

Zeitschrift: Schweizer Hotel-Revue = Revue suisse des hotels
Herausgeber: Schweizer Hotelier-Verein
Band: 25 (1916)
Heft: 34

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: 15.03.2025

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



Fünfundzwanzigster Jahrgang
Erscheint jeden Samstag

Organ und Eigentum des
Schweizer Hotelier-Vereins

Vingt-cinquième 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-Annahme: **RUDOLF MOSSE**, Annoncen-Expedition, Zürich und Basel.
Alleinige Konzessionärin für den in- und ausländischen Propagandienst des Schweizer Hotelier-Vereins.
INSERTIONS-PREIS: Pro Petitzeile 30 Cts., Anzeigen ausl. Ursprungs 40 Cts., Reklamen Fr. 1.25, Reklamen ausl. Ursprungs Fr. 1.50

Les annonces sont seules reçues par **RUDOLF MOSSE**, Agence de publicité, Zurich et Bâle.
Seule concessionnaire du service de publicité suisse et étranger de la Société Suisse des Hôteliers.
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. AUSLAND (inkl. Portozuschlag): Jährl. Fr. 15.—, halbjährl. Fr. 8.50, vierteljährl. Fr. 4.50, 2 Monate Fr. 3.20, 1 Monat Fr. 1.60.

ABONNEMENTS: SUISSE: 12 mois fr. 10.—, 6 mois fr. 6.—, 3 mois fr. 3.50, 2 mois fr. 2.50, 1 mois fr. 1.25. ÉTRANGER (frais de port compris): 12 mois fr. 15.—, 6 mois fr. 8.50, 3 mois fr. 4.50, 2 mois fr. 3.20, 1 mois fr. 1.60.

Postcheck- & Giro-Konto No. V, 85 • Redaktion und Expedition: St. Jakobstrasse No. 11, Basel. • Verantwortlich für Redaktion und Herausgabe: E. Stigeler, Basel.

TELEPHONE No. 2406. • Rédaction et Administration: St. Jakobstrasse No. 11, Bâle. • Compte de chèques postaux No. V, 85 • Druck: Schweizerische Verlags-Druckerei G. Böhni, Basel.

AVIS

Fachschule

des
Schweizer Hotelier-Vereins in Cour-Lausanne.
Gegründet 1892.

- Eröffnung der Kurse:**
- a) Allgemeiner Hotelfachkurs mit 8 monatiger Dauer, für interne Zöglinge, Eröffnung am 15. September;
 - b) Kochschulkurs mit 4 monatiger Dauer, für männliche und weibliche Teilnehmer, Eröffnung am 15. September;
 - c) Höherer Fachkurs mit 6 monatiger Dauer für Herren und Damen, Eröffnung am 15. Oktober.
- Auskünfte und Lehrpläne durch die
Direktion der
Hotelfachschule in Cour-Lausanne.

Lehren des Krieges.

Wenn auch die Hotellerie durch den Krieg in ernste Verlegenheit gebracht, ja zumteil in ihren Grundfesten erschüttert wurde, so hat sie andererseits aus den Erfahrungen der zwei letzten Jahre vielfach auch nützliche Lehren und Winke ziehen können, wie z. B. die Lehre von der grossen Bedeutung des Fremdenverkehrs in unserem Wirtschaftsleben. Neider und Spötter, die den Hotelier einst verächtlich als Stuppenfabrikant titulierten, um ihn dadurch in der Öffentlichkeit herabzuwürdigen, haben jetzt den Wert und Nutzen des Reiseverkehrs kennen gelernt, nachdem er fast gänzlich versiegt; und selbst das breite Volk, das früher nur die Schattenseiten des Fremdenzuges kannte, hat eingesehen, wie innig eigentlich unsere ganze Volkswirtschaft mit dem Reiseverkehr verbunden war und ist. Mit Erschrecken hat man allenthalben wahrgenommen, welch grosse Werte durch die Krise in der Hotelindustrie aufs Spiel gesetzt werden und Hand in Hand damit hat sich bis selbst in die tonangebenden Kreise unseres Landes hinein eine Art von Hochschätzung gegenüber dem Hotelier eingestellt, den man als den Träger und Förderer des wichtigsten Wirtschaftsfaktors endlich nach Gebühr zu würdigen anfing, nachdem man ihn jahrzehntlang als *quantité négligeable* behandelte. Die Gewissheit, dass mit dem gänzlichen Ausfall der Einnahmen aus dem Fremdenverkehr enorme Teile des Volksvermögens gefährdet und dadurch eine Menge anderer Existenzen und Erwerbgruppen in Mitleidenschaft gezogen werden, hat selbst den bisherigen Widersachern und Gegnern unseres Gewerbes die Augen geöffnet über die Bedeutung, Leistungsfähigkeit und bisherige Tätigkeit der Hotellerie, dank deren Weitblick und Bührigkeit unser Volk vor dem Kriege Hunderte von Millionen allein aus dem Fremdenverkehr zog. Ganze weite Kreise, die früher dem Fremdenzustrom und seinen Einwirkungen auf unsere Volkswirtschaft abnehmend gegenüberstanden,

