

Zeitschrift: Schweizer Hotel-Revue = Revue suisse des hotels
Herausgeber: Schweizer Hotelier-Verein
Band: 4 (1895)
Heft: 13

Anhang: Supplément au no. 13 de l'"Hotel-Revue"

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: 14.03.2025

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

SUPPLÉMENT au N° 13 de l'„HOTEL-REVUE“.

Wohin? (Où aller?)

Ce sera le titre d'un livre, d'un „Conseiller pratique à l'usage de tous les amateurs de voyages“, qui doit paraître à Leipzig chez l'éditeur Adolphe Mahn; d'après la signature l'auteur n'est autre que la femme de lettres Anny Wothe, mais les égards dus au beau sexe nous commandent de la passer sous silence dans notre article, vu que pour le quart-d'heure l'éditeur seul prête le flanc à la critique. Pour plus de clarté, nous reproduirons d'abord le dithyrambe que l'éditeur lance dans le monde aux fins d'attirer les annonces:

L'écrivain bien connu, Anny Wothe, se propose de publier au commencement d'avril un manuel de voyage intitulé:

Wohin?

Conseiller pratique à l'usage de tous les amateurs de voyages,

dont le tirage sera considérable et qui sera répandu partout. L'idée à la base de l'œuvre, savoir qu'on ne parlera dans le livre que des bains, stations climatiques, hôtels, pensions, etc. que nos collaborateurs peuvent recommander pour en avoir fait l'expérience personnelle, est une innovation qui sans doute sera bien accueillie par le public voyageur. Cette idée a été inspirée par les concours ouverts dans notre revue sur les bains, hôtels, etc. les plus recommandables, concours qui contribuent à faire de celle-ci un livre sérieux et intéressant.

Nous avons donc songé à parler et à faire l'éloge dans ce manuel d'un petit nombre d'hôtels distingués qui nous sont particulièrement recommandés. Ces articles seront gratuits, mais leur insertion est subordonnée à la condition que l'intéressé nous fournira en même temps une annonce.

Nos prix sont extrêmement modérés:

la page	100 Mark
la demi-page	60 "
le quart de page	35 "
le huitième de page	20 "

Pour une annonce d'une huitième de page, la recommandation de votre hôtel sera conçue en termes généraux; un quart de page sera accompagné d'un article spécial et d'éloges; les annonces de demi-page et de la page entière trouveront à leur récompense dans un article très complet, écrit de notre propre main et donnant tous détails et indications sur votre établissement.

Les annonces doivent être livrées au plus tard le 12 mars et nous vous prions de nous envoyer de suite les modèles, prospectus, etc. pour notre rédaction.

Les clichés (un ou deux) que vous remettriez, seront insérés gratuitement dans le texte du volume.

Non seulement ce livre sera répandu par les soins des librairies, mais on le trouvera toute la saison dans les salles de lecture des principaux établissements balnéaires de l'Allemagne. „Wohin?“ sera de plus envoyé à toutes les revues et gazettes de quelque importance, qui lui consacreront des articles et nous le donnerons en prime pour la solution de rébus, énigmes, etc. La diffusion de cette œuvre sera donc immense et nous aurons soin que celle-ci se présente sous des dehors artistiques et élégants.

Nous croyons vous rendre service en attirant votre attention sur notre entreprise à laquelle prête l'une des plus célèbres femmes de lettres et dans l'attente de vos ordres, nous vous présentons, etc.

Adolphe Mahn, Éditeur.

