

Zeitschrift: Schweizer Hotel-Revue = Revue suisse des hotels
Band: 13 (1904)
Heft: 43

Heft

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: 09.11.2024

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

Abonnement:

Für die Schweiz:

- 1 Monat Fr. 1.—
- 3 Monate „ 2.50
- 6 Monate „ 4.50
- 12 Monate „ 8.—

Für das Ausland:

- 1 Monat Fr. 1.25
- 3 Monate „ 3.50
- 6 Monate „ 6.—
- 12 Monate „ 10.50

Vereins-Mitglieder erhalten das Blatt gratis.

Inserate:

7 Cts. per 1spaltige Millimeterzeile oder deren Raum. — Bei Wiederholungen entsprechend Rabatt. Vereins-Mitglieder bezahlen 3/4 Cts. netto per Millimeterzeile oder deren Raum.



abonnements:

Pour la Suisse:

- 1 mois . . Fr. 1.—
- 3 mois . . „ 2.50
- 6 mois . . „ 4.50
- 12 mois . . „ 8.—

Pour l'étranger:

- 1 mois . . Fr. 1.25
- 3 mois . . „ 3.50
- 6 mois . . „ 6.—
- 12 mois . . „ 10.50

Les Sociétaires reçoivent l'organe gratuitement.

annonces:

7 Cts. par millimètre-ligne ou son espace. Rabais en cas de répétition de la même annonce. Les Sociétaires payent 3/4 Cts. net par millimètre-ligne ou son espace.

Organ und Eigentum des Schweizer Hotelier-Vereins

13. Jahrgang | 13^{me} Année

Organe et Propriété de la Société Suisse des Hôteliars

Erscheint Samstags. Paraît le Samedi.

Redaktion und Expedition: Sternengasse No. 21, Basel * TÉLÉPHONE 2406 * Rédaction et Administration: Sternengasse No. 21, Bâle.

Verantwortlich für die Redaktion und die Herausgabe: Der Chef des Centralbureaus, Otto Amsler, Basel. — Druck: Schweiz. Verlags-Druckerei G. Böhm, Basel.

Der Neujahrswunsch des Hoteliers.

Eine Anregung von Dr. Otto Kölner, Innsbruck.

Wir befinden uns am Neujahrsmorgen im Hause einer besseren, angenehmeren Familie. Der Briefträger hat soeben die Frühpost gebracht und seine Glückwünsche dazu beigelegt. Die ganze Familie ist jetzt mit der Sichtung und Verteilung der eingelangten Korrespondenz beschäftigt. Zuerst wird nach den Briefen ge-griffen, die schon aus der Schrift erkennen lassen, dass sie von lieber Hand stammen, dann werden jene hergenommen die schon äusserlich verraten, dass sie nicht nur die landläufige Karte mit dem bekannten p. f. enthalten, und zuletzt kommen die mit der 3-Pfennigmarke versehenen an die Reihe, um oberflächlich und gleichgiltig überflogen zu werden. Der Bäcker, der Metzger, der Lieferant, Schneider, Schuster, Zahnarzt und Kaminfeger haben sich da ein Rendez-vous gegeben, und auch der Hotelier, bei welchem die Familie im letzten Sommer während der Ferien längere Zeit sich aufgehalten, hat sich eingefunden, um seine ergebnislosen Glückwünsche darzubringen. — Flüchtig werden die Namen gelesen, dann wird alles zusammengepackt, dem Stubenmädchen zum Fortschaffen übergeben, und eine Stunde später weiss kein Mitglied der ganzen Familie mehr, wer seine schuldtige Gratulation dargebracht hatte.

Und doch wie viel Arbeit, Sorgen und Geldverlust klebt nicht an einer so wenig beachteten Karte. Wochenlang vorher mussten die Karten schon bestellt werden, denn zu Neujahr haben die Druckereien alle Hände voll zu tun, und wer da nicht rechtzeitig bestellt, der bekommt seine Karten so, dass er sie allenfalls für das russische oder auch für das jüdische Neujahr gebrauchen könnte, aber nimmermehr für das gewöhnliche bürgerliche. Dann müssen die zu diesem Behufe seit Jahren angelegten Listen revidiert werden. Es treten Aenderungen im Stande, im Berufe und in der Charge der gewesenen Hotelgäste ein, die berücksichtigt werden müssen. Ist dies besorgt, dann geht es an das Schreiben der Adressen, und zuletzt kommt die bitterste Arbeit, die Frankierung des ungeheuren Stosses von Gratulationen. — „Der eine weint, der andere lacht,“ heisst eine Possen; der Titel derselben fiel mir ein, wenn ich an das fröhliche Grinsen des Postirars und an das sorgenvolle Antlitz des Hoteliers um die Zeit der Jahres-wende denke.

Was erzielt der Mann mit seiner angewendeten Mühe, mit seiner wochenlangen Sorge und mit seiner nicht unbeträchtlichen Geldausgabe? Nichts. Denn der Eindruck, den die Karte unter der schweren Menge von eingelangten ähnlichen und gleichen Exemplaren hervorbrachte, war ein zu geringer, ein zu flüchtiger. In einer Stunde nach dem Lesen der Karte ist er verwischt und verschwunden, während der Zweck des Ganzen, das treibende Motiv, eigentlich das wäre, dass man sich des Absenders jetzt und noch mehr gelegentlich zur richtigen Zeit erinnere.

Unterlasse man es aber, sich mit der gewohnten Karte als Gratulant einzustellen, so würde man andererseits in manchen Fällen einen schweren Missgriff begehen, denn es gibt unzählige Leute, welche auf solche Förmlichkeiten unendlich viel geben und es als persönliche Beleidigung betrachten, wenn ihnen nicht die ge-hörige Beachtung geschenkt wird. Ich kenne Hoteliers, welche, obwohl sie an zwei und drei Orten Neujahrsschuldigungskarten einlösen und in Folge dessen eigentlich von den lästigen und wirklich überflüssigen Neujahrgratulationen

entboren wären, trotzdem eine Unmasse von Glückwunschkarten nach allen Gegenden der Welt versenden. Was soll nun aber der Hotelier in diesem Dilemma beginnen. Er ist einerseits davon überzeugt, dass die blossen Förmlichkeit des Glückwunschs nutzlos ist, dass sie ihm nur eine Menge von überflüssigen Auslagen verursacht, Mühe und Verdross bereitet, und doch kann er sie nicht unterlassen, weil er sonst an einer oder der anderen Stelle Anstoss erregen könnte.

Eine Anzahl von findigen Hoteliers, welche schon lange über die Wertlosigkeit eines einfachen Glückwunsches durch Karte sich bewusst waren, halfen sich dadurch, dass sie ihrer bevorzugten Klientel kleine Gebrauchsgegenstände, z. B. kleine Schreibmappen, Tintenlöcher etc. zum Geschenke machten. Solche Gebrauchsgegenstände sind, weil sie fast täglich benützt werden, ganz gut im Stande, das Gedächtnis für das betreffende Etablissement stets wach zu erhalten, umso mehr, als die Ausstattung dazu wesentlich beitrug. Sie haben aber den einen Nachteil, dass sie erstens zu teuer kommen und zweitens durch ihre Ueberfülle in entgegen-gesetztem Sinne wirken können. Man muss sich nur vorstellen, welche Freude man einer angesehenen Persönlichkeit bereiten würde, wenn sie von mehreren Seiten zugleich um Neujahr mit Schreibmappen bedacht würde.

Das eine ist jedenfalls eine sicher feststehende Tatsache, dass auch andere kleine, sogenannte Nippgegenstände, die man aufhebt, denselben Dienst wie Schreibmappen oder Tintenwischer tun würden.

