

Zeitschrift: Schweizer Hotel-Revue = Revue suisse des hotels
Herausgeber: Schweizer Hotelier-Verein
Band: 24 (1915)
Heft: 50

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: 02.04.2025

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



No. 50
BASEL
11. Dezember
1915

SCHWEIZER HOTEL-REVUE

REVUE SUISSE DES HOTELS

No. 50
BALE
11 Décembre
1915

Vierundzwanzigster Jahrgang
Erscheint jeden Samstag
Organ und Eigentum des
Schweizer Hotelier-Vereins

Vingt-quatrième Année
Paraît tous les Samedis
Organe et Propriété de la
Société Suisse des Hôteliers

Die Vereinsmitglieder erhalten das Blatt gratis. Les Sociétaires reçoivent l'organe gratuitement.
Alleinige Inseraten-Aufnahme: **RUDOLF MOSSE**, Annoncen-Expedition, Zürich und Basel. Les annonces sont seules reçues par **RUDOLF MOSSE**, Agence de publicité, Zurich et Bâle.
Alleinige Konzessionärin für den in- und ausländischen Propagandendienst des Schweizer Hotelier-Vereins. Seule concessionnaire du service de publicité suisse et étranger de la Société Suisse des Hôteliers.
INSEKTIONSPREIS: Pro Pettizelle 30 Cts., Anzeigen ausl. Ursprung 40 Cts., Reklamen Fr. 1.25, Reklamen ausl. Ursprung Fr. 1.50. PRIX DES ANNONCES: La petite ligne 30 cts., annonces de l'étranger 40 cts.; réclames fr. 1.25, réclames de l'étranger fr. 1.50.
ABONNEMENT: SCHWEIZ: Jährl. Fr. 10.—, halbjährl. Fr. 6.—, vierteljährl. Fr. 3.50, 2 Monate Fr. 2.50, 1 Monat Fr. 1.25. RUSLAND (inkl. Postzuschlag): Jährl. Fr. 15.—, halbjährl. Fr. 8.50, vierteljährl. Fr. 4.50, 2 Monate Fr. 3.20, 1 Monat Fr. 1.60. **ABONNEMENTS:** (trais de port compris): 12 mois fr. 10.—, 6 mois fr. 6.—, 3 mois fr. 3.50, 2 mois fr. 2.50, 1 mois fr. 1.25. ÉTRANGER
Postcheck- & Giro-Konto No. V, 85 o Redaktion und Expedition: St. Jakobstrasse No. 11, Basel. * * * TÉLÉPHONE No. 2406. * * * Rédaction et Administration: St. Jakobstrasse No. 11, Bâle. * * * Compte de chèques postaux No. V, 85 o
Verantwortlich für Redaktion und Herausgabe: E. Stigeler, Basel. * * * Druck: Schweizerische Verlags-Druckerei G. Böhm, Basel.

Aufnahme-Gesuche.
Demandes d'Admission.

- Mr. Charles Burhop, Directeur, Grand Hôtel des Avants, Les Avants, comme membre personnel.
Parrains: MM. J. Coraj, Directeur, Hôtel des trois Couronnes, Vevey, et G. Wild, Hôtel National, Zurich.
Hr. Emil Hablützel-Frey, Waldhaus in der Hard, Basel 15
Paten: H. G. Wehrle, Hotel Central, und G. Strohl, Hotel des Balances, Basel.
Mr. Emile Nantermod, Directeur, Kurhaus Victoria, Montana 48
Parrains: MM. Louis Antille, Hôtel du Parc, et Alfred Mudry, Hôtel Alpina, Montana.
Wenn innert 14 Tagen keine Einsprachen erhoben werden, gelten obige Aufnahme-Gesuche als genehmigt.
Si d'ici 15 jours il n'est pas fait d'opposition, les demandes d'admission ci-dessus sont acceptées.

Kochkurse der Hotelfachschule
des
Schweizer Hotelier-Vereins
in Cour-Lausanne.

Am 15. Januar 1916 beginnt ein neuer
Kochkurs
mit 1monatiger Dauer, für Damen und Herren.
Auskünfte und Unterrichtsplan durch die
Direktion der Hotel-Fachschule
in Cour-Lausanne.

Cours de cuisine de l'Ecole professionnelle
de la
Société Suisse des Hôteliers
à Cour-Lausanne.

Le 15 Janvier 1916 commencera un nouveau
Cours de cuisine
d'une durée de quatre mois pour dames et messieurs.
Pour renseignements et plan d'enseignement s'adresser à la
Direction de
l'Ecole Hôtelière à Cour-Lausanne.

Neujahrsgratulations.
Seit Jahren hat sich unter unsern Mitgliedern die praktische Sitte eingebürgert, sich durch Leistung eines freiwilligen Beitrages an die Fachliche Fortbildungsschule von den zeremoniellen Neujahrsgratulations zu entbinden. Da diese Gaben dem Tschumi-Fonds

zur Erhaltung und Förderung der Fachschule zufließen, laden wir unsere Herren Kollegen ein, einen beliebig grossen oder kleinen Betrag zu gunsten dieses Fonds an die Redaktion der «Hotel-Revue» (Post-Scheckkonto No. V. 85) in Basel einzusenden.
Die Spender, deren Namen im Organ veröffentlicht werden, betrachten sich dank ihrer Gabe von der Versendung von Neujahrsgratulationskarten entbunden.
Chur, den 1. Dezember 1915.
Schweizer Hotelier-Verein,
Der Präsident: Dr. O. Töndury.

Souhais de Nouvelle-Année.
Depuis des années nos Sociétaires se sont accoutumés à se libérer de l'usage cérémonieux des félicitations du Jour de l'An moyennant le versement volontaire d'un montant quelconque à l'Ecole professionnelle. Ces dons seront versés au Fonds Tschumi pour le maintien et le développement de l'Ecole professionnelle et nous croyons devoir inviter nos chers Collègues à bien vouloir envoyer à la rédaction de l'«Hotel-Revue» (Compte de Chèques postaux No. V. 85) toute somme qu'il leur plaira d'offrir en faveur de cette institution.
Les noms des donateurs seront publiés dans l'organe et ces derniers peuvent, grâce à leur subside, se regarder comme exonérés de l'échange de cartes de félicitations à l'occasion du renouvellement de l'année.
Coire, le 1^{er} Décembre 1915.
Société Suisse des Hôteliers,
Le président: Dr. O. Töndury.

Bis zum 1. Dezember eingegangene Beträge:
Sommes versées jusqu'au 1^{er} Décembre:
Mr. F. Balzari, Hôtel Métropole, Milan Fr. 10.—
Vom 2.—9. Dez. eingegangene Beträge:
Sommes versées du 2 au 9 Décembre:
Hr. J. Bisenz, Dir., H. Margna, St. Moritz Fr. 5.—
Hr. A. Bohrer, City Hotel, Zürich » 10.—
Hr. O. Hauser, H. Schweizerhof, Luzern » 20.—
Hr. F. Kappenberger, H. Adler, Lugano » 5.—
Hr. E. Kottmann, Schützen, Rheinfelden » 15.—
Th. Witzig's Wwe. & Söhne, Bahnhofbauffel Winterthur » 10.—

Stellt Schweizer ein!
In einer Korrespondenz der «Feuille d'avis de Montreux» vom 6. Dezember, die vorwiegend von den Interessenten der Hotelangestellten handelt, wird über die Zunahme des fremden Hotelpersonals in der Schweiz ernstlich Klage geführt und als Abwehrmassnahme die Einführung einer Kopfsteuer vorgeschlagen, die jedem Hotelier zu auferlegen wäre, der in seinem Hause mehr als einen gewissen — im genannten Blatte nicht näher bezeichneten — Prozentsatz Ausländer beschäftigt. Dieser Gedanke ist nicht neu! In Frankreich und Italien spricht man schon seit Jahren von einer solchen Taxe, von der man dort hofft, sie werde das einheimische Element vor einer allzu starken Infiltration durch fremde Arbeitskräfte schützen; aber es ist unseres Wissens das erste Mal, dass in der Schweiz der Ruf nach einer solchen Schutzmassregel ergeht.