Ce qui, en première ligne doit „épater“ le lecteur „circonspect“ de cette épître, c'est l'innovation à la base du „Wohin?“, savoir qu'on ne mentionnera que les hôtels qu'on peut recommander sur la foi de l'expérience personnelle de collaborateurs. Qu'est-ce que cela peut bien vouloir dire? Voici à peu près:

„Bonjour Monsieur! Je suis le représentant de l'éditeur Mahn de Leipzig et collaborateur à la rédaction d'une „grande œuvre“ que le dit éditeur va publier sous le titre „Wohin?“ Je fais en ce moment un „voyage d'études“ et désire loger chez vous; en même temps je voudrais vous recommander chaudement le „Wohin?“ comme le moyen de réclame le mieux approprié, le plus sûr et qui dépasse tout ce qui s'est fait jusqu'ici dans ce genre. J'ose espérer que vous voudrez bien vous inscrire pour une annonce.“

Hôtelier (propriétaire d'un hôtel de 2^e rang dans un trou quelconque): „Vous pouvez me noter pour 1/8 de page à 20 Mark.“

Voyageur (à part) Piètre maison! (à l'hôtelier): „Je pensais qu'un établissement des dimensions et de la distinction du vôtre pourrait s'intéresser à l'entreprise pour une demi-page ou une page entière.“

Hôtelier: „Bon! inscrivez-moi pour une demi-page à 60 Mk.“

Voyageur (à part): Pas si piètre que je croyais! (haut) „Si vous vous décidez pour une page entière, nous attirerions d'une manière toute spéciale l'attention sur votre maison dans le texte de l'ouvrage.“

Hôtelier: Eh bien! allons-y pour une page entière à 100 Mk.“

Voyageur: „Merci infiniment.“ (A part): „Maison très distinguée que cet hôtel, hôtelier des plus coulants!“

Au bout de trois jours, le voyageur qui, tant dans sa chambre qu'à table a souvent grogné sur le confort et le service, et s'est plaint de la position peu favorable de l'hôtel, veut partir et demande sa note.

Hôtelier: „N'en parlons pas, je vous prie.“

Voyageur: „Mille remerciements, adieu!“

Pendant le trajet jusqu'à la gare, vite une notice sur son carnet: „Hôtel X à Y . . . , maison de premier

ordre. Situation idyllique, confort exquis, service des plus soignés, prix modérés. Très recommandable.

C'est approximativement ainsi qu'il faut interpréter le sens donné par l'éditeur à la recommandation sur la foi d'expériences personnelles. La preuve qu'il doit avoir déjà beaucoup „expérimenté“, se trouve dans le fait qu'il ne jette pas ses filets sous la forme de prospectus imprimés ou hectographiés, mais de lettres écrites avec texte identique et expédiées sous enveloppe fermée. L'avantage pour lui est que le destinataire prend au moins la peine d'ouvrir l'enveloppe, mais c'est tout, car en définitive la paperasse file au panier. Par son lyrisme onctueux et ses pesantes habéleries l'éditeur fait que le destinataire ne lit pas même la lettre jusqu'au bout, parce-qu'à la dixième ligne déjà, l'odeur de la „glu“ lui monte au nez.

Les articles relatifs aux hôtels „distingués“ et recommandables sur la foi d'expériences personnelles seront gratuits, dit l'éditeur, mais leur publication est subordonnée à l'insertion simultanée d'une annonce et la longueur de l'article sera en raison directe de celle de l'annonce; en d'autres termes, les dimensions de l'annonce déterminent si un hôtel est très recommandable ou simplement recommandable.

Mais vraiment, ô Sieur Mahn! A-t-il réellement fallu un concours à primes dans notre revue „Von Haus zu Haus“ (De maison en maison), pour dénicher cette combinaison? Nous voulons croire que vous ignorez l'existence des centaines d'„artistes“ qui ont appliqué ce système avant vous, mais dans ce cas, c'est un triste témoignage que vous délivrez à votre génie inventif et à celui des lecteurs de votre revue.

Les annonces doivent être livrées au plus tard jusqu'au 12 mars et aujourd'hui nous avons déjà le 30; notre avertissement arriverait donc comme paniers après vendanges, mais nous savons heureusement que nos lecteurs ont l'habitude de se complaire dans la passivité jusqu'à ce que nos vœux se soient manifestés par lettre ou publiquement. Comme M. Mahn éditera son „Wohin?“ quoi qu'il arrive et annonce pompeusement que les revues et gazettes de quelque importance en recevront des exemplaires, comme d'autre part nous sommes trop modeste pour présumer qu'il compte notre journal parmi ceux „de quelque importance“, nous le prions humblement de bien vouloir nous gratifier aussi de ce „cadeau“; si nous voyons que nous nous sommes trompés dans nos suppositions, nous reviendrons sur le sujet: mais pour le quart-d'heure, nous laissons libre cours à la présente „dédicace“.