waren genötigt, ihre bezüglichen Ansichten zu revidieren; sie sehen heute die Hotelindustrie mit recht wohlwollenden Augen an und es ergehen sich jetzt gar manche in Sanierungs- und Reformprojekten, die früher am Reiseverkehr und seinen Dependenzen keinen guten Faden liessen. Die Zeit hat also doch Fortschritte realisiert und zugleich die Hotellerie dank des Krieges moralische Eroberungen machen lassen, die ihr vielleicht versagt geblieben wären, wenn nicht die Völkerkatastrophe so manches Vorurteil hinweggeräumt und speziell unserem Volke gezeigt hätte, was es an seinem Fremdenverkehr und seiner Hotellerie in normalen Geschäftszeiten besitzt. Wir möchten allerdings im Interesse der Hoteliers wünschen, diese Art Eroberungen hätte unter weniger schweren Opfern ihrerseits erkauft werden können, freuen uns aber doch des Stimmungs-Umschwungs zu unsern Gunsten, von dem wir uns in den kommenden Jahren noch recht viele gute Früchte versprechen. Namentlich im Hinblick auf die staatliche Förderung des Fremdenverkehrs, die in der Schweiz zwar erst in den Anfängen steckt, bei geschickter Bearbeitung der Volksstimmung aber zu einem unzubringenden Instrument ausgestaltet werden kann.

Eine andere nützliche Erfahrung haben die Hoteliers ferner hinsichtlich der Entwicklungstendenzen und -möglichkeiten ihres Berufes gemacht. Seit Jahren wurde zwar in der Fach- und Tagespresse, in Vereinsversammlungen, in Bankberichten usw. vor der ungedungen Spekulation gewarnt, über zu starke Produktion neuer Hotels Klage geführt, aber es bedurfte dieser unheilvollen Zeit des wirtschaftlichen Niederganges, um den Hoteliers die ganze Schwere dieser ihrer geschäftlichen Missgriffe vor Augen zu führen. Nun aber haben sie begriffen, dass mit dem bisherigen System der scharfen, engherzigen Konkurrenz, der Ueberbietung in Komfort und Luxus gebrochen werden muss, wenn anders sich ihr Gewerbe nach dem Krieg erholen soll, und das temporäre Bauverbot, das die Hotelnovelle brachte, ist denn auch nirgends mit solcher Gengungung begrüssert worden, wie in Kreisen der Hotellerie selbst. Ja, wir hoffen sogar, die Bedürfnisklausel in absehbarer Zeit als Bestandteil des Gesetzes proklamiert zu sehen, damit dem Spekulantentum in unserem Gewerbe ein für allemal ein Riegel vorgeschoben werde. Es wird zwar harte Kämpfe kosten, dieses Postulat durchzusetzen; wenn aber die Hoteliers einhellig zusammenstehen, so dürfte ihnen auch in dieser Frage trotz aller Einwände der Erfolg nicht fehlen, zumal die heutige Notlage die Gefahren der Gewerbetreiberei für die Hotellerie zur Genüge erweist. Jedenfalls, darüber besteht kein Zweifel, muss mit allen Mitteln dahingewirkt werden, dass nach Rückkehr normaler Zeiten die frühere Konkurrenzwirtschaft nicht wieder einsetzt, sondern der schwer getroffenen Hotelindustrie einige Jahrzehnte ruhiger Erholung gegönnt werden. Bedingen doch schon die derzeitigen Verluste, mit der Anhäufung einer ungeheuren Schuldenlast, eine jahrelange emsige Tätigkeit, um nur erst wieder den Vermögensstand vor dem Kriege zu erreichen. Daher würde man es in Hotelierkreisen als schwere direkte Schädigung auslegen, sollte die Bedürfnisklausel nicht wenigstens für ein oder zwei Dutzend Jahre Gesetz werden, als Schädigung zum mindesten all jenen Hoteliers gegenüber, die heute unter drückenden Opfern durchhalten und auch nach dem Kriege gewillt sind, ihren Verpflichtungen nach jeder Richtung hin gerecht zu werden, mögen sich die Lasten inzwischen noch so sehr anhäufen. Angesichts solchen Opfermutes scheint es wohl auch nicht unangebracht, vom Staat weitgehendes Entgegenkommen und zweckmässige Erleichterungen zu erwarten, nachdem die staatliche Hilfsaktion in klingender Form nunmehr gänzlich ausser Betracht fällt.