Hier hätte nun die Industrie ein weites Feld, ihren Erfindungsgeist walten zu lassen. Ich will, auch wenn ich mir erlaube einige kleine Andeutungen zu geben, dem Ingenium der findigen Industriellen und dem Zweckmässigkeits-prinzip, welches vom Hotelier in erster Linie beachtet werden muss, gar nicht vorgreifen. Es möge da Jeder ein wenig nachdenken und er wird bald auf eine Anzahl von Gedanken kommen, die, wenn sie zweckmässig durchgeführt werden, sicher ihren Zweck erfüllen dürften.

Am leichtesten hätten es jene Herren Hoteliers, deren Etablissement auf einem oder nahe bei einem bekannten und vielgenannten Berge steht, z. B. Jungfrau, Rigi, Matterhorn, etc. Einige faustgrosse Steine, die sich als Briefbeschwerer oder sonstwie eignen könnten, wären bald gefunden. Vorne eine Fläche geschliffen und poliert und darauf mit Farbe oder Golddruck die Worte: „Neujahrsgross von der Jungfrau, vom Rigi usw.“ wären genügend, um die Erinnerung an den Geber stets wach zu erhalten. So etwas hebt man auf, legt es auf den Schreibtisch oder im Salon an irgend einen auffälligen Platz und wird nicht nur selbst dadurch fortwährend an die Gegend, an das betreffende Haus erinnert, sondern man hat auch Gelegenheit, es anderen zu zeigen, darüber zu sprechen und auf diese Weise eine dauernde Reklame dafür zu machen.

Heute, wo die verschiedenen Kunstinstitute herrliche Farbendrucke zu spottbilligen Preisen zu erzeugen imstande sind, müsste es möglich sein, kleine schön ausgeführte Bilder zu demselben Zwecke benützen zu können. Die Hauptsache wäre ein origineller Rahmen, also nicht das Gewöhnliche und Abgedroschene. Ist das Bild schön, der Rahmen originell, dann findet dieses Bildchen, und wäre es nichts anderes als eine Art Plakat, gewiss Gnade vor den Augen des Empfängers und es wird ihm irgendwo ein bescheidenes Plätzchen gewährt. Die Ausgabe für ein solches Bildchen samt Rahmen wäre vielleicht nur ein wenig höher als diejenige für eine schöne Neujahrskarte, aber die Wirkung wäre eine ungleich bessere und intensivere. Auch schöne Diaphanie-Bilder mit

Rahmen und Schnüren versehen, sodass sie an das Fenster gehängt werden könnten, müssten unter Umständen eine prachtvolle Wirkung auszuüben imstande sein. Nur müsste das Motiv hiebei ein rein landschaftliches, etwa aus der Umgebung des Etablissements gewählt sein. Vor der Darstellung des Etablissements selbst möchte ich warnen. Es riecht das zu stark nach Reklame.

Ein herrliches Feld zur Betätigung auf diesem Gebiete fände die Holzschnitzerei. Heute, wo dieser Erwerbszweig von Künstlern geleitet und herangebildet wird, müsste es ein leichtes sein, hoch originelle und reizende Nippgegenstände zu diesem Zwecke herstellen zu können. Besonders polychromierte Gegenstände, z. B. ein Mann oder eine Frauengigur in schöner National-tracht, eine Gemse oder sonst ein der betreffenden Gegend dem Charakter nach angehöriges Tier u. s. w. wären reizende Gaben von hohem originellem Werte, welche gewiss nicht ohne ziemliche Wirksamkeit wären.

Es brauchte aber nicht einmal solcher Gegenstände, um den gewünschten Zweck zu erfüllen. Wie hübsch nimmt sich z. B. ein schöner bronzierter oder vergoldeter Eichenzapfen, mit einer roten oder blauen Schleife versehen, aus! Auf der Schleife stände die gedruckte Widmung zu lesen. Ein solches einfaches Erinnerungszeichen benutzt man gerne, um es im Zimmer irgendwo aufzuhängen, und wird jedesmal beim Erblicken an den Spender erinnert. Der Zweck wäre damit erfüllt.

Es könnten sich dann noch eine Anzahl von anderen Industriezweigen an der Schaffung solcher Erinnerungszeichen betätigen. Ich will nur an die Korbllechterei, an die Glasbläserei, an die Tischlerei und Holzmosaik erin-nern. Eine bekannte Quellendirektion sandte für einiger Zeit ein reizend verfertigtes Lineal an seine Klientel. Die Papeteriefabrikanten könnten speziell auf diesem Gebiete Grosses leisten und Gegenstände erzeugen, denen man gerne den besten Platz auf dem Schreibtische oder im Besuchszimmer anweisen würde.

Das eine ist jedenfalls sicher! Die Neujahrskarte hat sich überlebt; es muss etwas anderes, besseres, kräftiger wirkendes an ihre Stelle treten. Was dies sein wird, kann heute nicht mit Bestimmtheit vorausgesagt werden. Immerhin ist es möglich oder sogar wahrscheinlich, dass die Mode eines der in den vorliegenden Zeilen vorgeschlagenen und erwähnten Dingerehen auf den Thron erheben werde, und dass man künftig zu Neujahr vielleicht ebenso viele Arbeits- oder Blumenkörbchen der verschiedensten Art und Ausführung erhalten dürfte, wie man jetzt Karten erhält.

Familien hören, dass ihnen der sonst so herrliche Aufenthalt an der Riviera entleidet wird durch die Masse von Automobilen, welche sich, wie es scheint, hier Rendez-vous gegeben haben. Wollen denn diese Menschen nicht einsehen, dass sie selbst und nur sie allein Schuld daran sind, wenn die Polizei und schliesslich auch das Publikum Massregeln ergreift, welche über das Ziel schiessen? Kein vernünftiger Mensch wird gegen die Automobile, welche unstrittig eine grosse Zukunft haben, auftreten, denn es ist vernünftig gehandhabt werden, aber mit ganz energischen Mitteln sollte man sich dagegen wehren, auf der öffentlichen Strasse, weder zu Fuss noch zu Wagen, nicht mehr sicher sein zu können. Wenn eine verschwindende Minorität die grosse Mehrzahl der Menschen terrorisiert, muss ihr eben Halt zugerufen werden, ganz einerlei, ob es sich um die oberen oder unteren Zehntausend handelt.

Die Schweiz ist übrigens nicht das einzige Land, welches scharfe Gesetze geschaffen hat, der badische Nachbar geht noch schärfer vor und selbst Amerika was genötigt, recht strenge Massregeln zu ergreifen. Dass die „Radwelt“ behauptet, die Schweiz lebe zu drei Vierteln von der „Fremden-Industrie“ (wenn nur aus dieses verpönte Wort einmal abgeschafft würde), beweist, dass der Redakteur entweder die Statistik nicht kennt oder überhaupt nicht ernst zu nehmen ist; denn obwohl der Fremdenverkehr eine ganz bedeutende Rolle spielt, gibt es eine Menge Faktoren, welche ihm „über“ sind. Uebrigens werden die Autler wohl kaum der schmerzlichen Augen der Schweizer, ja selbst nicht einmal der Schweizerinnen wegen, das Land aufsuchen, sondern mehr als wahrscheinlich, weil die Schweiz ihnen eben bietet, was andere Länder nicht bieten können und zwar möchte ich ganz speziell betonen, nicht nur in bezug auf landschaftliche Schönheit, sondern besonders auch in bezug auf die vortrefflichen Hotels. Auf die abgeschmackte Bemerkung, wie: „schweizerische Wirtschaftsgaunerei“, will ich nicht antworten, der Ausdruck richtet sich selbst. Wenn die „Radwelt“ glaubt, in dem Fall, dass der Boykott ein Jahr durchgeführt würde, würden die biedereren Schweizer in Frack und Claque auf den Automobil-Tagen erscheinen und himmelhoch bitten: „Lieber Autler kehre doch wieder“, dürfte sie sich vielleicht irren; ich habe die feste Überzeugung, dass die meisten eher ausrufen: „Gott sei Dank, sind wir die los!“ Ch. St.