Réclame dans le plus grand style!

Voilà ce que M. K. B. Schlegel de Dresde imprime en rouge flamboyant sur le prospectus relatif à son projet d'Annuaire des hôtels et coupons d'hôtels à rabais.

Sans concurrence!

lit-on plus loin. Mon Dieu, oui, nous le croyons bien volontiers, car de même que le „Wohin?“ décrit plus haut surpasse tout ce qui s'est fait jusqu'ici dans le champ de la réclame, M. Schlegel a également le droit de publier à son de trompe que son invention est le *nac plus ultra* du genre. Quant à savoir en quoi consiste cette „invention“, l'éditeur nous l'explique lui-même en termes aussi francs que modestes:

„La diffusion d'annuaires d'hôtels, manuels de voyage, etc. qu'on ne peut se procurer qu'à prix d'argent, ne saurait absolument être considérée comme une réclame efficace, parce qu'elle est insuffisante et trop limitée. Où est le voyageur qui s'achètera un recueil spécial d'offres et de coupons d'hôtels? Le simple dépôt de ces recueils dans les cafés, hôtels, chambres d'étrangers, etc. n'est qu'un moyen des plus douteux de réclame, car la plupart des voyageurs n'accordent aucune attention à ces livres incommodes, tout au plus les feuilleteront-ils, pour oublier bien vite les offres qui y sont insérées.“

Tout bien examiné, on devrait être pénétré de reconnaissance pour cette grave et instructive sentence, mais ce sentiment fait promptement place à un certain malaise moral, car l'éditeur montre plus loin le bout de l'oreille:

„Cédant à de nombreuses instances et puissamment secondé par plusieurs milieux d'hôteliers, notamment de la Suisse (ici la foi nous fait défaut! Récl., je me suis décidé à publier pour cette saison un Annuaire des hôtels et coupons d'hôtels à rabais, qui aura chaque année une nouvelle édition. La 1^{re} partie du volume comprend les annonces d'hôtels et la 2^e partie la liste des coupons à rabais.“

Cela suffit: d'une pierre deux coups, annonces et rabais; cette combinaison possède sans contredit le cachet de la nouveauté, mais aussi de l'impudence, en dépit même des 35,000 exemplaires qui doivent être distribués gratuitement. Mais que signifie ce chiffre de 35,000, si l'éditeur, pour tenir sa promesse d'une réclame insurpassée, veut pourvoir de son bouquet tous les voyageurs de tous les trains directs de toute l'Allemagne pendant toute la saison. Et par quelle voie ces voyageurs seront-ils mis en possession de ce viatique? „Par les receveurs aux guichets des billets dans les gares“ (nouvelle défection de notre foi! Récl.) nous dit l'éditeur et il ajoute que les 32

coupons à rabais renfermés dans chaque exemplaire constituent positivement un „allègement“ pour l'hôtelier, pardon, pour le voyageur.

La voilà, cher lecteur, cette „Réclame dans le plus grand style“; nous estimons toutefois que ce style grandirait encore de plusieurs crans, si l'éditeur de l'Annuaire s'entendait avec celui du „Wohin?“ aux fins de prévenir l'apparition simultanée de deux moyens de réclame, chacun „sans concurrence“; cette fusion aurait l'avantage d'éviter à nos hôteliers l'embarras du choix et tout au moins ces derniers sauraient-ils

„Où aller“ — porter leurs écus!