Wir hatten vor dem Kriege, es ist wahr, viel zu viel Ausländer in unsern Hotels eingestellt! Wenn zwar in jener Korrespondenz behauptet wird, der geringere Teil — la *mine partie* — der Hotelangestellten in der Schweiz seien Schweizer, der Grossteil also Ausländer, so ist das, gelinde gesagt, eine gewaltige Ueberhebung, die sich durch nichts stützen lässt. Gerade die «Erinnerungsschrift an die Landesausstellung», die der Schweizer Hotelier-Verein kürzlich herausgab, beweist uns klipp und klar die Irrigkeit dieser Behauptung, denn es stunden im Jahre 1912 den 71 Prozent Schweizer Angestellten nur 29 % Ausländer gegenüber. Allerdings immer noch viel genug, um die Befürchtungen des Schweizer Personals zu rechtfertigen, das in dieser ausländischen Konkurrenz eine schwere und immer erster werdende Gefahr für die eigene Existenz erblickt. Man braucht diese Gefahr vielleicht nicht gerade als dringlich zu bezeichnen, in einer Zeit, wo die waffenfähigen Ausländer zur Grosszahl unser Land verlassen haben, muss aber doch den Bestrebungen beipflichten, die daraufhinzelen, der Ueberchwemmung unserer Industrie durch fremde Arbeitskräfte entgegen zu wirken. Ob dieses Ziel indes durch eine Kopfsteuer auf jeden fremden Hotelangestellten erreichbar ist, wie man sie in dem welschen Blatte mit einer bezeichnenden Geste nach dem «deutschen» Personal ventiliert, das ist allerdings eine Frage, die wir nicht bejahend beantworten möchten. Wir halten vielmehr dafür, eine solche Steuer würde unserem Lande Repräsentationsregeln seitens der fremden Staaten eintragen, unter denen all jene Schweizer zu leiden hätten, die aus irgend einem Grunde ihr Brot im Auslande suchen müssen. Dies sind aber durchaus nicht nur solche Angestellte, die gezwungenermassen, etwa aus Mangel an Beschäftigung in der Heimat nach der Fremde ziehen, sondern meistens Leute, die um ihrer Ausbildung, ihrer Vervollkommnung in den Berufe willen die grosse Welt sehen wollen und auch gehen haben müssen. Da neben machen sich gegen eine solche Personensteuer auch noch staatsrechtliche Bedenken geltend! Man wird kaum ein Gesetz gegen die fremde Arbeitskraft erlassen können, nachdem unsere Mitbürger im fremden Lande fast überall die gleichen Rechte geniessen, wie die Eingeborenen selbst, und es wäre ohne Zweifel ein schlechtes Zeugnis für den Kulturzustand unseres Volkes, wenn unsere freie Demokratie ein Gesetz machen würde, das an Rückschrittlichkeit kaum seinesgleichen hätte und deshalb unser unwürdig wäre. Ausserdem glauben wir, die Hotelindustrie sei schon derart mit Steuern und Abgaben überhäuft, dass man ihr kaum noch neue Lasten zumuten kann.

Müssen wir demnach gegen den Gedanken einer Kopfsteuer auf fremdes Hotelpersonal Stellung nehmen, so finden wir anderseits nichts Unrechtes daran, dem fremden Zustrom in unser Gewerbe nachdrücklich entgegen zu wirken. Dazu braucht es aber kein reaktionäres Gesetz, sondern man wird zum angestrebten Ziel noch weit besser durch gute Aufklärungsarbeit gelangen, durch die dem Schweizer Hotelier zur Pflicht gemacht wird, inskünftig wieder mehr schweizerisches Personal einzustellen, das es bisher in vielen Häusern geschah. Ueberredung vermag sicherlich auch in diesem Punkte viel, und wenn an den Patriotismus unserer Hoteliers appelliert wird, so dürfte der gesunden Bestrebung auch

der gewünschte Erfolg blühen. — In unserem Blatte hat es dieserhalb an den nötigen Aufmunterungen und Hinweisen nicht gefehlt, und auch an den Generalversammlungen des Vereins fanden sich immer wieder Redner, die für das Personal schweizerischer Herkunft eine Lanze brachen. Wenn der Erfolg bisher noch nicht besser war, so muss das wohl durch den Umstand erklärt werden, dass derartige Ansichten nicht von heute auf morgen durchdringen. Die Klagen der Angestellten über Zurücksetzung im eigenen Land waren auch vor dem Kriege weniger häufig, da viele Schweizer damals lieber im Auslande konditionierten als in der Heimat, weil sie dort in der Regel besser bezahlte Stellungen fanden. Nun aber zu Beginn des Krieges Hunderte und Tausende zurückkehrten, um ihrer Ehrenpflicht als Vaterlandsverteidiger zu genügen, und jetzt nach der temporären Entlassung aus dem Militärdienst stellenlos zu Hause weilen, wird das Problem dringender Natur und es erscheint nur recht und billig, jetzt in unsern Hotels vor allem Schweizer zu beschäftigen. Dies umsonst, als der fast völlige Stillstand im Fremdenverkehr natürlich auch das Personal stark in Mitleidenschaft zieht und daher mancher Angestellte ratlos ist, wie er seine Familie in Ehren durchbringen soll. Es wird unter solchen Umständen gewiss niemand wundern, wenn da manch tüchtiger Mann die Geduld verliert und über Hintansetzung klagt. Auch ist es nicht jedermanns Sache, ruhig zuzusehen, wenn ihm die Ausländer die guten Stellen vorwegnehmen, während er vielleicht am Hungertuche nagt.

Dazu kommt dann noch ein anderes! Jedem Hotelier ist bekannt, wie schwierig gegenwärtig die Stellung der schweizerischen Angestellten im Auslande ist, welche Anfeindungen sie da und dort manchmal zu erdulden haben. Fast in allen in den Krieg entwickelten Ländern waltet die Tendenz vor, die fremde Arbeitskraft möglichst auszuschalten, nur eigene Leute zu beschäftigen. Da wäre es denn nur eine Selbstverständlichkeit, wenn auch die schweizerische Hotellerie diesen Weg beschreiten würde, um dem heimischen Element einen Ersatz für die verlorenen Auslandsstellen zu bieten. Denn es ist weder logisch, noch gerecht, noch gerade sehr patriotisch, Ausländer zu engagieren, während die Landeskinder arbeitslos zu Hause sitzen. Niemand könnte uns Ungerechtigkeit oder engherziger Chauvinismus vorwerfen, wenn auch wir nach dem Rezept: «Schutz der einheimischen Arbeitskraft» verfahren würden. Man braucht noch lange kein Chauvinist zu sein und kann doch finden, jetzt gehöre die Arbeit und damit das Brot in erster Linie den Schweizern; sollen uns doch in solchen Zeiten die eigenen Leute am nächsten stehen. Damit soll keineswegs etwa gesagt werden, dass fremde Hotelpersonal, das gegenwärtig noch in schweizerischen Häusern arbeitet, sei nun Knall und Fall auf die Gasse zu stellen, um den Schweizern Platz zu machen. Diese Behandlung wäre unbillig und ebenso roh, wie diejenige, die leider mancher Schweizer Angestellte bei Ausbruch des Weltkrieges im fremden Land zu erdulden hatte. Soweit möchten wir indes nicht gehen; aber soviel Einsicht und Verständnis für die Lage des einheimischen Personals darf man von den Hoteliers schon voraussetzen, dass sie bei eintretenden Vakanzen nur noch — oder doch vorzugsweise — Schweizer einstellen. Und

zwar auch in Hotels, die von fremden Direktoren geführt werden.

Wird diesem, in jetziger Zeit gewiss einleuchtenden Grundsatz nachgelebt, so dürften die Klagen über Bevorzugung der Ausländer bald verstummen und die Schweiz hätte es dann auch nicht nötig, der Überblutung des Hotelgewerbes durch fremdes Personal vermittlest einer Kopfsteuer zu wehren, die unserem demokratischen und fortschrittlichen Staatswesen keineswegs zur Zierde gereichen würde.

Eines freilich darf in diesem Zusammenhang nicht unerwähnt bleiben: die Tatsache nämlich, dass vor dem Kriege für gewisse Posten und Chargen nie genügend Schweizer zur Verfügung standen, um das Cadre zu füllen. Es war zwar immer eine grosse Auswahl in Portiers vorhanden; dafür fehlte es aber an Anwärtern für Koch- und Kellnerstellen und hierin liegt auch die Erklärung, weshalb so viele Ausländer in schweizerischen Hotels angestellt fanden, das fremde Element im Verhältnis zum einheimischen während der letzten Jahre so rapid zunahm. Diese Ursache sollte unser schweizerisches Personal nie vergessen, wenn es in Klagen über ungerechtfertigte Zurücksetzung ausbricht, sondern vielmehr danach trachten, auch in diesen Branchen es dem Ausländer gleich zu tun. In Hotelierkreisen ist der Mangel an geeigneten Köchen und Kellnern schweizerischer Nationalität schon seit langem bitter beklagt und nach Mitteln und Wegen gesucht worden, diesem Uebelstand abzuhelfen. Die grosse Wichtigkeit eines starken schweizerischen Koch- und Kellnerstandes drängte sich namentlich in den letzten Jahren auf und deshalb schritt unser Verein zu Verhandlungen mit den Personalverbänden, zwecks Regelung des Lehrplans in unserem Gewerbe, das in mancher Hinsicht noch vieles zu wünschen übrig liess. Diese Verhandlungen führten bekanntlich im Laufe dieses Jahres zu einem Uebereinkommen mit der Union Helvetia, das die Lehrzeit mit allem, was drum und dranhängt, einheitlich regelt und insbesondere den Grundsatz mässiger Lehrgelder aufstellt, damit auch der weniger Bemittelte den Koch- oder Kellnerberuf ergreifen könne, um so dem Uebelstand in Portiers etwas zu wehren.