Es ist in Mitgliederkreisen seit Jahr und Tag gerade dieser Preisregelung enorme Bedeutung zugewachsen und im Hinblick auf die kümmerliche Rendite der Hotellerie immer wieder betont worden, welch ein Fortschritt es für die ganze Zukunft des Berufsstandes wäre, in dieser Frage eine generelle Einigung zu erzielen. In der Tat stunden auch die bisherigen Preissätze vieler Hotels zu ihren Aufwendungen in einem so grellen Missverhältnis, dass man sich manchmal fragen musste, wie diese Häuser überhaupt noch existieren konnten, von der schlimmen Rückwirkung auf die reelle Konkurrenz und ihrer Schädigung gar nicht zu reden. Von verschiedener Seite wurde auch gesagt, eine Besserung der Sachlage sei so lange ausgeschlossen, solange jene *Outsiders*, die keiner Hotelierversammlung angehören, in der Preispolitik nach Belieben schalten und walten können. Diesen Ton hörte man auch aus den Diskussionsreden der letzten Generalversammlung heraus und

es kann tatsächlich nicht bestritten werden, dass diesen Bedenken eine umso grössere Berechtigung zukommt, als die nicht organisierten Hoteliers die organisierten, wenn auch nicht der Macht und Bedeutung nach, so doch der Zahl nach überwiegen. Daher kann auch die Annahme, die keiner Organisation angehörenden Hotelinhaber würden sich nach wie vor über die getroffene Preisregelung hinwegsetzen, nicht so ohne weiteres von der Hand gewiesen werden, sondern es steht zu befürchten, dass diese Herren auch nach dem Kriege ihre eigenen Wege gehen und ihre Sonderinteressen pflegen werden, worunter naturgemäss das Wohl des ganzen Hotelierstandes zu leiden hätte.

Dass dieser Gefahr schon jetzt mit allen zu Gebote stehenden Mitteln entgegengewirkt werden sollte, liegt bei der grossen Bedeutung, die der allgemeinen Preisnormierung zukommt, besonders nahe; es kann ihr aber nur dann mit vollem Nachdruck begegnet werden, wenn auch die jetzt noch nicht Organisierten zur Mitarbeit an den gemeinsamen Zielen herangezogen werden. Dies schöne Ziel zu erreichen wird, da viele kleinere Hoteliers den Anschluss an den Zentralverband aus materiellen Beweggründen scheuen, Aufgabe der neu zu schaffenden Kreisorganisationen sein müssen, und es sollte u. E. nicht schwer fallen, die zahlreichen, heute noch abseits aller Organisation stehenden Berufsgenossen wenigstens zum Eintritt in die Lokalverbände zu bewegen, deren Auflagen weniger drückend sind, die aber dennoch zum Wohle des Ganzen Einsprissliches geleistet haben und noch fernerhin zu leisten vermögen. Denn auch der nicht organisierte Fachmann muss doch endlich zur Ueberzeugung gelangt sein, dass er seine Eigenbrödelei aufgeben muss und seinen Kollegen nicht in den Rücken schiessen darf, wenn anders die Hotellerie nach dem Kriege zu neuer Blüte und Ansehen gelangen soll.

