dortige Gegend mit Telegrammen beglückt worden. Unser Gewährsmann übermittelt uns zwei davon folgenden Inhalts:

Kurhaus H. . . .

Anlässlich internationaler Maschinenausstellung lebhaftester Fremdenverkehr erbitten Genehmigung Ordre achtmaliger Insertion betr. Kurhaus wie Schwarzwaldzeitung bringt. Ausführliche redaktionelle Abhandlung über ihr prächtiges Etablissement erfolgt gratis. Wird Anklang finden. Exped. Bresl. amt. Fremdenbl.

Auf die Anfrage betr. Auflage und Zustellung einer Probenummer erhielt unser Gewährsmann ein zweites Telegramm, welches lautet:

Achtmalige Insertion, einschliesslich gediegene redaktionelle Abhandlung 36 Mark. Ersuchen umgehend Ordre. Exped. Bresl. amt. Fremdenbl.

Wir haben weiter nichts mehr beizufügen, bezwecken mit der Veröffentlichung der Telegramme nur, weitere Beweise zu konstatieren, hingegen können wir doch nicht unerwähnt lassen, dass in der Art und Weise, wie das «Bresl. amt. Fremdenbl.» die Frage der Auflage umgeht und auf das Verlangen einer Probenummer nicht eingeht, ein Erschwerungsgrund für das Gelingen des betreffenden Blattes liegt, weil dadurch die vom «Breslauer General-Anzeiger» und vom Breslauer «Gastwirth» aufgestellten Behauptungen, das Blatt habe höchstens 400 Abonnenten und sei an und für sich von der geringsten Bedeutung bekräftigt werden.

Association for the Promotion of Home and Foreign Travel, London. Auch für das Unternehmen des «Liebenswürdigen» Herrn Webb müssen wir uns heute wieder «interessieren».

Einer unserer Leser hat dem Herrn Webb auf schriftlichem Wege Vorstellungen gemacht, dass 15% entschieden zu viel verlangt sei, weil der ganze Profit, den ein Hotelier erziele, auf diese Weise «drauf» gehe. Herr Webb schreibt ihm hierauf laut dem in unseren Händen sich befindenden Briefe, dass dieser Umstand kein Hinderniss bilden solle mit ihm in Geschäftsverbindung zu treten, da er gerne bereit sei, sich auch mit 10% zufrieden zu stellen.

So, Herr Webb, haben Sie nun auch noch die Dreistheit, uns gegenüber auf Ihr *loyales* Geschäftsverfahren zu pochen, nachdem dieses «corpus delicti» sich in unseren Händen befindet?

Also dem Unklugen, der sich ohne Besinnen in Ihre Schlinge begibt, nehmen Sie 15% ab und bei dem Klügeren, Vorsichtigeren begnügen Sie sich mit 10%. Von diesen drei in Frage kommenden Personen, sind jedenfalls Sie, wir wollen nicht gerade sagen die klügste, aber doch sicher die schlaueste, denn in Ihrer Hand liegt es ja, die Sache so einzurichten, dass Derjenige der Sie nur mit 10% «schmiert» verhältnismässig doch schlechter daran ist als der 15%ige. An einem Beispiel wollen wir Ihnen dies erklären. Es hat uns vor einigen Monaten der Vorsteher einer bekannten schweizerischen Annoncenexpedition vor Augen in's Gesicht erklärt, dass wenn seine Agenten Aufträge von Annoncen zur Vertheilung an eine Anzahl Blätter erhalten, dass bei der Vertheilung es nicht in Betracht komme, ob für die Annonce in diesem oder jenem Blatte ein grösserer Erfolg in Aussicht stehe, sondern dass bei der Wahl der Blätter, unbeachtet ob Fach- oder politische Blätter ausschliesslich die Höhe der Rabattgewährung seitens der Blätter der Ausschlag gebe. Seit diesem Ausspruch, der gethan wurde, als es sich unsererseits darum handelte, mit dieser Firma in Verbindung zu treten, haben wir die Achtung vor der betr. Annoncenexpedition verloren.

In diesem Sinne, Herr Webb, dürfte es auch bei Ihnen *hinter den Coulissen* aussehen, vorausgesetzt, dass Sie überhaupt in den Stand gesetzt sind, etwas mehr an Andere zu vergeben als bloss Ihre Circulare.

Almanach du Jura. Ueber dieses werden wir ersucht, unsere Meinung in Bezug auf seinen Werth zu Reklamazwecken abzugeben.