Es ist zu hoffen, das Abkommen werde die erwarteten guten Früchte zeitigen und der Hotelier in den nächsten Jahren schon die nötige Anzahl tüchtiger Köche und Kellner schweizerischer Herkunft zur Verfügung stellen. Dem gleichen Zwecke dienen ja auch die Fachschulen beider Verbände mit ihren Koch- und Servierkursen. Wenn aber ein wirklich tüchtiger Stamm an Kellnern und Köchen herangebildet werden soll, so müssen auch die Hoteliers — und sie in erster Linie — dabei mitwirken, indem sie durch Annahme von Lehrlingen die Bestrebungen des Vereins unterstützen. Geschieht das allseits nach besten Kräften, so erhalten wir in absehbarer Zeit soviel einheimisches Personal, dass der hohe ausländische Prozentsatz auch im Koch- und Kellnerberuf verschwinden wird, um diese Posten mehr und mehr den Schweizern zu überlassen.

Den Interessen der Hotelier aber wird dadurch nur aufs beste gedient sein!

Anwendung des Sanatorium-Systems zur Neubelebung von Hotelbetrieben.

(Von A. Béha, Lugano.)

Wenn einmal dieser grösste und schrecklichste Krieg, den die Welt jemals gesehen, vorüber ist, dann werden die Nationen Muster halten über den Schaden an Menschenmaterial, den dieser Weltbrand gekostet hat. Ausser den Hunderttausenden von Krüppeln aller Art, die aus dieser grausigen Rundschau hervorkommen müssen, wird sich noch eine andere, in die Millionen zählende Heerschar von Kranken ergeben, denen man auf den ersten Blick keine Wunden noch Gebrechen nachweisen kann, die aber trotzdem schweren inneren Schaden davongetragen haben.

Es sind dies die Nervenkranken; all jene Menschen, denen der jahrelang dauernde Grabenkrieg, mit der beständigen Todesdrohung unter dem fürchterlichen Trommelfeuere der Artillerie die Nerven zerrüttete. Ferner all jene Männer, Frauen und Kinder, denen die Greuel des Krieges, die Explosionen von Fliegerbomben, die Bombardements in Städten und Festungen, die Feuersbrünste, der Anblick verstümmelter Leichen, die Angst vor plötzlichen feindlichen Angriffen das Gemüt verunstaltete. Auch alle jene tausende, die, obwohl sie niemals direkt in Kontakt mit den obgenannten Greueln kamen, die Wirkungen des Kriegszustandes in ihrem Nervensystem spürten: Ueberarbeitete Beamte, überanstrengte Zivilpersonen aller Geschäftszweige, ohne zu reden von denen, für welche der Verlust von Angehörigen oder von Hab und Gut einen vollkommenen Zusammenbruch des Nervensystems zur Folge hatte.

Diese nach Millionen zählende Masse der Nervenkranken wird nach dem Kriege Erholung und Heilung suchen müssen, und zwar in den meisten Fällen auswärts, weit weg von der bisher gewohnten Umgebung, welche ihnen immer wieder die Trauerbilder der vergangenen Monate vor Augen führen würde. Weit weg in einer friedlichen Landschaft, die in-

unflut von allen Schrecken des Weltkrieges, in freien Höhen mit guter Luft und Sonnenschein.

Diese ungezählten Tausende werden in nächster Zukunft das Hauptkontingent der erholungsbedürftigen Fremden bilden, die Ausschau halten nach Orten, in denen sie eine Besserung und Heilung ihres Zustandes erhoffen können. Es folgt daraus, dass die Zahl der eben existierenden Nervenheilstätten bei weitem nicht ausreichen wird, um der Nachfrage zu genügen.

Im Gegensatz zu andern Sanatorien bedingt die Nervenheilstätte wenig Spezialeinrichtungen. Sind die Hauptbedingungen: Freiheit, ruhige, gesunde Lage, in schöner, lärmfreier Umgebung vorhanden, so lässt sich bei geeigneter ärztlicher Assistenz fast aus jedem modernen Hotel eine solche Kuranstalt entwickeln.

Wird die Zahl der nur zu ihrem Vergnügen reisenden Touristen eine Zeit lang voraussichtlich zurückgehen und dadurch die Existenzmöglichkeit gar mancher Hotelbetriebe, namentlich in unsern Hochtalern, in Frage gestellt, so wird die Umgestaltung solcher Hotels in «Hotel-Sanatorien für Nervenkranken» wiederum ungeahnte Aussichten eröffnen. Gewöhnlich wird der Sanatoriumsgast, sei es zu Beginn, sei es während der gesamten Zeit seines Aufenthaltes, oder kurz vor der Rückkehr, durch Verwandte oder Bekannte begleitet und es ergeben sich daher für den Betrieb zwei ganz abgeordnete Kategorien von Gästen, d. h. die wirklichen Patienten und die gesunden Begleiter. Es muss in besonderer Weise für die Ersteren, sowie in gewöhnlicher Weise für die Letzteren gesorgt werden, und hierfür ist ein genaues Zusammenarbeiten der beiden Departements, der ökonomischen Hotelleitung und der ärztlichen Direktion notwendig. Dieses Zusammenarbeiten wird die Hauptschwierigkeit der Umgestaltung eines gewöhnlichen Hotelbetriebes zum Hotel-Sanatorium bilden; doch bei gutem Willen und Anpassung an die Umstände kann diese Schwierigkeit in den meisten Fällen glatt überwunden werden.

Während es Aufgabe der Hotelleitung ist, aus den in der Anstalt angelegten, meist grossen Kapitalien einen möglichst hohen Gewinn zu erzielen, verfolgt die ärztliche Direktion den Zweck, ihren Patienten nicht nur den allerbesten Komfort in bezug auf Wohnung angeheben zu lassen, sondern sie verlangt oft in den Ernährungsvorschriften — *régimes* — solche Leistungen von der Küche in bezug auf Qualität der Speisen, Häufigkeit und Abwechslung in den Mahlzeiten, dass dadurch der ordnungsmässige, rationelle Betrieb ausserordentlich gestört und erschwert wird.

Diese Gegensätze zu einem allgemein geüblichen, humanitären und doch erspriesslichen Ganzen zusammenschmelzen, wird nun die Hauptforderung der neuen Betriebe bilden. Aber das Hotel-Sanatorium, falls es unter erstklassiger ärztlicher Leitung steht, und die örtlichen klimatischen Verhältnisse und die landschaftliche Umgebung soll dem vorgemommenen Zweck entsprechen, hat vor dem gewöhnlichen Hotelbetrieb eine grössere Rentabilitätswahrscheinlichkeit voraus. Während beim reinen Hotelunternehmen die Frequenz und der Erfolg von einer Menge Zufälligkeiten abhängen, vom Wetter, von der Mode, von günstigen oder ungünstigen Kursen des Geldmarktes usw., bleibt sich beim Hotel-Sanatorium der Zudrang der Gäste immer gleich, denn Kranke gibt es immer, und diese Art Klientele reist, wie schon gesagt, nicht zum Vergnügen, sondern aus dem mächtigen Drange, die verlorene Gesundheit wieder zu erlangen, und diesem Verlangen müssen sich alle andern Bedenken unterordnen. Infolgedessen ist das Hotel-Sanatorium nicht an eine sogenannte Saison gebunden, der Kranke kommt und bleibt so lange, bis er eine Besserung seines Zustandes erzielt hat, und da er die Bedingungen, unter welchen diese Besserung eintreten pflegt, meistens zu Hause nicht findet, so kommt er immer wieder, stets hoffend, dass ein erneuter Aufenthalt ihm dauernde Gesundheit bringen wird. Es sind nicht selten in solchen Hotel-Sanatorien Gäste anzutreffen, die daselbst ganze Jahre hindurch wohnen, und je länger der Aufenthalt des einzelnen Gastes dauert, um so mehr wird sich das Endresultat des Patienten bessern. Gewisse, wohl bekannte Hotel-Sanatorien in Davos, Leysin, Vevey etc. sind das ganze Jahr besetzt, was den Betrieb natürlich sehr erleichtert, vereinfacht und Ziffern hervorbringt, welche fabelhaft erscheinen. So konnte ich solche Etablissemments, die bei kaum 90 Fremdenbetten Jahreserinnahmen v. 5—600,000 Fr. aufweisen. Bei solcher oder ähnlicher Frequenz vereinfacht sich der Betrieb insofern, als der Verbrauch an Lebensmitteln Jahr ein Jahr aus fast der nämlichen bleibt, so dass der Hotelier feste Abkommen mit seinen Lieferanten treffen kann, die Bestellungen und Lieferungen in ganz regelmässiger Weise erfolgen, was die Kontrolle wesentlich erleichtert.