Wir haben während diesen schrecklichen Zeiten die Wahrnehmung gemacht, dass alle am Kriege beteiligten Völker nur dank ihrer Organisation und Einigkeit mächtig, stark und geeignet waren, die bewundernswürdigsten Heldentaten auszuführen! Sollte das Sprichwort «Einigkeit macht stark» nicht auch den Hoteliers als gute Lehre dieses Krieges dienen können?

Der Hotelmakler.

(Von A. Béha, Lugano.)

Ein Hotelmakler ist gewöhnlich ein mehr oder minder beglaubigter Vermittler, welcher dem Hotelier, der ein Hotel zu kaufen oder zu verkaufen beabsichtigt, Kunden zuführt und für diese Bemühung von dem Hotelier eine entsprechende Gebühr beansprucht, angeblich um entstandene oder zu gewärtigende Spesen zu decken und sich nebenbei einen Lebensunterhalt zu sichern.

Dagegen wäre nichts einzuwenden, denn jede Arbeit will bezahlt sein und es gibt Geschäfte, Firmen und Personen, welche diese ihre Aufgabe sehr ernst nehmen und von wirklichem Nutzen sein können.

Sehen wir uns aber die Sache von der praktischen Seite an, so kommen wir zu dem Schlusse, dass in vielen, ja in den meisten Fällen diese Zwischenperson nicht notwendig ist, und der betreffende Hotelier viel besser

fährt, wenn er den Kauf oder Verkauf des Geschäftes selbst an die Hand nimmt und seine Absicht selbständig in einem der Fachblätter, so z. B. in der 'Hotel-Revue' in Basel, oder durch die mit dieser Zeitung durch vorgehende Kontrakte fest besiegelte und verpflichtete Agentur besorgen lässt.

Nehmen wir den Fall an, der sich in diesen Zeitungen nur zu oft verwirklichen wird, der betreffende Hotelier wolle sein Geschäft verkaufen.

Er wird eifrig die einschlägige Literatur in den grossen Zeitungen verfolgen und wirklich auf ein Angebot stossen, das ihm bei möglichst geringem Risiko ein sicheres, erfolgreiches Geschäft in kurzer Zeit in Aussicht stellt. Sofort wird er der betreffenden Firma schreiben und eine recht lebhafte Korrespondenz wird sich entwickeln. Die betreffende Firma wird ihm in Aussicht stellen, dass ein Abgesandter, ein Prokurist des Geschäftes in nächster Zeit in seine Gegend kommen und bei dieser Gelegenheit auch ihn besuchen werde. Der längst mit grosser Ungeduld erwartete Agent wird dann auch in einem bestimmten Zeitraum erscheinen, man wird ihm ein gutes Zimmer und vorzügliche Bewirtung bereithalten, und der meist leutselige und sprachgewandte Herr wird sich diesen freundlichen Empfang wohl gefallen lassen.

Das Geschäft, die Dependenz, alle möglichen, dem Besitzer wohl bekannten Annehmlichkeiten und Vorzüge des Geschäftes werden dem Fremdling vorgeführt und schliesslich wird der Agent sich bereit erklären, eine ernste, geschäftliche Diskussion über Preis und Zahlungsbedingungen überhaupt mit dem Hotelier zu führen.