Wir kennen dieses Almanach (Kalender) nicht, ein Blick jedoch in das bezügliche Annoncencircular genügt uns, um sofort darüber klar zu sein, dass es sich hier um einen ganz gewöhnlichen Volkskalender, wie der «Lahrer hinkende Bote», der «Appenzeller», «Luzerner» oder «Zürcherkalender» handelt, denn es heisst in dem Circular unter Anderem: «Die diesjährige Ausgabe wird mehr denn je auf Vollständigkeit des Verzeichnisses der Märkte und Messen (foires) der ganzen Schweiz Anspruch machen können.»

Die Volkskalender zählen in der Regel nicht zu den schlechtesten Publikationsmitteln, eignen sich aber mehr für die Geschäftswelt. Auffallend ist nur, dass auch Hotels, was man nennt Hotels, mit deren Circulare beehrt oder besser gesagt belästigt werden.

Es liegen noch Circulare von drei verschiedenen, mehr oder weniger «berühmten» Unternehmen vor uns, wir müssen aber für diesmal abbrechen, mit Rücksicht auf den uns zur Verfügung stehenden Raum. Der gute Herr Webb wird uns hoffentlich nicht für nächste Nummer schon wieder Stoff liefern, so dass wir dann Andere auch eher «berücksichtigen» können.

Kleine Chronik.

Reiseverkehr von England nach der Schweiz. Das Verkehrs-bureau Luzern erlässt folgende Mittheilung:

«Es herrscht vielfach die Ansicht, dass der Verkehr zwischen England und der Schweiz in Folge der Cholera gestört sei und die Reisenden Unannehmlichkeiten wie Quarantäne, ärztliche Untersuchung etc. ausgesetzt seien.

Es ist dies durchaus unrichtig. Auf den Linien Calais-Dover und Calais-Ostende geht der Verkehr nach der Schweiz ungestört und regelmässig vor sich, ebenso die Abfertigung des Gepäcks.

Auf Grund eigener Erhebungen an den Grenzstationen können wir mittheilen, dass der Eintritt in die Schweiz keinerlei Beschränkungen unterworfen ist. Es findet keine ärztliche Untersuchung statt und das Gepäck wird wie gewöhnlich nur zollamtlich behandelt, aber keiner Desinfection unterworfen.

Dagegen ist der direkte Wagenverkehr eingestellt worden, so dass man an den Grenzstationen umsteigen muss. Es ist dies die einzige Belästigung.

Das Gepäck, das hinwieder aus der Schweiz direkt nach London registriert wird, wird erst am Bestimmungsort und auch nur zollamtlich behandelt.

Luzern. Der auf Tribschen bei Luzern lebende Weltreisende, Konsul Ernst von Hesse-Wartegg ist von der Generaldirektion der Weltausstellung in Chicago zu einem der Ehrenkommissäre der Weltausstellung gewählt worden. Die **Vitznau-Rigi-Bahn** beförderte im August 32,479 Personen (1891: 30,402).

Bern. Der Bundesrath gibt Freitags im «Hotel Bellevue» ein Abschieds-dinner zu Ehren des nach Rom versetzten von Bülow.

Zermatt. On vient de prendre la décision de laisser un des grands hôtels ouverts pendant l'hiver, c'est-à-dire du 15 décembre au 15 février. Il paraît que les demandes ont été si nombreuses que M. Seiler s'est décidé à mettre l'hôtel du Mont-Rose à la disposition des nombreuses personnes qui comptent passer tout l'hiver dans la haute montagne.

Neuchâtel. In der Stadt Neuchâtel gehen einige gemeinnützige Männer in Gemeinschaft mit den Behörden, mit dem Gedanken, um auf nächstes Frühjahr ein Verkehrsbureau in's Leben zu rufen.

Leysin sur Aigle. Das seit schon 2 Jahren im Bau begriffene Grand Hotel wurde am 25. August eröffnet. An dem Eröffnungsdinner nahmen 120 Personen Theil. Das Hotel ist grossartig und besonders zum Winter-Aufenthalt eingerichtet und enthält 150 Zimmer mit Salons. Directeur ist J. Künzler, früher Directeur im Grand Hotel, Territet. Besitzer des Hotel d'Angleterre Bordighera, Italien.

† **Habisreutinger.** In Antwerpen ist nach längerem, schwerem Leiden Ed. Habisreutinger, in Zürich wohlbekannt als Gründer und Wirth des «Hotel Habis», im Alter von 53 Jahren gestorben. Er hatte in seiner Jugend das Dreherhandwerk gelernt, griff dann zum Wanderstab und liess sich nach wechselvollen Schicksalen in Zürich nieder, woselbst er bald ein bekannter und beliebter Mann wurde.

Presse. In der Buchdruckerei von Hugo Richter in Davos erscheint von nun an wöchentlich einmal unter dem Titel «The Anglo Swiss Gazette» eine Zeitung für Engländer, Amerikaner etc. aller Zonen, welche in der Schweiz wohnen oder reisen. Hauptzweck des neuen Unternehmens ist, den Kurort Davos bekannt zu machen.