Musik in Hotels.

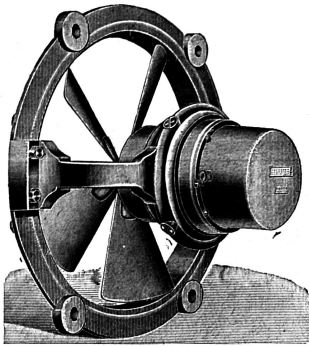
In einer Zuschrift aus Wien an die „Wochen-schrift“ des Internationalen Vereins der Gast-hofbesitzer wird die, besonders in Hotels I. Ranges immer mehr sich ausbreitende Parteilichung von musikalischer Unterhaltung als dem Gewerbe nicht vorteilhaft beklagt. Gegen die Musik in den Hotels sprächen namentlich folgende Gründe: Es sei nicht nach jedermanns Geschmack, zumal wenn er aus einem Kurort komme und von der dortigen Kurmusik abgespannt sei, nun in dem Hotel, wo er auf der Heimreise noch für einige Zeit als Uebergangstation oder wohl zur Nach-kur sein Quartier nehme, dieselben denselben Walzer, dasselbe Lied, dieselbe Ouvertüre oder dasselbe Potpourri anhören zu müssen, wie sie von einem mehr oder weniger geschulten Quartett oder Quintett vorgetragen würden. Gäste, die von schweren Trauerfällen betroffen seien, sowie Kranke usw. würden durch die Musik im Hotel schmerzlich berührt. In Wien flüchteten schon oft Familien wegen der Musik aus dem Hotel. Während man also gerade in Wien die

Ein Kommentar zum Sturm im Wasserglas.

(Korrespondenz von der Riviera.)

Die „Radwelt“ wünscht also, dass die Schweiz von den „Autlern“ boykottiert werde; wie be-ideinen wir hier in Süden die glückliche Schweiz, der eine solche Drohung widerfährt. Wie recht ihre Regierung hat, gegen dieses rücksichtslose Rasen energisch einzuschreiten, können wir in Frankreich, wo allerdings auch Gesetze bestehen, um die sich aber die Herren Autler nicht im mindesten kümmern, am besten beurteilen. Man sollte glauben, dass die unzähligen Unglücks-fälle die Leute auch ohne drakonische Vor-schriften zur Vernunft bringe, leider ist dem aber nicht so, eher scheint das Gegenteil der Fall zu sein. Man kann hier jeden Tag von

A. Kündig-Honegger & Co., Zürich



168

liefern als Spezialit. **Zimmer-Ventilatoren** mit Wasser- oder elektrischem Betrieb für Hotel, Sanatorien, Restaurant etc.
Komplette Ventilations- und Lüftungs-Anlagen für Speisesäle, Hotel- u. Waschküchen, Closets etc.
 Beste Referenzen über ausgeführte Anlagen.

On désire acheter une Pension d'étrangers de 1^{er} ordre

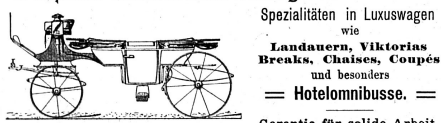
avec bonne clientèle, à la Riviera, de préférence à Nice ou à Monte-Carlo. Ne seront prises en considération que les offres directes, sans intermédiaires.
 S'adresser sous K 3654 L à Haasenstein & Vogler, Lausanne. 802

Hotel und Pension Villa Köhler in Weggis

ist wegen vorgerücktem Alter zu verkaufen oder zu verpachten. Kapitalkräftige Reflektanten werden ersucht, persönlich vorzusprechen.
 C. G. Köhler, Besitzer. 1949

Friedr. Wörner Sohn CHUR * Wagen-Fabrik * CHUR

Alt r-nommiertes Geschäft, gegründet 1874. 1838
 I. Diplom Landesausstellung Zürich 1883



Spezialitäten in Luxuswagen wie
 Landauern, Viktorias, Breaks, Chaises, Coupés und besonders
 = Hotelomnibusse. =
 Garantie für solide Arbeit.
 Prompte Bedienung zu mässigen, festen Preisen.

Spezialität: Hotel-Möbel

liefert billigst ganz aussergewöhnlich leistungsfähige stüdt. Möbelfabrik in vorzüglicher Ausführung.
 Gefl. Anfragen unter H 1972 R an die Exped. ds. Bl.

Die französische Sprache

können Sie in 2 Monaten **geläufig sprechen lernen** im **Grand Hôtel du Centre in Challes-les-Eaux (Savoyen)** 15 Minuten von Chambéry und 1-Stunde von Aix-les-Bains entfernt. Pensionspreis Fr. 120.— per Monat.
 Drei Lektionen wöchentlich. — Grosser Garten. — Salon. Croquets. — Boules. — Deutsch, italien, und engl. Konversation. Familienleben. — Näheres durch den Besitzer: **F. Vouloir.**

Zu vermieten.

Per 1. Januar 1905 das in bester Lage der Stadt Biel gelegene feine

Café-Restaurant zum „Rüschli“

mit grossem Garten, Trinkhalle, deutsche Kegelbahn, im 1. Stock Säle der Kasinogesellschaft an nur ganz tüchtige Fachleute, mit prima Referenzen, welche über mindestens 10 mille verfügen.
 Offerten sind zu adressieren an die Bierbrauerei **F. Walter, Biel.** 1983

On demande 1959

un directeur

pour un grand hôtel d'un balconaire en Espagne (Galice). — S'adresser pour les renseignements à M. **Enrique Primador, 14 Paseo del Grat Martinez Campos, Madrid.** (Espagne).



Garantiert reines **Oliven-Speise-Öl**
 versendet direkt an Private in jeder Packung.
 *1 Postkollt „Creme de la Creme“ Fr. 12.— (mit 1/2 kg. Netto-Inhalt), *1 mittel. Packung.
 1 Postkollt „Excellior“ Fr. 11.— gegen Nachnahme oder vorherige Einsendung des Betrages. — Frachtfrei. — Katalog steht auf Verlangen gerne zur Verfügung.
 Erstes Exporthaus der Riviera:
R. Ferrari, Porto-Maurizio (Italien).

Das Neueste in **SERVETTEN**
 Leinen- und Fantasie-Designe
 Grosse Auswahl * Billige Preise
 Muster zu Diensten
 Schweizer Verlagsdruckerei Basel.



Fachschule f. Hotelkellner und 2monatige Spezialkurse für Geschäftsführer, Hotel-Buchhalter, Oberkellner u. Köche. Prospekte von **F. De Lacroix, Frankfurt a. M.** (H6. 7037) 27

Zu verkaufen

spottbillig grössere Partie gebrauchter, guterhaltener **Gartenmöbel.**
 Offerten sub „Restaurant“ post-restaurante Zürich. ZÄ 1898 34

Frische Champignons

liefern täglich die Schweiz. Champignons-Kulturen Zürich. **Dépositaire** auf allen Hauptplätzen gesucht. 2744 ZÄ11809

Prima Lageräpfel
Gute Wirtschaftäpfel
 versendet in beliebigen Quantitäten ab Lager in Originalpackung zu kulantesten Preisen
 Die Rheinthalische Obsthandels-Genossenschaft in Allstätt (Kt. St. Gallen). (H3782G) 804

A. Wächter-Leuzinger & Cie., Zürich

Maschinenfabrik. **Telegr. Adr.: Wächterleuz Zürich. Telefon 2988**
Einzigste Spezialfabrik der Schweiz 161 für moderne Wasch- u. Glätte-Bearbeitungen für Hotels, Spitäler, Klöster, Anstalten, Kasernen, Pensionate etc.
 Spezialitäten:
 Waschmaschinen in allen Grössen, mit Dampfheizung oder direkter Kohlenfeuerung. Cen-

 Wasserantrieb, Glättmaschinen, 1-4 muldig. Trockenapparate, Dampfkessel, Wassermotoren u. moderne Transmissionen. Installation bis zu den grössten Anlagen. **Null Leistungsfähigste Brotteigknetmaschine** Elektr. oder Wasserantrieb.