Im Laufe dieses Geschäftsgesprächs wird der Vertreter der kaufenden Firma nicht nur wegen des geforderten Preises keine Schwierigkeiten machen, sondern in den meisten Fällen den Wirt dazu zu bestimmen suchen, den Preis noch etwas in die Höhe zu schieben, damit die Unkosten glatt dabei wegkämen. Dann wird er ein Formular aus der Tasche ziehen und den leichtgläubigen Hotelier mit einem Schwall schöner Worte dazu zu bewegen suchen, dieses zu unterschreiben. Wenn dieses nach manchem Zögern endlich gelungen ist, wird er, je nach der Höhe der festgesetzten Verkaufssumme, eine Provision verlangen, bei Leibe nicht in bar, dem Hotelier, der sich zum Verkauf seines Geschäftes entschlossen hat, tut dies erst, wenn alle andern Hilfsmittel versagt haben, sondern der Herr begnügt sich gewöhnlich mit einer monatlichen Obligation, mit einem Wechseln auf 3 Monate Zeit, in welcher, nach seiner Aussage, der Verkauf längst eine abgemachte, perfekt gewordene Sache ist, so dass der Hotelier in keiner Weise inkommodiert wird. Der Hotelier wird sich vergnügt die Hände reiben und erwartet nun nach Abreise des Agenten die vielversprechenden, unumgänglichen weiteren Schritte der Agence oder der Firma. Woche um Woche vergeht in ängstlichen Zuwartungen, schliesslich wird der Wirt, durch das beharrliche Schweigen der kaufenden Firma stutzig gemacht, sich schriftlich an diese wenden; er wird eine ausweichende Antwort erhalten, in welcher man ihm Geduld anrät, der Agent sei noch auf Reisen usw.

Was niemals oder fast niemals eintritt, das ist die Uebergabe und der Abschluss des Hotelgeschäftes; was jedoch mit verbüßener Sicherheit geschieht, das wird die Vorweisung der unterschriebenen Wechsel sein. Man muss zahlen, denn die Wechsel sind schon längst giriert und an Dritte übergegangen, oder einen langwierigen und kostspieligen Prozess riskieren, zu dem man öfters weder Lust noch Geld besitzt.

Und der Agent oder die Firma des Maklers? Diese ist, obwohl ihre Annonce in mehreren grossen Zeitungen erschien, meistens seither eingegangen oder nicht erzielbar, denn am Austerfertigungsort, Paris, London oder Berlin, ist sie unbekannt und jedenfalls nicht hafbar.

Der enttäuschte Hotelier, der den Schaden trägt, denn er hat in der Zwischenzeit möglicherweise andere, weniger brillante, aber ernstgemeinte Angebote zurückgewiesen, fragt sich, wie dieser Schwindel möglich gemacht werde, denn bekannterweise kosten solche Annoncen eine erkleckliche Summe Geldes. Die Antwort darauf ist schnell gefunden: die gleiche Annonce diente eben einer ganzen Menge von Gimpeln und die Agentur hat diese einzige Auslage nur zu dem Zweck gemacht, um recht viele Klienten anzuziehen und der Agent hat die Leichtgläubigen in Nah und Fern genau so gerupft, wie ihn selbst; das Reisen kostet heutzutage nicht viel, für Kost und Logis sorgt der Hotelier selbst, und wenn aus der Menge der angebotenen Hotels nur 10 oder 12 hineinfallen, so rentiert sich das Schwindelgeschäft auf glänzende Weise.

Andere Makler gehen in viel brutalerer und einfacherer Weise vor: dieselben sind mit Albus und Zeugnissen über erfolgreiche Tätigkeit wohl ausgerüstet (das Papier ist eben geduldig). Sie verlangen mündlich oder schriftlich von vornherein eine kleine Provision, die in den meisten Fällen von 150 bis 500 Franken beträgt; zahlt man diese oder zahlt man sie nicht, der Herr Agent wird sich niemals wieder sehen lassen und der Hotelier wird fast immer das Nachsehen haben.

Man fragt sich nun, wie diesem Uebelstande abzuhelfen sei, und die Antwort wird lauten, dass man bei solchen Geschäften stets einen kühnenden, wohl überlegenden Rechtsanwalt beiziehen muss, denn der Hotelier ist fast immer in einer nervös erregten Stimmung und das unbestimmte Gefühl, seinen Kollegen, Lieferanten und Banken nichts anmerken zu lassen, wird seine übliche Vorsicht und Geschäftserfahrung in für ihn unangenehmer Weise beeinflussen.