Lausanne. In der Stadt Lausanne hat sich eine Gesellschaft gebildet, welche die Erstellung von Tramways durch die Stadt, die Errichtung eines Quais von Ouchy nach dem Thurm Haldimand und den Bau eines grossen Hotels mit Kursaal auf letzterer Liegenschaft sich zur Aufgabe setzt.

Eine schweiz. Landesausstellung wird in Genf angestrebt. In der nächsten Zeit werden Vertreter der Behörden und der verschiedenen Interessenten, Gesellschaften und Private, auf Anordnung des Handels- und Industrie-departements zusammenkommen und die Frage besprechen. Als Zeitpunkt der Ausstellung soll das Jahr 1896 in Aussicht genommen werden.

Frequenzliste ausländischer Kur- und Badeorte. Baden bei Wien (3. Sept.) 12,418; Baden-Baden (5. Sept.) 51,275; Franzensbad (3. Sept.) 7,639; Johannisbad (17. Aug.) 2754; Karlsbad (6. Sept.) 34,115; Marienbad (7. Sept.) 15,567; Ostende (21. Aug.) 21,020; Wildbad-Gastein (1. Sept.) 6389; Wiesbaden (3. Sept.) 52126.

Italien. Die diesjährigen venetianischen Weine werden im «Schweiz. Handelsamtsblatt» vom schweizerischen Konsulat in Venedig warm empfohlen. Die Provinzen von Valpolicella, Bagnoli, Conegliano sollen sich namentlich für Tisch- und Flaschenweine sehr gut eignen. Der Alkoholgehalt dieser Weine varirt zwischen 10 und 12 1/2%. Die Preise sollen in Folge der grossen Ernte sehr billig sein.

Eine **Londoner Weltausstellung** wird für 1894 oder 1895 in Aussicht genommen. Seit 1851 hatte England keine Weltausstellung mehr.

Auch **London** will seinen Eiffelthurm haben, und damit London nicht hinter Paris zurückstehe, soll er 150 Fuss höher als der in der französischen Hauptstadt werden. Er wird zu Wembley Park erbaut werden und etwa 100,000 Pfund Sterling kosten. An der Spitze des Unternehmens steht Sir Edward Watkin, bekannt durch das Kanaltunnelprojekt.

Le plus grand pont du monde est le pont du Lion, près de Sangan en Chine. De près de 8 1/2 kil., il est jeté au travers d'une baie de la mer Jaune, sur 300 arches en maçonnerie, à 70 pieds au-dessus de l'eau. D'énormes lions en marbre reposent sur chaque pilier. Ce pont fut construit vers la fin du siècle dernier.

Internationale Fremdenliste.

Basel. Professor Virchow ist am 16. im Hotel National abgestiegen.

Interlaken. Im Rugenhotel «Jungfraublick» ist die Kaiserin von Oesterreich abgestiegen zu längerem Aufenthalt.

Vevey. La célèbre cantatrice Christine Nilson, comtesse de Miranda, est à Vevey depuis une huitaine de jours. C'est au Grand Hôtel de Vevey qu'elle est descendue.

Neapel. * Graf von Flandres mit Gefolge ist bereits nach südlicheren Gegenden verreist und wohnt jetzt in A. Landry's Hotel Bristol in Neapel.

Liebesgaben - Sammlung zu Gunsten der bei dem Brande in Grindelwald betroffenen Hotelangestellten.

Uebertrag Fr. 580. —
Von P. O., Basel » 10. —
Vom Hotel Meurice, Paris » 40. —

Summa Fr. 630. —

Diese Spenden verdankt herzlich und nimmt weitere Gaben gerne entgegen

Die Redaktion der Hotel-Revue.

Central-Stellenvermittlungs-Bureau des Schweizer Hotelier-Vereins.

Offene Stellen:

Gesucht werden	Sprachen			Ort	Eintritt
	d.	frz.	engl. ital.		
1 Saalkellner-Volontair	..	..	..	Bodensee	sofort
3 Zimmermädchen	..	..	..	Schweiz & Süden	sofort u. später
3 Café-Köchinnen	..	..	..	..	..
2 Köchinnen	..	..	..	dtsh. u. frz. Schw.	..
1 jung. Chef de Cuisine	..	..	..	Schweiz	Oktober
1 Lingère-Glättlerin	..	..	..	..	..
1 Gerant	..	..	..	Italien	15. Septbr.
3 Etage-Portiers	..	..	..	..	..
2 Oberkellner	..	..	..	..	15. Sept. u. Okt.
1 Lingère	..	..	..	..	Oktober
1 Rest.-Kellnerin	..	..	..	dtsh. Schweiz	sofort
1 Office-Bürsche	..	..	..	Tessin	..
1 Küchenmädchen	..	..	..	dtsh. Schweiz	1. Okt.
1 Kochlehrling	..	..	..	Italien	auf Okt. Jahrst.
1 Concierge	..	..	..	Deutschland	Jahresstelle
1 Küche-Gouvernante	..	..	..	Italien	..
1 Gouvernante	..	..	..	Central-Schweiz	..
1 Buffetdame	..	..	..	dtsh. Schweiz	sofort
1 Unter-Portier	..	..	..	..	..