Gesucht

ein tüchtiger sprachenkundiger **Hotel-Direktor** in ein Kurort der Ostschweiz. Verheirateter Mann bevorzugt.
 Offerten unter Chiffre **H 1981 R** befördert die Exp. ds. Bl.

Projektiert rationell arbeitender Wäscherei-Anlagen speziell für Hotels

sowie fachmännische Beratung auf dem Gebiete der Dampf-Wäscherei.
 Empfehlung der für jeden einzelnen Fall geeigneten Maschinen und Apparaten.
 Referenzen von nur ersten Hotels des In- und Auslandes
 191
G. Heubach-Labbhart
 Dampf-Wäscherei Bern.

Hôtel-Pension à vendre

dans une situation unique de la Suisse romande avec vue superbe sur tout le Lac Léman et les Alpes (alt. 750 m). Magnifiques forêts de sapins à proximité immédiate. Relié au réseau principal par un tramway électrique. 55 lits. Bains, lumière électrique. Vrandah vitrée. Tout le confort moderne. Restaurant-terrasse. Dépendances pour chevaux et voitures. Grand jardin potager. Excellente clientèle assurée. Convientrait à Société en raison des facilités d'agrandissement. Grande affaire d'avenir. Agents exclus.
 Adresser les offres sous chiffre **H 1971 R** à l'administration du journal.

Hotel-Mobiliar.

Sämtliches Mobiliar des Hotel Europe in Luzern ist einzeln oder partienweise zu verkaufen.
Bueher-Durrer.

Un architecte-entrepreneur

construirait au gré de l'acquéreur, hôtel à 1200 mètres d'altitude, sur propriété de 90,000 m², station terminus d'un chemin de fer électrique marchant toute l'année et à proximité d'une ville de 90,000 habitants très visitée par les étrangers. Vue splendide et imprenable.
 S'adresser sous chiffre **H 1978 R** à l'administr. du journal.

Baldwin Weisser, Basel

Mechanische Werkstätte und Spezialgeschäft von technischen Einrichtungen für Hotels.
 Badezimmer-Einrichtungen in jeder Ausführung.
 Komplette Küchen-Einrichtungen, Warmwasserbereitung vom Kochherd oder mit separater Heizung sowie alle in das Gebiet einschlägigen Arbeiten.
 Gewissenhafte u. fachgemässe Ausführung

Mech. Leinenweberei mit elektr. Betrieb; Handweberei
MÜLLER & Co.
 Langenthal (Bern).
 Nur garant. haltbarste Qualitäten in
Hotel-Leinen mit und ohne eingewebenen Namen.
Brautausstern Meterweise und fertig vernäht. Feinste Handstickerei * * * Hohlkumme.
Passier-Etamines in Wollzwirn, Leinen und Baumwolle. Garant. beste zweckmässige Qualitäten. Durch Spezial-Einrichtungen 25-35% billiger als Konkurrenz.
 für Kaffee, Saucen, Bouillon etc.
 Wir sind die einzige Langenthaler Leinenfirma mit eigener mech. Weberei und erbitten genaue Adresse um Verwechslungen zu vermeiden. 186

Luftgas

ist für Einzelbeleuchtung von Hotels, Gasthöfen, Villen, Fabriken die beste Lichteinrichtung der Gegenwart. Unser automatischer Luftgasapparat ist für Licht- und Nutzgaszwecke gleich rationell. Keine Maschine. Kein Acetylen. Vollständig gefahrlos. Auf's Geringste reduzierte Bedienung. Störungen ausgeschlossen. Ueber 500 Anlagen im Betriebe.

Spezialgeschäft für Beleuchtung:
E. Burger
 Emmishofen (Kt. Thurgau)

Directeur d'hôtel

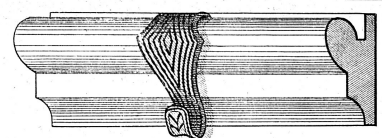
marié, tous les deux au courant du métier, actuellement à la tête d'un grand hôtel, désire changer de position, soit comme directeur ou pour seconder le patron. Sera libre fin octobre.
 Adresser les offres sous chiffre **H 1965 R** à l'administration du journal.

NESPER-GEIGER
 Import St. Fiden - St. Gallen Export
 Spezialgeschäft in **Rideaux und Dekorationen**
 empfehlen ihre Fabrikate in anerkannter Güte.
 Grösste Leistungsfähigkeit. Billige Preise. Prompte Bedienung.
 1948 Muster-Versand portofrei.

Zu verkaufen ein neues, best eingerichtetes Hotel

mit 35 Betten in der unmittelbaren Nähe des Bahnhofes einer Stadt der Zentralschweiz. Jahresumsatz ca. Fr. 50,000. Kaufpreis umständehalber billig. Antritt nach Belieben.
 Auskunft erteilt **J. J. Röttschi, Notar in Solothurn.** 1971

Praktische Neuheit!



Bilderhängeleisten in Tannen-, Eichen u. Nussbaumholz. **Portrathaken** in Messing, auf ersteren verschiebbar. **Messingdraht** in diversen Stärken zu haben bei

J. Bleuler, Tapetenlager
 38 Bahnhofstrasse, Zürich.
 1957

Verlangen Sie gefl. Prospekt.

Kur-Kapelle.

Ein Kapellmeister mit vorzüglich eingespielter Kapelle (Kurochester eines bekannten Badeortes) **sucht für die Wintersaison** von 1. Dezember bis 1. März Engagement. Auf Wunsch mit kleinerer Musikerzahl in Pariser Besetzung. **Sehr umfangreiches, vielseitiges Notenrepertoire.** **Vorzügliche Solisten.**
 Gefl. Offerten unter Chiffre **H 1979 R** an die Exp. ds. Bl.

Hotel-Verkauf.

Gutgehende Fremdenpension

an bestbesuchtem Höhenkurort (Jahresbetrieb) ist zu günstigen Bedingungen zu verkaufen. Rendite nachweisbar. (H 2464 Ch)
 Anfragen befördert unter Chiffre **3133** das **Annoncenbureau der „Neuen Bündner Zeitung“** Chur. 809

Zu verkaufen.

In einer aufstrebenden Hauptstadt der Zentralschweiz ein Geschäftsreisenden- und Passanten-Hotel à 50 Betten, alt renoviert. Dazu auf Wunsch eine Fuhrhalterei. Gesamt-Jahreseinnahme rund Fr. 80,000.— Auskunft erteilt: **J. J. Röttschi, Notariats- und Geschäftsbureau in Solothurn.** 1980

Vins fins de Neuchâtel SAMUEL CHATELAY
 Propriétaire à Vevodés
 SEPT MÉDAILLES D'OR ET D'ARGENT
 Expositions universelles, internationales et nationales
 MEMBRE DU SYNDICAT NEUCHÂTELLOIS DES VINS VEUDES
 GRAND PRIX PARIS 1900
 Marque des hôtels de premier ordre.
 Dépôt à Paris: J. Huber, 41 rue des Petits Champs.
 Dépôt à Londres: J. & R. Mc Cracken, 38 Queen Street City E.C.

Der beste, billige, höchst schnelle und bequeme Reise-Weg

NACH LONDON

geht über Strassburg-Brüssel-Ostende-Dover

Post-Route unter belgischer Staatsverwaltung

mit drei Schnelldiensten täglich, welche zwei direkte Schnellzüge mit durchgehenden Wagen III. Klasse führt. mit ganz mod. Dampfern in prachtv. Ausstattung.

TELEGRAPHIE MARCONI UND POSTDIENST AUF JEDEM DAMPFER.