* * *

Pour terminer, un exemple des pratiques auxquelles se livre un représentant de l'annuaire parisien „Didot-Bottin“. L'action se passe dans une ville frontalière de la Suisse allemande, entre le dit représentant et une honorable dame, propriétaire d'un hôtel; celle-ci n'a jamais favorisé le premier d'aucun ordre d'insertion, en revanche elle a été „honorée“ d'une lettre dont nous donnons ci-après la traduction:

Madame,

„Ayant maintenu, à la demande de M. X... (présentement vendeur de l'hôtel en question. Récl.) votre annonce relative à l'hôtel M... dans l'espoir que vous en acquitteriez le prix à la Banque X... et m'étant présenté deux fois chez vous pour vous parler de l'affaire, je viens vous prier de déposer cette somme à ladite Banque, vu qu'en cas de refus je serais obligé de supprimer l'annonce dont il s'agit et que votre ville n'aurait plus qu'à enregistrer la fin de l'existence d'un hôtel M... (malheur! Récl.); d'autre part, en ma qualité de représentant du Bottin, je recommandais à beaucoup de voyageurs votre hôtel comme un des meilleurs de notre ville et votre refus me forcerait à ne recommander pour cette saison à Messieurs les Français que l'hôtel de la C... attendu que celui-ci a fourni pour le Bottin de cette année, une annonce de très grandes dimensions; si vous désirez me parler, je suis en tout temps à votre disposition.

Agrétez, etc.

N. N.
Représentant du Didot-Bottin de Paris.

Prrière de renvoyer signé le bulletin inclus concernant l'annonce de 1896.“

Tout commentaire serait superflu!

Drei saubere Bürschchen

sind die Saalkellner

Richard Réen aus Bingen a/Rhein.

Meinrad Schmid aus Leutkirch, Württemb.

Karl Scholl aus Schwäbisch Hall.

Diese drei Bürschchen in ein und demselben Hotel in Neapel arbeitend, bewarben sich s. Z. um Saalkellnerstellen in eines der ersten Kurhäuser Graubündens; allen dreien wurden Stellen zugesagt und alle drei erklärten, laut den vor uns liegenden Originalbriefen, dankend die Annahme der Stelle. Hierauf wurde denselben der vom Schweizer Hotelier-Verein unter seinen Mitgliedern eingeführte gedruckte Anstellungsvertrag zur Unterschrift zugesandt und erst 14 Tage später liessen sie dem Besitzer des Kurhauses ein anonymes, d. h. nur mit den Initialen unterzeichnetes Schreiben zugehen. Wir lassen dasselbe hier wörtlich folgen:

Geehrter Herr!

Ihren Anstellungsvertrag haben wir erhalten, wir sind aber nicht geneigt, denselben zu unterschreiben. Noch nie mussten wir in einer Saison von 3 Monaten 14 Tage Probezeit in erhalten“, nur wo wir in die Lehre gekommen sind, haben wir 14 Tage Probezeit zu entrichten. Nach § 1 steht die Zeugnisse einzusenden sobald der Anstellungsvertrag unterschrieben ist. Warum liessen Sie sich die Zeugnisse vorher einsenden? Was verstehen Sie in § 5. Was verstehen Sie unter Angestellten Aushilfe zu leisten?????? Wir lassen uns als Kellner und nicht wenn ein Stallknecht krank wird, ihm Aushilfe zu leisten**).

Wir bitten um Zurücksendung unserer Originalzeugnisse sowie Photographie, da wir (ge-) nicht geneigt sind eine solche Stelle anzunehmen.

Achtungsvoll

K. Sch. M. Sch. R. R.

Die Antwort auf diesen Brief erfolgte nicht an die drei grünen Jungen, sondern an ihren Prinzipal in Neapel, welcher denselben ernstliche Vorstellungen machte über ihr fleghaftes Benehmen und sie beauftragte, dafür bei dem Beleidigten um Verzeihung zu bitten. Es sind seither 14 Tage verstrichen und von Seite der Bürschchen ist nichts geschehen und desshalb sei hiennt ihr Gebahren zur Kenntniss unserer Leser gebracht.