Noch einen andern Vorteil hat der Inhaber des Hotel-Sanatoriums. Es herrscht allgemein die Regel, dass der aufzunehmende Patient 14 Tage oder einen vollen Monat seine Pension im voraus bezahlt. Gehört der Gast dem Kindesalter an, oder hat er keine Begleitperson mit sich, so ist es Sitte, dass ein ansehnliches Depot in bar zu Gunsten des Gastes und als Sicherheit in der Hotelkasse deponiert wird. Nehmen wir nun an, es habe sich ein Hotelier oder eine Gesellschaft entschlossen,

infolge der durch den Krieg geschaffenen widrigen Verhältnisse, und in der Hoffnung, bessere Resultate zu erzielen, sein oder ihr Hotel in ein Hotel-Nervensanatorium umzugestalten, nachdem die erforderlichen Gutachten von berufenen Sachverständigen eingeholt und die notwendigen innern Aenderungen vorgenommen wurden, durch genügende Publizität und Schritte bei hervorragenden medizinischen Spezialitäten, die Existenz des neuen Unternehmens bekannt gemacht wurde, wie entwickelt sich dann der Betrieb?

Der Kranke, der meist in einem Zustand grosser seelischer und körperlicher Erschöpfung anlangt, wird vorerst einer absoluten Ruhekur unterworfen. Er kommt in ein verdunkeltes Zimmer, jede Aufregung ist strengstens untersagt, weder Besuche, noch Zeitungen oder Briefe werden erlaubt, die Nahrung besteht anfangs meistens aus Milch, Reis, leichtem Mehlspeisen und Kompott. Die absolute Ruhe, die einfache Ernährung, die gute Luft bewirken dann in kurzer Zeit eine Entspannung der Nerven, die Einförmigkeit der Behandlung und Umgebung erweckt jedoch nach und nach wieder Interesse an den kleinsten Alltäglichkeiten der Existenz, die Lebensgeister regen sich, wieder, und durch vorsichtige allmähliche Zugeständnisse wird der Patient wieder fast normal. Natürlich muss in solchen Anstalten grösstmögliche Ruhe herrschen, laute lärmende Kundgebungen, musikalische Vorführungen, spätes Aufbleiben etc. muss vermieden werden. Auch wird gewöhnlich darauf gesehen, dass die Kranken unter sich oder mit dem Personal so wenig wie möglich über ihren Zustand sprechen; grosse Geduld, viel Takt, sich stets gleichbleibende Höflichkeit und Zuverlässigkeit von Seiten des Wirtes, gepaart mit einem gewissen energischen Auftreten und absolute Uebereinstimmung von Wirt und Arzt sind geboten. Denn bei dem meist gereizten Gemütszustand der Gäste kann eine Massensuggestion leicht vorkommen. Strenge Hausordnung, gewissenhafte Ueberwachung, gefällige Anregung zum Lesen, zu leichten Gesellschaftsspielen, zu kleinen körperlichen Anstrengungen, Gartenarbeiten etc. für die Rekonvaleszenten bilden hier die Aufgabe des Wirtes und Arztes.

Wer nicht eingeweiht ist, wird beim Betreten eines solchen Hotel-Nervensanatoriums kaum bemerken, dass er sich in einer Heilanstalt befindet. Dies alles gilt natürlich für relativ leichte Fälle; schwer kranke Neuroniker dürfen nicht aufgenommen werden, diese gehören in besondere Spezialanstalten.

Man sieht aus diesen kurzen, der Praxis entnommenen Aufzeichnungen, dass der Betrieb eines solchen Sanatoriums nicht allzusehr von demjenigen eines gutgeführten Hotels abweicht, und keine sonderlichen technischen Schwierigkeiten bildet, auch leicht seinem ursprünglichen Zwecke wieder zugeführt werden kann, wenn wieder bessere oder normale Zeiten eintreten.

Es soll diese Anregung keineswegs eine Umwälzung bezwecken oder befürworten, sondern nur einen Fingerzeig für diejenigen bilden, die dem gegenwärtigen Lauf der Dinge völlig ratlos gegenüberstehen. Tatsache ist, dass der Krieg Hunderttausende von Menschen in einen krankhaften nervösen Zustand gebracht hat und dass diesen leidenden Menschen damit eine Wohlthat erwiesen wird, wenn man für sie in unserm schönen Schweizerland jetzt schon geeignete Orte und Häuser zur Erholung und Heilung vorbereitet.

Ein Musterbeispiel von Preisdrückerei.

Wir haben im Laufe dieses Jahres des öfters auf die Zerfahrenheit in der Preispolitik vieler Hotels, sowie auf die schädlichen Folgen hingewiesen, die daraus für die gesamte Hotelindustrie entspringen müssen. Die allgemeinen Gefahren der sog. «Kriegspreise», die von manchen Hoteliers zum grössten Schaden des eigenen Hauses wie der Konkurrenz praktiziert wurden und noch werden, bildete ein oft wiederkehrendes Thema und mehrmals wurde hier vor den Konsequenzen einer Verlustwirtschaft gewarnt, von der lediglich die Gäste profitieren und von der eine Abkehr in normalen Zeiten mit umso ernsteren Schwierigkeiten verbunden sein würde, als das Reisepublikum, erst einmal an die «billigen Jakobs» gewöhnt, sich schwerlich dazu verstehen würde, später wieder höhere Preise zu bezahlen. Allerdings mag in diesem Kriegsjahr die Versuchung ziemlich gross gewesen sein; gar mancher Hotelier wird sich gesagt haben: «Lieber zu niedrigen Preisen ein vollbesetztes, als zu hohen Preisen ein leeres Haus», und so schien die Einrichtung der «Kriegspreise» wie geschaffen, das Publikum zu ködern, der Konkurrenz abspenstig zu machen. Es gab aus diesem Grunde im letzten Sommer manch volles Haus, das früher durch Abwesenheit der Gäste glänzte; aber die Kehrseite der Medaille ist trotzdem die, dass die Kriegspreisheldin um kein Jota besser abgeschlossen, als ihre loyalen Kollegen, im Gegenteil trotz des lebhafteren Verkehrs in ihrem Geschäft noch Geld zusetzen und sich überdies in den Ruf eines unredlichen Geschäftsmannes brachten, dem auf die Finger zu sehen die Kollegen wie die Gläubiger doppelten Anlass haben.

Eines hat uns diese unheilvolle Preispolitik allerdings bereits eingetragen: das Publikum ist anspruchsvoller und zugleich schnitziger geworden; dies ist der ganze fragwürdige Gewinn, den wir der Kriegspreiswirtschaft zu verdanken haben. Zwar sind wir hier den unbilligen Zumutungen der Reisewelt mehrmals nachdrücklich entgegengetreten; wir haben gezeigt, wie unangebracht und unerfüllbar die Forderung nach billigen Pensionspreisen sei, in einer Zeit, wo sämtliche Bedarfsartikel im Ankaufspreise enorm gestiegen, die Zinsen und Steuern höher geworden, die Löhne des Personals und die Unkosten die mageren Einnahmen weit übertreffen. Da sich aber immer wieder billige Häuser finden, deren Besitzer sich an die Vorstellungen besserer Einsicht nicht kehren, so geben sich noch manche Hotelgäste dem Wahne hin, es müsse im Hotelwesen trotz den schlimmen Zeiten doch noch viel Geld verdient werden. Und es ist daher auch kein Wunder, wenn viele Gäste immer anspruchsvoller, um nicht zu sagen — zudringlicher werden, und die Pensionspreise nach Möglichkeit zu drücken suchen.