NACH LONDON von STRASSBURG in 15 STUNDEN von BASEL in 17

DURCHGEHENDE WAGEN Ostende-Basel und Ostende-Salzburg über Strassburg, Stuttgart, Ostende-Salzburg und Ostende-Wien über Basel, Zürich, Arlberg.

Seefahrt nur 3 Stunden.

Fahrplanbücher sowie Auskünfte über alle den Personen- und Güterverkehr von nach und über Belgien betreffende Angelegenheiten werden von der **Vertretung der Belgischen Staatsbahnen, St. Albansgraben 1**, unentgeltlich erteilt.



C. Wüst & Comp. in Seebach-Zürich

bauen als Spezialität:

Elektrische Personen- und Waren-Aufzüge mit Pfeilradwinde nach eigenem patentiertem System.

Beste Aufzugswinde der Gegenwart, welche vermöge ihres geringen Stromverbrauchs an jedes Lichtnetz (also auch Einphasenstrom) angeschlossen werden kann.

Eine **Druckknopfsteuerung** eigenen Systems ermöglicht die Benutzung des Aufzuges ohne Führer durch jedes Kind.

Billigste Anschaffungs- und Betriebskosten.

Absolut ruhiger Gang. Präzise Steuerung. Vorigliche Fangvorrichtung. Projekte u. Kostenvorschläge gratis. Man verlange ausführl. Prospekt. 47 Feinste Referenzen über ausgeführte Anlagen. (Za1769g)

PORZELLAN-GESCHIRRE für Hotels und Restaurants

erstklassiges Fabrikat.

feuerfest, von grösster Haltbarkeit und kunstvoller Decoration.

PORZELLANFABRIK WEIDEN, GEBR. BAUSCHER G.M.B.H.

Prämiiert mit Staatspreis. 5 Goldene Medaillen etc. WEIDEN, BAYERN. Grosse Goldene Medaille des Internationalen Wettbewerbs in Wien.

Hotel-Direktor

Schweizer, noch in Stellung, mit prima Referenzen von ersten Häusern des In- und Auslandes, in allen Teilen des Hotelwesens durch und durch bewandert, sucht Engagement auf Frühjahr 1905. Jahres- oder Saisonstelle.

Offerten unter Chiffre **H 1974 R** an die Exped. ds. Bl.

Deutsche Dame sucht Pension

in einer guten französischen Familie in Nizza. Referenzen erbeten. Offerten an das Postfach 11599 Lausanne. (H3656L) 893

Ad. Schulthess, Zürich

Zinkornamentfabrik

Mühlebachstr. — Reinhardstr.

Metalbedachungen für Kuppeln, Türme, Berghotels etc.

Patent Registratur-Schränke mit od. ohne Rolladen-Verschluss.

Firmenbuchstaben.

Ausführung von **Ornamenten** jeder Art in Zink, Kupfer etc. für innere und äussere Dekoration.

Bewährteste Verklebung aller Blecharbeiten. (Za2571g)

Uebernahme sämml. Spengler- und Holzornamentarbeiten etc. Reichhaltiges Musteralbum und illustrierte Prospekte zu Diensten.

In schweiz. Fremdenzentrum, an See und Alpen ist

Hotel I. Ranges

über 100 Betten, Jahresgeschäft, 12,000 m² Park mit Fr. 200,000 Umsatz zu Fr. 850,000 bei Fr. 250,000 Anzahlung altershalber zu verkaufen.

Offerten von Selbstref. unter Chiffre **H 1970 R** an die Exped.

Directeur - Administrateur

37 ans, actuellement placé, depuis 10 ans chez MM. Ritz & Pflyfer, connaissant toutes les branches du métier, fort connaisseur de la cuisine, cherche direction d'hôtel de tout 1^{er} ordre. S'adresser sous chiffre **H 1969 R** à l'administration du journal.

A. Stamm-Maurer
Bern

liefert die vorteilhaftesten

gerösteten und rohen Kaffee.

Muster und Preislisten zu Diensten. 172

Internat. Knaben-Institut

Villa Mon-Désir
Payerne (französische Schweiz).

Prakt. rasche Erlern. der neueren Sprachen. **Ganz spezielle Pflege des Französischen und Englischen.** Ital., Span., Handelsbücher, Maschinenschriften, Musik, Tisch-, Lehrkräfte. Vorbereit. auf Beruf. Kräft. reich. Nahrung. Konf. neues Haus in prächt. Lage, angesehener Park, grosse Spielplätze. Mässige Preise. Vortz. Ref. im In- und Ausland. Prospekte etc. vom Direktor **Prof. J. F. Vogelsang**, Verfasser eines Leitfadens für franz. u. engl. Konversation. 771 H26868L

Hotel II. Ranges

auf dem Platze Zürich mit einer Anzahlung von 50 bis 80,000 Fr. zu kaufen gesucht. 25817c-2740

Gefl. detaillierte Offerten sub Chiffre **Z W 8697** an **Rudolf Mosse, Zürich.**

HOTEL

L'hôtel de la Couronne à Fleurier Canton de Neuchâtel, est à louer ou à vendre. Pour renseignements s'adresser à Mlle. E. Grandjean, Rue du Collège. 80. (H 9222 N)

Médecin

expérimenté (sept ans de pratique) parlant français, allemand et anglais, disposé de l'hiver 1904-1905 (de novembre à février inclusivement). Adresser offres sous Ec 5534 H à Haasenstein & Vogler à Bâle. 807

MAISON FONDÉE EN 1811

BOUVIER FRÈRES

NEUCHÂTEL (SUISSE)

SWISS CHAMPAGNE

RICH DRY

VERY DRY BRUT

142

Kurarzt

als solcher schon mehrfach tätig gewesen, Anfang der 30er Jahre, der 3 Hauptsprachen mächtig, mit prima Ausbildung (auch im Auslande), sucht für kommende Sommermonate in renommiertem Kuretablissement Stellung als solcher. Späterer finanzieller Beteiligung nicht abgeneigt. Prima Referenzen zu Diensten.

Schriftliche Offerten erbeten unter Chiffre **Z Y 8874** an die Annoncen-Expedition **Rudolf Mosse, Zürich.** 2748 (Za 11581)

Ein Hotel in Vinschgau

modern eingerichtet, ohne Konkurrenz, mit garantierter Rentabilität, an frequentestem Platze, in lebhaftestem Betriebe, wegen Krankheit des Eigentümers sehr preiswürdig zu verkaufen. **Grossartige Zukunft durch die Vinschgauerbahn.** 1975

Ferner:

Ein grosses Hotel in Meran und ein solches in Bozen-Gries preiswürdig zu verkaufen. Näheres durch **Frid. Plant**, k. k. konz. Realitäten-Verkehrsbureau, **Meran.**

Kaufen Sie keine Schuhe

bevor Sie den grossen Katalog mit über 200 Abbildungen vom Schuhwaren-Verwandthaus **Wilh. Gräß, Zürich** Zeitungsblatt 4 gelesen zu haben. Derselbe wird auf Verlangen gratis u. franco zugestellt. Sie werden gegen Nachnahme: Knaben- u. Töcherschuhe sehr haltb. 3/4, 3/8, 26-29 zu Fr. 3.50, 3/8, 30-35 zu Fr. 4.50 Frauen-Strampantoffeln 3/4, 3/8, 1.90 " Schnürschuhe sehr haltb. Fr. 5.50 " elegant in Stoffen Fr. 6.40 Manns-Schnürstiefel sehr haltb. Fr. 8. — " elegant in Stoffen Fr. 8.25 Arbeiterschuhe, haltb., Fr. 6.40

Gratis Liniatur bei Rückpassgen.

Nur garantiert solide Ware. 45

Streng reelle Bedienung. Geogr. 1880.