* Anmerkung der Red. Der Vertrag sagt: „Die ersten 14 Tage gelten als Probezeit, während welcher Frist es beiden Teilen freisteht das Vertragsverhältnis mit 3 tägiger Kündigung ohne weiteres zu lösen. (Schweiz. Obligationen-Recht Art. 344).

** Art. 5 des Vertrages sagt: „Jeder Angestellter hat die Obliegenheiten des ihm zugewiesenen Postens im Interesse des Geschäftes und nach den ihm gewordenen Weisungen zu erfüllen. Erforderlichenfalls haben sich alle Angestellten in ihren dienstlichen Verrichtungen gegenseitig Aushilfe zu leisten“. Darunter versteht sich doch von selbst, das weder der Kellner dem Stallknecht (wenn auch die drei Bürschchen des letzteren Sprache führen) noch der Portier im Speisesaal, noch das Zimmermädchen im Keller Aushilfe zu leisten hat, sondern die verschiedenen Branchen unter sich.

Ein best central gelegenes, altbekanntes, neu eingerichtetes

Hotel II. Ranges

in BASEL
mit 32 Zimmern und 50 Betten ist aus freier Hand
zu verkaufen.

Offerten sub H 946 R befördert die Expedition dieses Blattes.

Pour Maîtres d'hôtels ou Pensions.

A Montreux, dans une position très avantageuse à tous points de vue et au centre d'un quartier neuf, le propriétaire d'un beau terrain serait disposé à construire un bâtiment pour hôtel ou pension, en conformant ses plans au gré des désirs d'un locataire solvable et sérieux qui désirerait créer un établissement à Montreux, dont le développement s'accroît de jour en jour par l'affluence des nombreux étrangers pour lesquels la contrée constitue un séjour de prédilection.

La question de l'achat éventuel de l'immeuble pourrait être traitée au besoin.

S'adresser sous chiffre H 1341 M à MM. Haasenstein & Vogler à Montreux. 947

CONSERVES SAXON

Conserves et Primeurs

de la

Vallée du Rhône

les seules remplaçant les grandes marques françaises.

Les Pois très fins, Haricots, Tomates, Asperges, Abricots et Pêches de Saxon sont les meilleurs.

Société de Conserves alimentaires de la Vallée du Rhône

Saxon. Vevey.

CONSERVES SAXON

Pour recevoir promptement et au prix de fabrique les Conserves de Saxon, s'adresser à E. CHRISTEN, Comestibles, BALE.

Freiwillige Verkaufssteigerung.

Die Erben des sel. **Damian Herzog**, zum Sternen, in **Ennetbaden** bringen Dienstag, den 2. April d. J. von nachmittags 2 Uhr an, den

Badgasthof zum Sternen in Ennetbaden

samt Garten, Thermalwasser, Bädern und Hôtelinventar, dazugehöriger Scheune, Reben und andern Liegenschaften, auf eine öffentliche Steigerung, und zwar im **Hotel Sternen** selbst.

Behufs Besichtigung der Kaufobjekte wende man sich gefl. an Herrn **Fritz Herzog** in genanntem Hotel, zur Einsicht der Steigerungsbedinge an den Unterzeichneten. Die Uebergabe soll noch auf Beginn der Saison 1895 stattfinden können.

Es werden auch Angebote von freier Hand entgegen genommen.

Baden, den 21. März 1895. 949

Der Bevollmächtigte der Erben Herzog:
H. Guggenheim, Fürsprech.

(H 1428Z)

Feist

Specialmarke

GEBR. FEIST & SÖHNE

Schaumweinkellerei

FRANKFURT a. M.

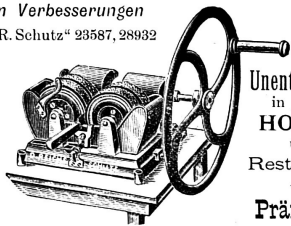
Gegründet 1828.