Mit einem solchen Falle von Preisdrückerei haben wir uns nun heute wiederum zu beschäftigen. Es galt bisher in Hotelkreisen ungefährr als höchster Grad von Unverfrorenheit, wenn irgend ein zukünftiger Gast seine definitive Zusage vom vorherigen Abschluss irgend eines geschäftlichen Handels abhängig machte. So sind uns Vorfälle bekannt, wo ein Zigarrenhändler oder ein Vertreter in Schreibmaschinen in dem und jenem Hotel einen längeren Kuraufenthalt in Aussicht stellten, wenn man ihnen ein paar Milie Slinkatores oder ein Schreibmöbel neuesten Systems abkaufte. Das war immerhin ein Vorschlag zur Güte, eine unverbindliche Offerte, auf die der Hotelier eingehen konnte oder nicht, wenn man natürlich solche Verstösse gegen das Prinzip kaufmännischer Noblesse nie billigen wird. Noch unfeiner aber verdient es bezeichnet zu werden, wenn, wie im vorliegenden Fall, ein Gast zum Mittel grober Täuschung greift, um den Hotelier seinen Zumutungen zugänglich zu machen, und es ändert an dieser Kennzeichnung gar nichts, ob nun der Gast zur Mittelklasse oder zu den sogen. «bessern» Ständen gehört. Ja, wir könnten es einem gewöhnlichen Manne noch eher verzeihen, wenn er den Hotelier hineinzufragen sucht; sobald aber ein Vertreter der grossen Handelswelt unter Vorspiegelung falscher Tatsachen von einem Hotel günstigere Konditionen zu erlangen, d. h. auf den Pensionspreisen zu drücken trachtet, so wird ein solcher Vorgang zur Gewissenlosigkeit, die zum mindesten verdient, öffentlich gebrandmarkt zu werden.

Wir kommen dieser, uns nichts weniger als angenehmen Pflicht durch Publikation der nachstehenden Briefe nach, die uns zu diesem Zwecke von unserer Vereinstleitung zur Verfügung gestellt wurden. Erläuternd bleibt dazu noch zu bemerken, dass in Frage stehender Kurgast, Herr G. Liechti-van Weel, Getreidehändler in Zürich ist. Dieser Grosskaufmann zählte auch schon zu den Wintergästen Graubündens; so stund er im Winter 1912/13 mit den beiden Hotels, auf deren angelegliche Offerten er sich jetzt in seinem Schreiben an das Kurhaus L. bezieht, in Unterhandlung zwecks eines längeren Aufenthaltes und hatte im einen der Häuser im Januar 1913 ein Doppelzimmer im 5. Stock zum Preise von Fr. 36.— ohne Pension gemietet. Von beiden Häusern erhielt damals Herr Liechti Preisangebote, wie wir sie an ersten Hotels eines internationalen Wintersportplatzes gewohnt sind. — Als er nun diesen Winter das Kurhaus L. um Offerten anging, sah er sich offenbar in seiner Erwartung auf «Kriegspreise» enttäuscht, da das Hotel auch während dieser kritischen Zeit an seinem üblichen Tarife festhielt; um daher das Kurhaus zu Konzessionen zu veranlassen, schreute sich der Herr nicht, wider besseres Wissen der Hotelleitung zu schreiben, die beiden andern und grösseren Häuser hätten ihm weit günstigere Bedingungen gestellt. Damit versuchte er, auf die Leitung des Kurhaus L. einen unzulässigen Druck auszuüben, indem er annahm, diese werde ihre Preise sofort herabsetzen, wenn glaubhaft gemacht werde, dass andere, ebenso renommierte Etablissemments ihre Gäste zu noch vorteilhafteren Konditionen aufnehmen. Indes hat sich Herr Liechti dieses Mal in seiner Berechnung gewaltig geirrt; der Hotelier ging nicht auf den Leim, sondern betrachtete es als Pflicht, seine Berufsorganisation über die Angelegenheit zu unterrichten und eine Untersuchung zu veranlassen. Diese hat dann ergeben, dass die Offerten, auf die der Herr abstellt, wie schon gesagt, um drei Jahre zurückliegen und im Gegensatz zu seinen Behauptungen Preise vorsehen, wie sie an erstklassigen Wintersportplätzen die Norm bilden.

Dies vorausgeschickt, lassen wir nun den für unsere Leser gewiss recht interessanten Briefwechsel für sich selbst sprechen:

Zürich, 15. November 1915.

Herrn Kurhaus L.
Ihr Gehehrtes vom 25. p. bestens verdankend, bedaure ich sehr, aus solchem konstatieren zu müssen, dass Sie mir die Höchstepreise proponiert haben. Meine beiden Freunde, Herr Isler und Hr. W. Koch aus hier, die zu ihrer langjährigen Kundschaft zählen, sind ebenfalls der Ansicht, dass Fr. 50.— pro Tag inklusive alles und mit Bad raisonabel wäre.
Diese Preisliste ist mir sowohl von haus, als vom Grand Hotel proponiert.

**Hotel- & Restaurant-
Buchführung**
Amerikanisches System Frisch.
Lehre amerikanische Buchführung
nach meinem bewährten System durch
Unterrichtsbücher. Hunderte von An-
erkennungsschreiben. Garantieren für den
Erfolg. Verlangen Sie Gratis-
prospekt. Prima Referenzen. Richte
auch selbst in Hotels und Restau-
rants Buchführung ein. Ordre ver-
nachlässigte Bücher. Gehe auch nach
auswärts.
Alle Geschäftsbücher für
Hotels auf Lager.
H. Frisch, Zürich I
Bücherexperte (134)

**Unsere
verehrten Leser**
sind gebeten, die Inserenten
unseres Blattes zu berück-
sichtigen und sich bei An-
fragen und Bestellungen
stets auf die
Schweizer Hotel-Revue
zu beziehen. *

MONTREUX
**A vendre
ou à louer
bel HOTEL**
de construction moderne,
bien situé, avec restau-
rant et café. Conditions
très favorables. S'adr. à
Herren & Gnerchet,
10, Rue Petitot, Genève.

**SCHWEIZER
HOTEL-REVUE
BASEL**
Offizielles Organ u. Eigentum
d. Schweiz. Hotelier-Vereins
Die „Hotel-Revue“
eignet sich hauptsächlich
für Inserate, betreffend:
Beleuchtungs-, Heizungs-
Wasch- und Closet-Anlagen
Personen- u. Gepäckzüge
Speisebereitungsmaschinen
Silber-, Porzellan-, Glaswaren
Lebensmittel, sowie Getränke
Ameublements sowie Tapeten
Teppiche, Vorhänge, Lingerie
Küchen- u. Keller-Utensilien
Kauf, Verkauf und Pacht von
Hotels, Pensionen, Kurhäuser
Stellen-Gesuche und Offerten

Hotelbuchführung
Abschlüsse, Nachtragungen, Neueinrichtung,
Inventuren, Ordnen vernachlässigter Buch-
haltungen, Revisionen, besorgten gewissenhaft
Albertine Bär & Emil Hohmann
(457) Bücherexperten
Telephon 6392 Zürich II Steinhaldenstr. 62
Kommen auswärts. Sämtliche Bücher vorräthig.

Suisse français, non mobilisable,
DIRECTEUR
d'un grand hôtel en France, fermé pour cause de guerre,
cherche direction ou gérance. Il est spécialement
recommandé par le propriétaire et peut fournir caution-
nement. S'adresser sous chiffre B. E. 5792 à
l'Agence de publicité Rudolf Mosse, Bâle. (618)

Man spart
Kosten, Zeit u. Arbeit
durch Benutzung unserer Annoncen-Ex-
pedition, selbst wenn es sich nur um eine
Gehalts-Anzeige, ein Gesuch oder ein
Angebot handelt, das in einer oder mehreren
Zeitung veröffentlicht werden soll.
Annoncen-Expedition Rudolf Mosse
Zürich Basel
Limmatquai 34 Aeschenvorstadt 50
Telephon Nr. 660 Telephon Nr. 2164

**NEUCHÂTEL
PERRIER**
SAINT-BLAISE
HORS CONCOURS
MEMBRE DU JURY
BERNE 1914.
(323)

Neuhausen am Rheinflall.
An günstiger Lage, mit Aus-
sicht auf den Rheinflall, ist ein
HOTEL II. Ranges
mit ca. 28 Betten, Restaurations-
lokalitäten u. gr. Gartenanlagen
zu verpachten.
Auskunft erteilt: **E. Kummer-Ott, Neuhausen.** (637)

**Internationales Institut
für das
Hotelbildungswesen
in Düsseldorf**
Dauer des Studiums: 4 Semester
Neuaufnahme der Studierenden: Mitte April.
Vorlesungsverzeichnisse versendet das
Städtische Schulamt in Düsseldorf.
Der Oberbürgermeister. (136)