HOTEL DE BERNE NICE - LA FACELLE D'ANT

NIZZA HOTEL DE BERNE

beim Bahnhof

100 Betten

Einziges nach Schweizer Art geführtes Hotel beim Bahnhof

Feine Küche. Zimmer von Fr. 2.50 an. Gepäcktransport frei

Deutsch sprechender Portier am Bahnhof

183 **H. Morlock, Besitzer,** auch Besitzer vom Hotel de Suède, früher Rouillon.

Berndorfer Metallwaren-Fabrik

ARTHUR KRUPP
BERNDORF, Nieder-Oesterreich.

Schwerversilberte Bestecke u. Tafelgeräte für Hotel- u. Privatgebrauch

Rein-Nickel-Kochgeschirre. — Kunstkränzen

Niederlage und Vertretung für die Schweiz bei:

Jost Wirz, Luzern
Pilatushof, gegenüber Hotel Viktoria

Preis-Courants gratis und franko.

„Vortex“-Geschirrspülmaschine

amerikan. Fabrikat

spült, reinigt, trocknet und poliert

Teller, Tassen, Saucières etc. etc.,
Messer, Gabeln, Löffel etc. tc.

Elektrischer oder Dampftrieb.

Spart Zeit  Spart Bruch

Spart Arbeit  Spart Putztücher

und bezahlt sich über und über durch diese Ersparnisse.

Achtung! Wir fabrizieren diese Maschinen seit länger als 10 Jahren, und die Liste unserer Abnehmer umfasst über 2000 der grossen Hotels, Restaurants, Hospitäler, Dampferlinien etc. in Amerika, sowie eine grosse Anzahl von solchen in Europa. 184

Patentinhaber u. Fabrikanten: **THE HAMILTON LOW Co.**

Bureau in London
New-York, U. S. A. 59 Hatton Garden, E. C.

GRAND PRIX PARIS 1900

ERSTE ÖSTERREICHISCHE ACTIEN-GESELLSCHAFT ZUR ERZEUGUNG VON MÖBELN AUS GEBOGENEM HOLZE

JACOB & JOSEF KOHN - WIEN

LAGER - BASEL - 9 LEONHARDSTRASSE 9

CAFÉ - RESTAURANTS - UND - HOTEL - EINRICHTUNGEN

SCHLAFZIMMER - SPEISEZIMMER - SALON - UND - FANTASIE

MÖBEL - IN - GRÖSSTER - AUSWAHL - UND - IN - ALLEN

PREISLAGEN

ZU - BEZIEHEN - DURCH - DIE - BEDEUTENDSTEN - MÖBEL

MAGAZINE - DER - SCHWEIZ - SOWIE - DURCH - ALLE - FIRMEN

DER - HOTEL - BEDARFSARTIKEL - BRANCHE

B. Bohrmann Nachfolger
Frankfurt a. M.

Fabrik schwerversilberter Tafelgeräte

Gegründet 1865.

Spezialität:

Fabrikation sämtlicher Besteck-Artikel und Tafelgeräte auf schwerversilberter Weissmetall-Unterlage (Alpacca) und poliertem Neusilber für Einrichtungen von Hotels, Restaurants, Cafés, Bars etc.

Löffel, Gabeln, Messer, Café- u. Teeservice, Platten, Saucières, Gemüse- und Suppen-Schlüsseln etc. etc.

Vertreter für die Schweiz: **Leo Russo**, Fraumünsterstrasse 9ⁿ, Zürich I.

Hotel- & Restaurant-Buchführung

Amerikan. System Frisch.

Lehre amerikanische Buchführung nach meinem bewährten System durch Unterrichtsbücher, Hunderte von Anerkennungs-schreiben. Garantierte für den Erfolg. Verlangen Sie Gratisprospekt. Prima Referenzen. Richte auch selbst in Hotels und Restaurants Buchführung ein. Ordre vernachlässigte Bücher - diese nach auswärts. 187 **H. Frisch, Buchverleger, Zürich I.**

Eau de Contrexéville „Source du Pavillon“

Eau de régime des arthritiques, diurétique, reconstituante, digestive, amie de l'estomac. Eau de table de premier ordre en bouteilles et 1/2 bouteilles dans tous les restaurants, hôtels et grands buffets. — Les hôtels, restaurants et buffets disposés à approvisionner d'Eau de Contrexéville, Source du Pavillon, verront pendant la saison thermale leurs noms et adresses affichés à la source comme hôtels correspondants recommandés. Mr. Savoie recevra avec plaisir tous les prospectus, brochures et affiches qui lui seront adressés à cet effet. **Ecrire au délégué de la Cie. de Contrexéville pour la Suisse: Mr. Eug. Savoie, Notaire aux Verrières (Neuchâtel).** 185

Schweizer Hotel-Revue.

Revue Suisse des Hôtels.

La révision de la loi
sur la responsabilité civile.

On sait que la Société suisse des hôteliers a déjà discuté à plusieurs reprises la question de la réduction à un maximum de 1000 frs., usité en France, en Belgique et en Allemagne (Mk. 1000), de la responsabilité actuellement illimitée des hôteliers. Lors de la réunion annuelle de la Société suisse des juristes qui a eu lieu à Lausanne en septembre 1903, cette question a également été soulevée en vue d'une révision du Code fédéral des obligations. Ce fut alors M. le professeur Dr. C. Chr. Burckhardt de Bâle qui, parlant de la responsabilité des hôteliers, opposa à l'art. 486 actuel une rédaction nouvelle tendant essentiellement à fixer au montant maximum de mille francs par client la responsabilité du locuteur. Un rapport détaillé, dû à une plume compétente, a paru à ce sujet dans le No. 40 de l'année dernière de notre journal.

En présence de la promulgation imminente d'un Code civil fédéral, la révision du Code des obligations dans le sens de l'unification des dispositions de l'un et de l'autre recueil a pris un caractère d'urgence. Si la plupart des modifications ne devront porter que sur la rédaction des articles, il n'en est pas moins vrai qu'un certain nombre d'entre elles intéresseront aussi le fond même. Le Conseil fédéral a institué dans ce but une commission qui s'est réunie à Langenthal, où elle vient de terminer ses délibérations.

Le comité de la Société suisse des hôteliers a jugé le moment favorable pour proposer au Département fédéral de justice la modification de l'art. 486 dans le sens de la réduction de la responsabilité au maximum indiqué. Cette tâche a été dévolue au conseil juridique de la Société, M. le conseiller aux Etats Dr. Paul Scherrer, qui a soumis au Département fédéral de justice la requête suivante:

«On a pu lire récemment dans les journaux qu'une commission d'experts s'occupe actuellement des travaux préparatoires pour la révision du Code fédéral des obligations. Si cette révision ne doit pas se borner uniquement à l'unification de ce code avec la codification proposée du droit civil dans son ensemble, mais comprend aussi la modification de certaines dispositions du C. F. O. dont la révision, tout en paraissant désirable, n'est pas absolument impliquée par la codification du droit civil, je me permettrais, sur l'initiative de la Société suisse des hôteliers, de vous prier de bien vouloir comprendre dans vos débats la révision de l'art. 486 C. O. qui détermine la responsabilité des aubergistes et pour lequel je vous proposerais la nouvelle rédaction que voici:

Art. 486. «Les aubergistes qui logent des étrangers sont responsables de tous dégâts, destructions ou soustractions des objets apportés par leurs clients, à moins qu'ils ne puissent prouver que le dommage a été causé soit par le client lui-même, ses compagnons, ses serviteurs ou toutes autres personnes qu'il aurait reçues chez lui sauf le désir formel de l'aubergiste, soit par force majeure ou par la nature même de l'objet.

La responsabilité de l'aubergiste pour les objets précieux, espèces et valeurs ne peut excéder un maximum de mille francs par client, à moins qu'il ne se soit chargé de la garde de ces objets conservant leur valeur, ou qu'il n'ait refusé de les prendre en garde, ou qu'enfin il n'y ait faute prouvée de la part de l'aubergiste ou de son personnel de service. Le client qui néglige d'annoncer immédiatement à l'aubergiste la découverte du dégât, destruction ou soustraction dont il a été victime, perd tout recours vis-à-vis de son hôte, à moins que celui-ci ne se soit chargé de la garde des objets.»