Eingeschriebenes Personal:

Personal	Alter	Sprachen			Eintritt
		d.	frz.	engl. ital.	
5 Sekretäre	26-39	..	..	..	sofort u. später
5 Conc.-Conduet.	22-40	..	..	..	sofort u.
5 Zimmermädchen	20-30	..	..	..	sofort u. später
3 Lingères	24-27	..	..	..	sofort u.
7 Aides de Cuisine	18-25	..	..	..	sofort u. später
3 Kochlehrlinge	17-21	..	..	..	sofort
3 Hanshalb.	25-40	..	..	..	sofort u. später
1 Obersaalkellnerin	28	..	..	..	sofort
1 Etage-Gouv.	25	..	..	..	sofort
9 Oberkellner	26-32	..	..	..	Sept.-Okt.
5 Chefs de cuisine	28-39	..	..	..	do.
4 Sekretärinnen	24-25	..	..	..	Sept.-Okt.
3 Buffetdamen	25-35	..	..	..	Sept.-Okt.
5 Saalkellner	18-22	..	..	..	do.
6 Restaurations-Kellner	24-28	..	..	..	Sept.-Okt.
7 Etage-Portiers	30-35	..	..	..	Sept.-Okt.
2 Diebstoren	28-36	..	..	..	do.
1 Köchin	25	..	..	..	Sept.-Okt.
3 Zimmerkellner	23-28	..	..	..	do.
4 Unter-Portiers	18-26	..	..	..	sofort
1 Office- u. Kellerbursche	18	..	..	..	..

Expédition

grösste Auszeichnung an der ersten

Schweizerischen Fischereiausstellung Basel 1891.

Reelle Bedienung. Prompter Versandt nach Auswärts.

Billigste Preise Lebendfrische Waare

la. Rhein-Salm	p. Pfd. 3.—	la. Rehblügli	per Pfd. 1.20
„ Seeforellen	3.—	„ Rehpeffer	0.50
„ Turbots	2.25	„ Frische Rehziemer	12.—15.—
„ Soles	2.50	„ Rehschlegel	12.—14.—
„ Rothzungen	0.80	„ Hasen	6.—
„ Schollen	0.80	„ Rebhühner	1.80
„ Hecht	1.25	„ Haselhühner	2.—
„ Felchen	pr. Stk. 1.50	„ Schneehühner	2.—
lebende Forellen	pr. Pfd. 4.—	„ Fasanen	7.—
„ Karpfen	1.40	la. Welschhahnen	5.50
„ Krebsen	0.10—0.25	„ Bresse-Gänse	7.—10.—
„ Langoustes	3—10	„ Bresse-Enten	3.50—5.—
„ Aal	2.—	„ Bresse-Capauzen	6.—8.—
		„ Bresse-Poularden	5.—7.—
		„ Bresse-Poulets	3.—4.—
		„ Kleine Poulets	2.—2.50
		„ Bresse-Tauben	1.25—1.50

Petits-Pois. Früchten-Compotes. Champignons. Saucen-Beilagen

Olivenöl. Tafelfleisch und alle möglichen feinen Esswaren

Russischer Caviar in 1/4, 1/2 und 1/1 Pfd.-Büchsen zu Fr. 1.50, 2.50 und 5.50

empfehlend bestens

E. CHRISTEN, Comestibles.

Versandt

2 Diplome I. Classe

Champagner Weine

Kranken und Gesunden bestens empfohlen.

Carte blanche p. Fl. 4.—
Carte noire 3.50
Extra Dry 3.—

Garantirt gute Waare, auch Versandt nach Auswärts.

Aechte Chartreuse

Benedictiner
Cognac Martell
Cognac Hennessy
Kirschwasser
Curacao
Anisette
Bitter und diverse
Feine, ächte Liqueurs.

Genève — Hôtel Richemond — Genf

Bedeutend vergrößert, nebst Villa Beau Regard, 70 Zimmer, alle mit Aussicht auf See und Mont-Blanc. — Aufzug.

A. R. Armleder, Propr.