Neueste u. vorzüglichste Hotel-Messerputzmaschine

mit neuesten Verbesserungen

10405, 10485 „D. R. Schutz“ 23587, 28932 836

Unübertroffen
arbeitend.



Unentbehrlich
in jedem
HOTEL
und
Restaurant

Prämiert

Prämiert

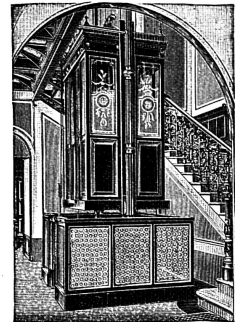
auf der Fach-Ausstellung für Hotel- und Wirtschaftswesen
Darmstadt 1894 und Kochkunst-Ausstellung Frankfurt 1894.
Zeugnisse erster u. grösster Etablissements zur Verfügung. Prospekte gratis.

W. & A. Opel, Frankfurt a. M.

Ing. Augusto Stigler.

Hydraulische und elektrische
Personenaufzüge.

850 Anlagen in Europa,
40 Anlagen in der Schweiz.



Hydraulische Warenaufzüge,
hydraulische Gepäckaufzüge,
Speiseaufzüge,
Transmissionsaufzüge.

Alleinvertretung:

Geo. F. Ramel,
Maschinen-Ingenieur,
Seefeld 41, ZÜRICH.

Telegramme: **Rameleo**, Zürich.
Telephone No. 1829.

Prima Referenzen.

Ausarbeitung von Projekten und Kosten-
voranschlägen gratis. (M. 8212 Z.)

System der Personenaufzüge für
bestehende und Neubauten.

Hotel-Omnibus.

Ein schöner bequemer, acht- bis
zehnpfähriger, in gutem Zustand
erhaltener

Omnibus

ist billig zu verkaufen.
Anfragen sub H 920 R an die
Expedition dieses Blattes.

Ein junger, tüchtiger Mann,
Deutsch-Schweizer, sucht Stelle
auf 1. Mai als

Portier

in Hotel oder Privathaus, eventuell
auch als **Magaziner**, vorzugs-
weise in der französischen Schweiz.
Zeugnisse stehen zu Diensten.
Gefl. Off. mit. Chiffre O 5490 B
an Orell Füssli-Annoncen, Basel.

Gesucht.

Für einen intelligenten, jungen
Mann eine

Koch-Lehrstelle

für sofort oder später.

Offerten nimmt entgegen
J. Uhler, Brauerei,
St. Gallen.

Junger tüchtiger Koch

empfiehlt sich den HH. Hoteliers
und Kollegen als

Extra

vom 1. April bis 15. Juni.
Offerten sub H 932 R an die
Expedition dieses Blattes.

Stelle sucht

in ein Hotel, eine tüchtige, gewandte

Kellnerin,

welche bisher nur in grösseren
Restaurants servierte u. die franz.
Sprache zu erlernen wünscht. An-
sprüche bescheiden. Offerten sub
H 940 R an die
Expedition der „Hotel-Revue“.

Höchste Anerkennungen.

Adams
amerik. Patent
Zeitungshalter
der beste der
Welt.

25-75 cm. Fr. 2.50-3.—

Zu beziehen durch
E. Adam
Luzern.
(O 742 Lu) 796

B. Bohrmann Nachfolger

FRANKFURT a. M.

Fabrik schwer versilberter Tafelgeräte auf weissem Metall.

Gegründet 1865.

Spezialität: **Artikel für Hôtels, Restaurants und Cafés.**
Garantie für langjährige Haltbarkeit bei täglichem Gebrauch.
Anerkennungen der grössten Etablissements und Hôtels für Solidität und Qualitätsgüte.

Löffel, Gabeln,
Messer,
Thee- und Café-
Service,
PLATTEN.



Saucières,
SOUPIÈRES,
Huiliers,
Plateaux,
Brodkörbe etc.