Les modifications apportées par cette nouvelle rédaction à l'état de droit actuel sont les suivantes:

- 1° L'aubergiste serait déchargé de toute responsabilité s'il peut prouver que le dommage a été causé par le client ou les personnes dont celui-ci peut être appelé à répondre, tandis que la loi actuelle demande pour ces personnes la preuve de leur faute.
- 2° La responsabilité pour les objets précieux, espèces et valeurs dont le client ne remet pas la garde à l'aubergiste, serait limitée au montant maximum de 1000 frs. par tête, et le client aurait droit à une indemnité pouvant atteindre ce maximum même pour des valeurs qu'il n'aurait pas confiées à l'hôtelier ainsi qu'il est stipulé par le droit actuel.
- 3° Le client serait tenu, sous peine de forclusion de tous ses droits, à la déclaration immédiate des dégâts ou pertes frappant les objets qu'il a gardés par devers lui.

Les pétitionnaires ne songent donc pas à demander la suppression de la responsabilité dont la rigueur entraîne pour eux, il est vrai, des risques et des charges considérables, mais ils se croient en droit d'espérer que cette responsabilité subira une modification commandée

par les circonstances et qu'en particulier, en ce qui concerne les espèces et autres valeurs que le client garde par devers lui, elle sera limitée dans la mesure adoptée dès maintenant par les états qui nous entourent.

Cette dernière modification est de l'intérêt non seulement des hôteliers, mais encore des clients eux-mêmes. En effet, la loi actuelle considère comme une faute le private de tous ses droits le fait par le client de ne pas avoir remis en garde à l'hôtelier les sommes importantes et autres objets d'une certaine valeur; d'autre part, les termes «sommes importantes» et «objets d'une certaine valeur» sont d'une élasticité qui favorise des interprétations les plus diverses, suivant le point de vue individuel du juge; le client est donc exposé actuellement au danger de voir ses prétentions repoussées même pour des sommes ou des valeurs moins importantes que celles dont la nouvelle rédaction lui garantit désormais le remboursement certain.

Mais d'autre part, l'intérêt des hôteliers réclame impérieusement une restriction de leur responsabilité, parce qu'autrement, les risques qu'ils courent sont illimités eux-mêmes et ne peuvent être couverts par une assurance, à moins de payer des primes exagérées. La limite proposée correspond à celle fixée par la législation des états voisins (l'Allemagne va jusqu'à Mk. 1000), ce qui suffirait à la justifier, car on ne voit pas pourquoi les étrangers voyageant en Suisse, qui constituent la plus forte part de la clientèle d'hôtel, jouiraient chez nous d'une protection plus étendue que celle que le législateur leur accorde dans leur propre pays.

Quant aux amendements 2 et 3, ils répondent non seulement à un sentiment d'équité, mais aux principes de droit les plus modernes, étant empruntés au nouveau Code civil allemand; ils ont figuré tels quels dans les conclusions du rapport présenté par M. le professeur C. Chr. Burckhardt à l'assemblée des juristes suisses sur «La révision du Code fédéral des obligations, au point de vue de la responsabilité civile», et la discussion ne leur a fait subir aucune atteinte.

La pétition qu'on vient de lire a été remise à la commission chargée de la révision du Code des obligations, qui l'a accueillie favorablement et a adopté une restriction de la responsabilité correspondant à celles admises par les législations française et allemande.

Il va de soi que la loi tout entière sera soumise à la discussion des chambres fédérales, et à la votation populaire si le referendum est demandé, ce qui est peu probable d'ailleurs, les modifications prévues n'intéressant guère l'ensemble de la population. Comme de juste, le sort du Code des obligations révisé est étroitement lié à celui du nouveau Code civil; si ce dernier ne trouve pas grâce devant l'assemblée fédérale ou la votation populaire, le Code des obligations sera maintenu dans sa rédaction actuelle; mais s'il en est autrement, on peut s'attendre avec passablement de certitude à voir la limitation de la responsabilité adoptée comme le demande notre requête.

La question des affiches.

Par le Dr. O. Kölner, Innsbruck.

Je suis heureux de voir que mon invitation à ouvrir dans ce journal une discussion sur la question des affiches soit tombée sur un terrain aussi favorable. J'en parle seulement théoriquement. MM. les hôteliers ont l'avantage de leur expérience pratique dans cette discussion et peuvent réduire à l'absurde mes déductions théoriques. MM. les hôteliers sont pour ainsi dire l'Aréopage qui doit juger la question des affiches, quant à moi, je m'institue accusateur public. Celui-ci a le droit, comme l'on sait, de voir tout en noir et de démontrer seulement le mauvais côté des choses. Faire valoir les bons côtés, les mettre en évidence, c'est la tâche de l'avocat, du défenseur.

La discussion dans cette question n'est pas aussi inutile et sans valeur que plus d'un lecteur des articles précédents a pu le penser.

Comme l'hôtel A à X a expédié de grandes affiches partout, l'hôtel B à Z trouve bon d'en faire autant. Naturellement que bientôt tous les autres hôtels suivent l'exemple de A et B et emploient aussi ce genre de réclame. Pourtant à l'y a bien des maisons qui pourraient s'épargner cette dépense ou utiliser plus judicieusement la somme que leur coûtent ces affiches.

C'est probablement cette raison, qui a engagé plusieurs hôteliers de s'abstenir de faire de la réclame au moyen d'affiches, car, il y a eu un temps où le nombre en était visiblement plus restreint. On pouvait alors les lire et les examiner avec plus de tranquillité et de loisirs. Toutefois les deux dernières années, le marché en a été inondé.

La loi de Weber sur les ondes peut aussi s'appliquer à la question des affiches, comme du reste à tout ce qui se passe sur la terre. On distingue très nettement une courbe convexe par moment, c'est-à-dire un afflux, une

trop grande abondance, et après, une courbe concave, c'est-à-dire le reflux, la disette.

Ce fait, une fois sûrement constaté, on n'a guère besoin du don de divination pour prédire que ce phénomène se répétera encore mainte et mainte fois d'après la loi de l'inertie.

Voici comment se passera la chose. Dès qu'il y aura surabondance d'affiches, MM. les hôteliers arriveront aux conclusions de mon dernier article. Ils reconnaîtront qu'avec une quantité énorme d'affiches, ce genre de réclame ne rendra pas ce qu'on en attendait, et ils renonceraient à la réclame par affiches. Nous arriverons au phénomène de reflux dont je parlais.

Dès que les affiches deviendront plus rares, elles auront plus d'effet. Les maisons qui sauront se servir en temps opportun de ce genre de réclame auront de grands succès à enregistrer. La nouvelle de ces succès se répandra avec plus ou moins de rapidité. Il en résultera que chaque propriétaire d'hôtel se fera faire sans tarder une affiche, pour ne pas rester en arrière et, dès que A et B useront de nouveaux des affiches C et D, ainsi que tout le reste les copiera.

C'est ainsi que se forme le cercle vicieux. Si nous restons dans la théorie des ondes de Weber, nous passons de la courbe convexe à la courbe concave pour revenir à la première.

Dans la suite des temps, l'affiche existera toujours, mais la quantité des affiches variera.

Ainsi, il est fort probable, qu'un assez grand nombre de personnes pourront affirmer que les affiches leur ont rapporté des bénéfices immédiats. Mais un nombre de personnes encore plus considérable pourront fournir la preuve contraire; l'affiche ne leur a non seulement pas rapporté, mais leur budget a été grevé inutilement et ils ont eu beaucoup de soucis et de travail.