Zur Aufklärung
Aber die Zwecke und Ziele unserer Annoncen-
Expedition, über die Art und Weise, wie wir jedem
Einzelnen bei Aufgabe von Annoncen von Nutzen sind,
darüber sind viele Kreise nicht genügend aufgeklärt.
Wir übernehmen die Verlegung von Annoncen an
alle Zeitungen und Zeitchriften des In- und Auslandes
zu Originalpreisen. Unsere Vermittlung ist kostenlos, er-
spart Zeit und Arbeit, und der Inserent bezahlt an uns
feinestfalls mehr als bei den Blättern direkt. Will jemand
in der Annonce mit feinen Damen nicht hervortreten,
dann nimmt unser Bureau die einlaufenden Offerten unter
Coffre entgegen und liefert sie dem Auftraggeber aus.
Auch beraten wir den Inserenten in bezug auf die Wahl
der Zeitungen und die Abfassung des Anzeigenentwurfes.
Sobald empfindet es sich, bei Aufgabe von Anzeigen
jeder Art, Perleuten, Stellen, Kandidat- oder Selbstver-
leumdungen, Familien-, Verkaufs- und Vermietungsanzeigen,
sich stets an unsere Annoncen-Expedition zu wenden.
**RUDOLF MOSSE
ANNONCEN-EXPEDITION**
ZÜRICH BASEL
Limmatquai 34 Aeschenvorstadt 50
Telephon Nr. 660 Telephon Nr. 2164

„FIDES“
Revisionen
Buchhaltungs- und Betriebsorganisationen
Liquidationen, Sanierungen
Vermögens-Verwaltungen
Konstituierung von Aktien-Gesellschaften
im In- und Auslande (32)
Bildung u. Leitung von Syndikaten
Beratung in Steuer- und Beteiligungs-Angelegenheiten
Treuhand-Vereinigung
Zürich I, Bahnhofstrasse 69
Absolut unabhängiges Institut
Telegramme: „Fides“, Telephon 102,87

**Die Mitglieder des
Schweizer Hotelier-
Vereins**
sind gebeten, bei Deckung
ihres Bedarfs die Inseren-
ten der „SCHWEIZER HO-
TEL-REVUE“ zu berück-
sichtigen und sich bei allen
Anfragen u. Bestellungen
auf das Vereinsorgan
zu beziehen.

Hotel zu verkaufen.
Aus Alters- und Gesundheitsrücksichten ist ein viel besuch-
tem Fremdenplatz ein gut eingeführtes Hotel mit 28 Betten und
gangbarer Jahreswirtschaft auf Frühjahr 1916 zu verkaufen.
Kaufpreis Fr. 95,000.—, günstige Gedinge. Sichere Existenz,
für tüchtige Fachleute. Weitere Auskunft erteilt der Beauftragte
Hug Gerber, Notar, Thun. (565)

Daily Mail
CONTINENTAL EDITION
Gives all the News Many Hours in Advance of any
other English Journal circulating on the Continent.
Head Office: 36, Rue du Sentier, PARIS.
(136) (33)

Tüchtiger, erfahrener
HOTELIER Mg (638)
Ende der 30er Jahre, militärfrei, mit eigenem
vorteilhaft bekannten Saisongeschäft (ca. 100
Betten), sucht während der Dauer des Krieges im
In- oder Ausland Posten als **Direktor** oder **Chef de
Réception** unter bescheidenen Ansprüchen. Ia. Referenzen.
Geü. Offerten unter Chiffre Z. P. 5665 an Rudolf Mosse, Zürich.

Zwischen
**Publikum
und Zeitung**
den Verkehr zu erleichtern — und für beide Teile
ausbringend zu gestalten — ist die Aufgabe unserer
Annoncen-Expedition. Über eine Anzeige aufzugeben
hat, erhält kostenfrei zuverlässige Auskunft über die
für seinen Zweck geeigneten Blätter, über rich-
tige Abfassung und auffällige Ausstattung seiner
Annoncen. Wir berechnen lediglich die gleichen Preise
wie die Zeitungen selbst. Wer seinen Namen in
der Anzeige nicht nennen will, kann die Offerten an
unsere Firma adressieren lassen. Diese stellt
ihm die Briefe uneröffnet unter Wahrung streng-
ster Diskretion zu. Unser Institut bietet dem
Inferenten eine Ersparnis an Kosten, Zeit
und Arbeit schon bei dem kleinsten Auftrag.
**Annoncen-Expedition
Rudolf Mosse**
Zürich Basel
Limmatquai 34 Aeschenvorstadt 50
Telephon Nr. 660 Telephon Nr. 2164

Molkerei mit Café
mit Tennisplätzen und Golfplätzen, mitten im Kurpark gelegen,
wegen Zuhausesetzen des bisherigen Pächters, ab 1. Januar 1916
zu verpachten. Bedingungen gegen 50 Pfg. **Städtische
Kurverwaltung, Bad Homburg v. d. Höhe.** (641)

Zu pachten gesucht (64)
mit Vorkaufrecht ein lebensfähiges Hotel oder Fremdenpensionat,
in einer Stadt der deutschen oder franz. Schweiz. Eigenkapital
u. Referenzen zur Verfügung. Offerten unter Ch. Z. E. 5730
an die Ann-Exped. Rudolf Mosse, Zürich, Limmatquai 34.

**Wotan
G**
Die neueste
elektrische
Glühlampe
Erhältlich bei
Elektrizitätswerken und Installateuren.

SIEMENS-SCHUCKERTWERKE, ZÜRICH.
**WEINHANDLUNG
LENDI & Co., St. Gallen u. Chur**
liefern die besten (451)
Veltliner Flaschenweine, Tiroler Spezial, St. Magdalena,
Malanser Eigenbau, Maienfelder, Churer Beerli.
Landesaussstellung in Bern 1914: Für Bündner Rheinwein
Goldene Medaille.

SWISS CHAMPAGNE
La plus
BOUVIER
ANCIENNE MAISON SUISSE
Fondée en 1811, à Neuchâtel (137)
EXPOSITION DE BERNE 1914
MÉDAILLE D'OR
avec félicitations du Jury

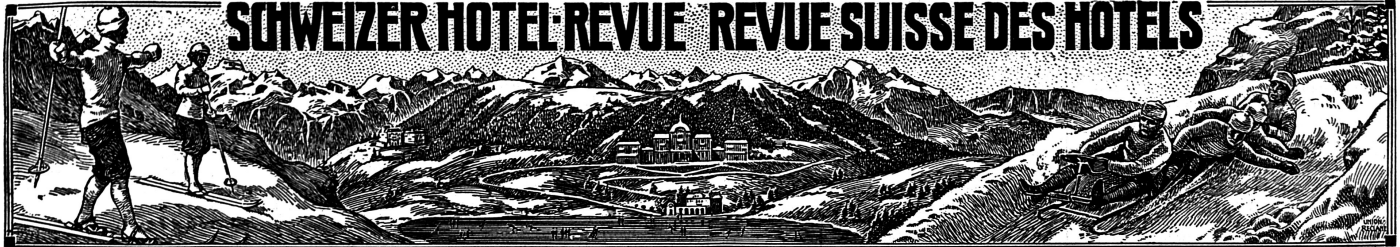
Wer Beleuchtungs- oder
Heizungsanlagen od.
Closeiteinrichtungen
in Hotels, Pensionen, Kur-Anstalten
oder Sanatorien besorgt, inseriert mit
Erfolg in der in Basel erscheinenden
Schweizer Hotel-Revue
: Offizielles Organ des Schweizer Hotelier-Vereins. :

**HOTEL-DIREKTOR
gesucht**
für ein grosses Haus der Zentralschweiz. Muss
Schweizer sein. Eintritt Frühjahr. — Offerten unter
Chiffre W 3554 Lz an die Schweiz. Annoncen-
Expedition A.-G. H. & V., Luzern. (632)

Kurmusik.
Holländisches Solisten-Orchester (Bestzung: Piano,
2 Violinen, Cello und Bass), ab 1. Januar frei, zurzeit Café
Luxemburg, sucht Engagement. Internationales Repertoire.
Erste Kräfte. Off rien an S. Bergmann, Kapellmeister,
Café Luxonburg, Zürich I. (643)

SERVIETTES
Leinenimitation
von Fr. 4.50 bis
Fr. 13.— per mille
**Schweiz. Verlags-
Druckerei G. Böhm**
Basel

Schweizerische Aktien-Gesellschaft
Bamberger, Leroi & Co., Zürich
Fabrik sanitärer Wasserleitungsartikel
Badewannen, W. C., Waschtische, Urinals,
Bidets etc.; Spezial-Modelle für Hotels. (125)



Vivre sur un bon pied.