Soeben erschien im Verlag von P. M. Blüher zu Leipzig

Blüher-Petermann

Meisterwerk der

Speisen und Getränke

Französisch-Deutsch-Englisch
(und andere Sprachen). Vier Bände Lexikon-Format:
I. Speisen. II. Getränke. III. Wörterbuch. IV. Tafel-Karten.

In monatl. Lieferungen (Heften à 1 Mk.), jeder Band 20-22 Lieferungen.
Zu jedem Band 1 Prachtband-Decke à 1.50 Mk. Beginn der Lieferungen
im November 1892.

Seit Jahren mit grösster Spannung erwartetes, inhaltreichstes, ge-
diesigstes, unentbehrliches Fachwerk für Hoteliers, Gastwirte, Cafetiers,
Conditeurs, Weinändler, Anstalten, Hofhaltungen, deren Personal, Kellner,
Köche, Köchinnen, Hausfrauen, Tafel-Freunde, Drucker, Lehrer und ge-
bildete Leute aller Stände überhaupt.

Der erste Band (20 Lieferungen enthaltend) ist komplett gebunden
für 20,50 Mk. (inkl. Porto) zu haben.

Zu beziehen vom Verleger und durch jede Buchhandlung.

Alle Formulare versendet.
Keine fehlerr. Speisekarten mehr.
300 Tafelkarten in allen Sprachen.
5000 Speisen. 3000 Getränke.

Ein Fachmann,

Besitzer eines Hôtels in einem Kurort in Italien, wünscht für
den Sommer die

Leitung eines Hotels in der Schweiz

oder ähnliche Stellung. **Salair nicht beansprucht.**
Offerten sub H 953 R an die Expedition dieses Blattes.

Stelle-Gesuch.

Eine **junge Tochter** aus
guter Familie, welche einige Kennt-
nisse im Serviren besitzt,
sucht Stelle

zur völligen Ausbildung derselben.
Offerten sub H 954 R an die
Expedition dieses Blattes.

M. MEMMEL SOHN, BASEL

Stempel

aus Kautschuk, Metall
und Gelatine

KATALOG AUF ANFRAGE

Eine Tochter

von 24 Jahren, deutsch und fran-
zösisch sprechend, der

Weissnäherei

gründlich kundig, wünscht

Stelle als Lingere

in ein Hotel. 951
Gefl. Offerten an **Frl. E. Benz**,
Schwamendingen (Kt. Zürich).

Eine Tochter,

17 Jahre alt, deutsch und fran-
zösisch sprechend und schreibend
und mit den sonstigen nötigen
Kenntnissen versehen, sucht

Volontärstelle in Hotelbureau.

Offerten sub H 950 R an die
Expedition dieses Blattes.

Dr. med. (Anglo Swiss), 29 J.,
sucht Stelle als

Kurarzt

an einem stark frequentierten Kur-
orte der Schweiz. Spricht fließend
englisch, franz., ital. und deutsch.
Bereits Erfahrungen als Kurarzt.
Beste Empfehlungen. 948
Gefl. Offerten sub T 560 Lz an
Haasenstein & Vogler, Luzern.

Garantierte Naturweine,

direkt importiert

(H 1031 Q) 945 p. 100 Lit.

Südtälischer Rotwein	Fr. 30.—
Südspanischer Weisswein	„ 31.—
Pirato, hochf., rot. Couper-Wein	„ 32.50
Waadtländer	„ 46.—

liefert in ausgezeichneter Qualität
J. Winiger, Boswyl (Aarg.).

Für Hoteliers!

In einer der schönsten Schweizer-Städte mit
wachsendem Fremden-Verkehr ist ein zur Errichtung
eines Hôtels allerersten Ranges vorzüglich geeignetes
Objekt an einzig schöner konkurrenzloser Lage vor-
teilhaft zu verkaufen.

Auskunft erteilt die (H1535cZ)

Liegenschaftsagentur Zürich

Tiefenhöfe 5 — **F. SEILER** — 5 Tiefenhöfe

Centralorgan der ersten Architekten.

Strengste Diskretion. — Für Käufer frei.