Voilà l'exposé de la question. On ne peut la supprimer du jour au lendemain, car chacun a raison à son point de vue, aussi bien celui qui a obtenu des résultats satisfaisants par l'affiche, que celui qui n'a eu que des ennuis et des pertes.

Après cette digression qui nous a amené à parler des grandes lignes de la question, reprenons les thèses de M. C. A. L. dans le No. 40 de la «Revue». M. C. A. L. ne prend la défense de l'affiche que si elle est belle. Bon, j'en conviens et, je signe même ce verdict jusqu'à un certain point.

Trouve-t-on toutefois quelque chose de beau qui plaise à tout le monde? — Nous répondons: non, car nous connaissons le dicton:

«Des goûts et des couleurs, il ne faut point discuter!»

C'est ainsi qu'il en sera pour l'affiche à conception et exécution artistiques.

Quelle doit être sa conception, son style, sa perspective, son genre pour plaire à tous? Car une affiche doit parler à chacun.

Je me rappelle un petit incident à la gare d'une grande ville.

Je me promenaiss avec une de mes connaissances, homme cultivé. Nous arrivâmes auprès d'une affiche d'un style très moderne, d'une conception originale, exécutée dans les deux couleurs complémentaires orange et violet. Chaque ligne révélait l'artiste de talent.

Mon ami eut à peine vu cette affiche qu'il prit son agenda et inscrivit le nom de l'hôtel en question. Je lui demandai si c'était l'affiche qui l'engageait à descendre à cet hôtel, il me répondit: «Dieu m'en garde, j'ai pris note de l'adresse de cet hôtel, afin que, si jamais j'allais dans cette contrée, je l'évite. Si le même goût préside à la tenue de l'hôtel, alors brrr — j'y renonce». — L'hôtelier en question avait pourtant fait son possible. Il avait chargé un artiste de talent de faire le dessin, il n'avait épargné aucune dépense pour la reproduction, il s'était donné beaucoup de peine pour trouver un emplacement favorable pour ses affiches. Et le succès: *Eccola quâ.*

Prenez le cas opposé: Un autre hôtelier fait faire une affiche, dont le motif est emprunté aux tableaux de Schwind sur la légende de Mélusine ou St. Elisabeth à la Warbourg. Schwind est un maître, ses œuvres ornent les galeries les plus renommées; il est un romantique pur, ses peintures parlent au cœur et à l'imagination. Cette affiche, nul ne peut le nier, remplit toutes les exigences de l'art au point de vue de la beauté et de la conception artistique. Mais quel effet produira-t-elle?

Admettons qu'elle tombe sous les yeux d'un enthousiaste de peinture moderne. Il dira en haussant les épaules: «Cette maison ne doit plus être à la hauteur, elle doit avoir bien peu de confort, à en juger d'après cette affiche si peu moderne. Si jamais je me trouve dans cette localité, je me garderai bien d'aller dans un hôtel aussi peu conforme aux exigences de nos jours».

Dans les deux cas on ne satisfait pas au goût du public. Animé de la ferme intention de faire faire une affiche qui réponde à toutes les exigences de l'art, on trouvera bientôt qu'on ne peut satisfaire tout le monde et qu'il vaut mieux ne point faire d'affiche du tout.

Cependant, l'on ne peut nier qu'à l'occasion, l'affiche peut être appelée à jouer un rôle important dans la réclame moderne. Que l'on

examine la question sous un point de vue ou sous un autre, l'on en arrive toujours à la conclusion que l'affiche peut être d'une grande utilité. Seulement il y a certaines réserves à faire. Dans mon dernier article déjà, j'ai fait allusion à la manière dont je crois qu'on pourrait obtenir de meilleurs résultats par les affiches.

A mon avis, leur nombre devrait être diminué, certain genre éliminé, car c'est la surproduction qui fait que l'effet est nul et restera nul.

Si le nombre des affiches était plus restreint, leur efficacité serait plus grande. Il faut donc chercher un moyen d'en restreindre le nombre.

Le seul moyen de remédier à cet état de chose, serait de former une association. L'on ne peut défendre à personne de fabriquer une affiche à son idée et à son goût et de la faire mettre où bon lui semble. Je propose donc, que quelques-unes des meilleures maisons s'unissent et décident, de ne faire de la réclame par des affiches qu'aux endroits qui accepteraient les conditions faites par l'association. Voici quelles seraient ces conditions:

«La personne qui se charge d'afficher les réclames, s'engage à n'accepter qu'un nombre restreint d'affiches et à veiller à ce qu'elles soient mises dans un emplacement favorable. Ensuite, elle s'engage aussi à veiller à ce que les affiches soient toujours propres et en bon état, et, en outre, à n'afficher que des réclames qui ont été jugées acceptables par les autres membres de l'association.»

Il faudrait donc s'entendre avec les entreprises d'affichages, les propriétaires de promenoirs des stations balnéaires, l'administration des chemins de fer, bref, avec toutes les maisons qui s'occupent d'affichage comme industrie, afin qu'ils acceptent les conditions sus-mentionnées.

Le prix pour le droit d'afficher doit être augmenté, cela se retrouverait dans l'efficacité de ce moyen de réclame.

Le prix plus considérable empêcherait bien des maisons d'afficher, ce qui ne serait pas un mal! Bien des chemins mènent à Rome, il y a cent façons de faire de la réclame, il n'y a pas rien que les affiches.

Une maison qui n'affiche pas, n'est pour cela pas ruinée, au contraire! La forte somme d'argent que l'on aurait dépensée pour faire faire une affiche et le prix du droit d'afficher, employés judicieusement d'une autre manière, peuvent produire de bien meilleurs résultats que la plus belle affiche.

Nous ne parlons pas ici des affiches de mauvais goût, car les maisons qui se font connaître par de tels moyens se font du tort à elles-mêmes. Nous mentionnerons encore moins les affiches trompeuses, car il est évident qu'il faut peu de temps aux gens pour savoir que la maison tant vantée n'existe sous cette forme que sur le papier.

Il serait intéressant de faire une collection d'affiches*. L'on apprendrait comment le goût du public se forme et même qu'il n'y a rien de nouveau sous le soleil.

*) *Note de la rédaction.* Nous croyons savoir que différentes expositions d'affiches ont déjà eu lieu, par exemple à Bâle et Anvers.

ENCORE HARTUNG.

Après avoir été débouté et condamné aux frais par le tribunal de Coblenze, l'éditeur des Compléments au guide des voyageurs (M. de Hartung) à Munich, fait un dernier effort pour obtenir le paiement de ses créances. A cet effet il envoie la circulaire suivante:

«Nos sommations de payer étant restées sans résultat, nous nous voyons dans l'obligation de vous aviser que, si le paiement de notre créance n'est pas effectué dans le plus bref délai, nous vous le réclamerons par l'entremise de l'office des poursuites.»

Inutile de dire que ce n'est qu'une menace et qu'il faut laisser cette circulaire sans réponse. Nous attirons encore une fois l'attention de nos lecteurs sur le fait que l'office des poursuites de Munich, par lequel Hartung prétend faire rentrer ses créances dues en Suisse, n'aurait pas la compétence de prononcer un jugement.

Dans un cas pareil, il n'y a que le tribunal de l'endroit qu'habite le débiteur qui puisse juger le différend.

Soyons sans crainte, si Hartung avait vraiment l'audace de pousser les choses aussi loin, il serait sûr d'être débouté à Munich, comme il l'a été à Coblenze.

Il n'y a qu'à le laisser venir.

Genève • Hôtels-Office • Genève
18, rue de la Corraterie, 18
International Bureau for Rent, Verkauf und Pacht von Hotels, Gasthäusern und Ex-pensions. Inventar-Aufnahmen. Geprüfetes und geolietes von Hoteliers.
Bureau International pour Vente, Achat et Locations d'Hôtels, Arbitrages, Expertises. Inventaires. Créé et administré par un groupe d'Hoteliers.
Demander le prospectus et les formulaires.