Les effets et les conséquences de cette malheureuse guerre mondiale se font toujours plus sentir dans notre pays et comment, par ci par là, de soulever de très singulières appréciations et de légitimes appréhensions. Il est vrai que, depuis des mois déjà, la crainte de voir notre petit Etat entraîné dans le tourbillon de la guerre s'est évanouie de notre horizon politique et que l'on doit constater d'un cœur allégé et joyeux que de ce côté aucun danger ne nous menace plus.

Il en est par contre tout autrement dans le domaine économique. C'est là que les probabilités de développement futur se trouvent encore cachées dans des nymphes obscures, et, lors même que toutes les sombres prévisions ne se réaliseraient pas, nous marchons cependant vers des temps excessivement sérieux et graves, qui renferment dans leurs secrètes profondeurs des difficultés dont on ne doute nullement.

On serait pourtant en droit de croire que notre dépendance économique vis-à-vis de l'étranger ne peut plus s'aggraver, mais certains indices et courants d'idée, de même que certaines apparitions inattendues, nous invitent à ne pas considérer cette période de décadence commerciale comme arrêtée, car elle ne sera de longtemps pas encore terminée.

Pour appuyer nos craintes sérieuses à ce sujet, nous avons en particulier la certitude que plus la guerre aura de durée, plus l'abîme entre les grandes nations civilisées se creusera et, de par cela, l'Europe sera en danger, pour des dizaines d'années, d'être séparée en deux camps économiques irréconciliables. La guerre économique éclatera, de ci de là, comme signe de ralliement; la Quadruple-Entente comme les Empires centraux se complairont d'élever des barrières commerciales pour leurs ennemis; ce qui au commencement de la guerre ne faisait que de s'entrevoir, menace de se transformer en maladie chronique des peuples.

En Allemagne et en Autriche de sérieuses démarches se font entre les deux Etats pour créer entre eux une union douanière; l'Angleterre luoivoie en ligne directe vers l'introduction d'un système douanier prohibitif, et a soumis tout un grand nombre d'articles d'importation très importants à une taxe très lourde, et escompte, cela sans dire, d'imposer par la suite une association plus étroite des quatre Etats de l'Entente, pour porter par des restrictions douanières un coup de Jarnac aux mesures analogues des Empires centraux.

Ces mesures ne sont assurément pas encore entrées dans la réalité comme exécution; il ne s'agit pour le moment que d'études provisoires du problème; mais ces simples discussions font déjà connaître l'immense danger futur qui est d'une importance capitale pour l'avenir économique des petits Etats neutres européens. Car il est certain que ces petits Etats auront toutes les peines du monde à conserver leur indépendance économique, si la monstrueuse guerre douanière des grandes puissances arrive un jour à prendre pied. Ils seront tôt ou tard aussi forcés à prendre position, ou à se déclarer pour l'un ou l'autre des groupes, pour ne pas tomber entre deux chaises et risquer d'y être écrasés. Ce n'est pas sans doute une perspective très agréable pour ces petits Etats libres et jaloux de leur indépendance.

Nous n'en sommes cependant pas encore là, peut-être aussi se trouvera-t-il dans cette pauvre Europe, délaissée aujourd'hui de tous les dieux, encore des hommes d'Etat ou des diplomates qui réussiront à procurer une paix durable, amenant une réconciliation générale des peuples, et qui, par cela, pourra, une fois pour toutes, faire disparaître le fantôme d'une guerre économique menaçant d'avoir une longue durée.

Quoiqu'il en soit, nous ne devons pas nous faire illusion à ce sujet et croire que nous ne sommes pas à la veille de temps très sérieux; en conséquence nous ne devons pas perdre de vue tous les événements ayant une portée économique qui se feront jour dans les pays belligérants. La position que nous avons à prendre, ne peut être naturellement que l'observation de la plus stricte neutralité; car un petit pays encerclé comme la Suisse, qui est tributaire de tous les pays voisins pour ses importations et ses exportations, ne peut se lier les mains ni à droite ni à gauche, s'il ne veut pas en même temps courir le danger de perdre son indépendance politique. Lors de la fixation nouvelle des rapports économiques en Europe, la Suisse, comme important Etat commercial et industriel, ne pourra

pas se tenir à l'écart, mais devra aussi jeter son mot dans la balance. En attendant, cette influence aura lieu dans l'esprit de la réconciliation et de la cordiale amitié envers les peuples voisins, avec tous lesquels nous désirons avant tout vivre en bons rapports. Nous devons aussi accorder toute notre entière et pleine confiance à nos Autorités supérieures, afin qu'elles cherchent à maintenir et à développer ces rapports de bonne amitié, sans pour cela porter atteinte en quoique ce soit à nos droits et à notre liberté. Mais, en tout cas, nous ne nous laisserons jamais attirer dans aucune union douanière qui pourrait nous attirer de la partie adverse des représailles ou des mesures prohibitives; déjà pour ce puissant motif: que tous nos intérêts tendent à nous obliger à rester sur un bon pied comme relations futures avec toutes les nations civilisées.

La nécessité d'entretenir des rapports cordiaux avec tous les Etats voisins se présente particulièrement aussi pour nous au point de vue de l'industrie des hôtels.

Nous avons pu nous convaincre par la dernière saison estivale, que le public des touristes suisses, aussi bien qu'il fût accueilli et traité par les hôteliers, est loin de pouvoir parfaire et alimenter convenablement le rendement nécessaire à l'hôtellerie suisse, mais qu'il est bien plutôt impossible à cette dernière de pouvoir se tirer d'affaires sans le concours du tourisme étranger. Le cri: «La Suisse aux Suisses!» qui, au petit bonheur du: «Enfin, nous sommes chez nous!» fut exprimé ici et là à la légère, est par cela complètement déplacé, et prouve le peu de compréhension de la situation des hôteliers, comme aussi de celle des intérêts des différentes branches industrielles dont le succès et la bonne marche dépendent du tourisme étranger.

Une bonne partie, et non la moindre de notre peuple pourrait bientôt mendier son pain avec l'application d'une pareille maxime, pendant que les concurrents étrangers dans l'industrie du tourisme tiraient tous cape de notre éternelle bêtise chraivine. On doit en général prendre son bien où il se trouve et d'où il arrive, et comme le tourisme étranger donnait avant la guerre du travail à cent mille bras, et de par cela, procurait du travail et du pain au peuple, il doit quand même être quelque chose de: «Bon et de bien», et on doit à l'avenir le cultiver et chercher si possible à attirer beaucoup d'étrangers chez nous. Car ce sont précisément eux qui, en première ligne, font fructifier notre vie économique en venant habiter et peupler nos hôtels pour étrangers et nos stations climatiques, en y dépensant des centaines de millions, et ils favorisent en outre l'entrée dans leurs pays des meilleurs produits de notre commerce et de nos industries nationales. Donc, si après la guerre une réglementation nouvelle des rapports économiques entre les Etats belligérants avait lieu, si de nouveaux traités de commerce et d'autres conventions devaient être conclus, il ne faudrait pas que les sympathies pour tel groupe de puissances ou tel autre prennent le dessus, ni que le bien-être de certains groupements industriels pèse plus que les autres dans la balance, comme cela a été le cas très souvent; il faut au contraire que les intérêts si importants de l'industrie hôtelière soient aussi pris en considération. Ils exigent impérieusement que le principe de neutralité soit observé et maintenu dans la guerre économique à prévoir entre les deux groupes de puissances, guerre qu'il sera difficile d'éviter.

L'industrie hôtelière ne saurait se développer dans la mesure nécessaire assurant le bien-être général de notre peuple, sans qu'ils nous viennent des visiteurs de tous les pays civilisés. Il est donc pour le moins étrange et en tout cas peu prévoyant de dire, — comme il a été publié dernièrement dans un journal suisse dont nous taïrons le nom par politesse, — que nous n'avons aucune raison de nous mettre en bons termes avec les Empires centraux en vue de cette guerre économique, dont nous sommes menacés, et qui déjà se lève à l'horizon de l'Europe. Une pareille imprévoyance se vengera amèrement sur toute notre organisation économique, si elle venait à se généraliser; mais qui en pâtirait le plus? en tout premier lieu, ce serait l'industrie hôtelière. Il est donc de notre devoir de caractériser et de combattre comme ils le méritent de semblables égarements; il n'y a rien de plus évident pour le peuple suisse tout entier, que d'être et d'entretenir de bons rapports avec tout notre entourage, aussi bien avec les Empires centraux qu'avec les Etats de la Quadruple-Entente.

Des transactions commerciales dans la vie civile.

La fidélité au devoir et la foi en la parole donnée sont les signes distinctifs des procédés commerciaux de tout honnête négociant, et sont encore toujours les jalons fondamentaux de toute transaction de bonne foi dans la vie sociale. Si la loi reconnaît encore comme valables les marchés verbaux, on peut sans doute bien croire que les marchés conclus par promesse réciproque donnée par serments de mains sont encore les meilleurs.

Les affaires commerciales sont en attendant tellement multiples et compliquées, que chaque transaction importante ne peut être conclue par un marché verbal, pour le cas surtout où il s'agirait de contrats importants et qu'il soit question pour ceux-ci d'une longue durée d'exécution, attendu que de pareilles transactions pourraient facilement sortir de la mémoire. Un contrat de vente stipulé par écrit confirme le consentement des deux parties qui sont attachées par un intérêt commun. Elle arrête la fixation d'un délai limité ou illimité, et doit prévoir toutes les possibilités pouvant se présenter, aussi loin que l'entendement humain peut les comprendre.

On pourrait donc se figurer que le contrat de vente par écrit soit le meilleur des procédés vu que les deux parties contractantes sont tombées d'accord sur les conditions du marché; mais bien trop souvent c'est le contraire qui est vrai. Il n'est pas rare que des contrats de vente soient effectués qui, immédiatement après avoir été conclus, mènent une vie tranquille et contemplative dans un coffre-fort, ou bien soient associés ou incorporés à d'autres documents. Pourvu que l'acte de cette sorte se réalise sans encombre, la rédaction la plus superficielle peut rester sans conséquences fâcheuses, et sans qu'on y change la moindre chose.

De pareilles conventions sont satisfaisantes et même réjouissantes; mais la valeur ou l'insuffisance du contrat ne s'y voit pas clairement. Il peut même arriver qu'une convention qui porte des avantages spéciaux pour l'une des parties contractantes soit la raison pour la maintenir et pour la faire observer strictement. La valeur ou l'insuffisance d'un contrat n'atteint sa vraie importance que dans le cas où des interprétations différentes pourraient se présenter, et que le texte du contrat soit examiné avec soin pour établir les règles qui feront loi. Du nombre des procès qui sont continuellement en cours, il ressort assez souvent que la plupart des contrats contiennent des défauts ou des lacunes, propres à provoquer des dissensions.

Les raisons en sont de nature différentes. En premier lieu on conclut souvent des contrats avec des voyageurs de commerce qui présentent par ordre de leurs maisons des contrats imprimés à l'avance, contrats renfermant des clauses qui sont stylées de telle façon que même le plus rusé des connaisseurs ne trouve rien à y objecter dans une rapide lecture. Les observations qui pourraient être soulevées sont mises à l'arrière-plan par des explications et des assurances orales; explications qui, plus tard, se révèlent souvent comme tout à fait inefficaces ou sans valeur.

De pareils contrats comportent déjà lors de l'impression les germes de futures discussions. Il est généralement désagréable aux représentants de ces maisons d'établir un contrat particulier. Et comme il leur manque généralement les pleins pouvoirs de conclure en toute indépendance un contrat libre, ils se basent alors sur le contrat imprimé qui a presque toujours la forme d'un bulletin de commandes. Il n'arrive que trop souvent à ces représentants de détourner, pendant la lecture du contrat, l'attention sur la teneur exacte jusqu'à ce que le contrat soit signé. Ils se servent pour cela de telle ou telle belle promesse ou assurance. Il est évident qu'ils procèdent ainsi, vu que le refus d'un contrat obtenu par des moyens douteux pourrait enlever au voyageur une affaire, c'est-à-dire le fruit de ses peines. C'est seulement, quand l'hôtelier qui a signé en toute bonne foi le contrat, n'en trouve pas la réalisation qui en attendait ou espérait, que ses yeux s'ouvrent à l'évidence, quand il l'étudie une seconde fois de plus près et plus soigneusement. Il constatera alors qu'il n'a pas réfléchi assez mûrement sur tel ou tel point essentiel. Mais, là où la bonne foi est trompée, il n'y a plus que la loi qui puisse protéger le droit. Alors il faudra que l'hôtelier qui n'est pas versé en la matière s'adresse à l'avocat ou à l'agent d'affaires qui lui accepte avec empressement la défense de son

client avec tout le litige comme une bonne affaire — avant tout pour lui. Il ne faut pas oublier que l'avocat, qu'il gagne ou qu'il perde son procès, ne subit jamais de pertes. Le proverbe qui dit: que le plus mauvais arrangement vaut mieux que le meilleur des procès, agit trop peu sur le sentiment de justice de la partie qui se sent lésée, pour qu'il ne lui soit pas possible de laisser parler la sagesse prudente. Car, parmi beaucoup de contrats semblables, le succès espéré ne se présentera que rarement pour le profit de la partie lésée.

Si l'hôtelier voulait bien tirer de sa propre expérience ou de celle de ses collègues les conséquences évidentes, il arriverait de lui-même à se détourner de l'affaire la plus avantageuse qui lui est offerte sous la forme de contrat imprimé qui ne provoque que trop souvent et avec raison une certaine méfiance. Un hôtelier auquel il arrive souvent de faire des conventions commerciales devrait posséder déjà par expérience les qualités nécessaires pour la rédaction correcte d'un contrat. Il saura donc rédiger un contrat en bonne forme, et il fera en cette occurrence preuve de prudence et de prévoyance, et possèdera aussi la faculté de comprendre les cas les plus compliqués, et de prévoir toutes les possibilités futures pendant qu'il négocie verbalement. Un hôtelier qui, par contre, manque d'expérience ou ne se sent pas sûr, est toujours disposé à saisir la main secourable du juriste. Il aspire à voir de son côté tous les paragraphes de la loi dans le litige qu'il prévoit et qu'il craint. Un conseiller qui connaît le droit et qui sait conduire des procès, l'encouragera même sans le vouloir dans cette façon d'agir, quoique ce soit au détriment de celui qui recherche ses conseils.

Un contrat qui a pour but de diriger sûrement des affaires commerciales doit être avant tout conçu dans l'esprit commercial; il doit faire voir à grands traits et par un texte très clair les intentions des parties contractantes, et doit être dégagé de toutes adjonctions et détails superflus qui ouvriraient une porte très large à un artiste interprète qui surviendrait plus tard. Par cela on ne veut naturellement pas dire que des stipulations importantes puissent manquer ou puissent faire défaut, et que le contrat en somme soit rédigé à la légère; au contraire, un contrat court et clair demande l'emploi de plus de peines et de perspicacité qu'un contrat où les mots abondent.

C'est là qu'il importe justement qu'aucun mot ne soit de trop, mais aussi qu'il n'y ait pas un mot de trop peu. De pareils contrats qui fixent en termes courts et par des phrases bien choisies les traits principaux occasionnent, l'expérience le prouve, bien peu de procès.

Des interprétations ou des opinions différentes ne se présenteront guère sur les points principaux et l'accord sur des questions secondaires ou subsidiaires qui pourraient faire surgir des difficultés, se fera plus tard facilement, à mesure que les contestations pourraient se présenter. Ces contrats supportent facilement d'être contrôlés par des avocats ou par des juges, à conditions toutefois que ceux-ci aient suffisamment de contact avec la vie sociale pour qu'ils puissent saisir le sens de la convention sans difficulté, ni hésitation. En tout cas des conventions de ce genre s'interprètent facilement, même au cas peu probable où des discussions se présenteraient.

Dans des contrats qui sont conclus avec des fournisseurs ou avec des maisons à l'étranger, le lieu où l'ordre doit s'exécuter a souvent provoqué des plaintes amères. Dans un litige pareil l'hôtelier n'était pas attaqué dans son domicile légal, mais dans celui de la maison contractante; de même l'hôtelier ne pouvait attaquer cette maison contractante qu'en son lieu réel de domicile. D'un côté, le manque de connaissance des lois étrangères et de la procédure à l'étranger, de l'autre côté, la nécessité inévitable de confier le procès à un représentant diplomatique étranger ont souvent été des motifs pour faire abandonner le litige. La maison plaignante par contre qui, en concluant le marché, s'est réservée le domicile juridique de son propre pays, trouvera la procédure bien plus simple et plus commode; le contrat, en effet, aura presque toujours été tourné ou rédigé de telle façon qu'elle remportera la victoire.

Il n'est pas rare non plus qu'une maison étrangère escompte à l'avance que la partie défendant croyant qu'on ne pourrait pas l'attaquer à l'étranger, non seulement ne choisit pas d'avocat pour son affaire, mais qu'elle ne se soucie nullement du cours que prend le procès. Ce qui a souvent pour conséquence que l'issue d'un procès ne procure qu'un jugement par défaut.