An den vorgeführten Beispielen glaube ich ziemlich deutlich bewiesen zu haben, dass ein Geschäftsverkauf keine so leichte Sache ist, und man sich bei solchen Angelegenheiten, mehr wie sonst, sichern stellen muss; dass man genau sich informieren muss, ob der Käufer in der Lage ist, seine Versprechungen zu halten, mit einem Wort, ob er wirklich ernste Garantien bietet.

Damit soll heileibe nicht gesagt sein, dass alle Maklerfirmen solche schwindelhafte Geschäftsgebarungen zeigen. Wir haben hier in der Schweiz z. B. sehr ernsthafte, solide Firmen, die sich mit dem Kauf und Verkauf von Hotels und Pensionen nutzbringend beschäftigen und deren Gebühren nicht nur niedrig gestellt, sondern erst nach abgeschlossenem Geschäft zu zahlen sind.

Einer solchen Firma kann man sich unbedingt anvertrauen, umsoehr als auch die Diskretion in jeder Weise gewährleistet wird, wohl aber soll man sich hüten, allzuleicht auf schwindelhafte Angebote hineinzufallen, denn, wie schon gesagt, ausser dem sehr empfindlichen Schaden wird man für den Spott nicht zu sorgen haben.

Es sei zum Schlusse noch bemerkt, dass man beim Auftraggeben ebenfalls recht vorsichtig sein soll, ein strenges Rechtheitsgefühl sollte da der Masstab sein.

Wenn ein Geschäft auch nicht sofort zu Stande kommt, so sollte der Käufer doch bedenken, dass die Mittelsperson, welche sie auch sein möge, eventuell Spesen, Zeit und Mühe nicht gespart hat, und diese Anstrengung bezahlt sein müsse. Leider denkt nicht jedermann so und die Kehrseite der Medaille wird vielleicht ein andermal Stoff zu einer kleinen Fachplaudeerei wie die Obige hergeben können.

Die Zeiten sind schlecht für das Hotelgewerbe und das Angebot wird auf lange Jahre hinaus den Bedarf überschreiten, umsoehr ist Vorsicht geboten, denn gleich nach Friedensschluss und vielleicht vorher werden die sog. Agenturen den Markt überschwemen. Wenn diese Zeiten dazu dienen, einige Kollegen vor Schaden zu bewahren, so ist ihr Zweck erfüllt.

Feuchte Hotels und Feuchtigkeit in den Hotels.

Im 'Hotels', der Wochenschrift des Internationalen Hotelbesitzer-Vereins, veröffentlicht Dr. A. N. unter dieser Überschrift nachstehenden interessanten Aufsatz:

Der Schaden, den die Feuchtigkeit der Mauern und Räume im Gefolge zu haben pflegt, kann bei Hotels beträchtlich grösser sein als bei anderen Gebäuden. Ganz abgesehen davon, dass die Gäste durch feuchte Wände oder die mit der Feuchtigkeit verbundenen Nebenerscheinungen, wie Schimmelbildung, Salpetersatz usw. an den Tapeten vertrieben werden können, wirkt sie vor allem auch ungünstig auf das Inventar und die Vorräte ein. Vom Inventar können Wäsche usw. stockig werden oder Flecken bekommen, Bilder können verderben, hölzerne Einrichtungsgegenstände können sich verziehen usw. usw. Besonders leicht aber verderben Vorräte, vor allem Dauerwaren, an denen sich Schimmel ansetzt, ferner Mehl, Obst und dergleichen. Die Unannehmlichkeiten, die die Feuchtigkeit in einem Hotel bewirken kann, sind also sehr mannigfacher Art, und man kann ihnen auch bei Errichtung neuer Hotels nicht mehr dadurch entgehen, dass man das Gebäude auf einem Boden errichtet, bei dem überhaupt keine Feuchtigkeit zu befürchten ist, müssen doch die Hotels ihrer Eigenart nach in der Regel in ganz bestimmten Strassen oder an bestimmten Orten stehen. So werden sie in grösseren Städten vor allem in der Nähe der Bahnhöfe errichtet, in Badeorten in der Nähe der Heilquellen oder an sonstigen günstig gelegenen Punkten, in Sommerfrischen dort, wo sich gesunde Lage mit schöner Aussicht verbinden usw. usw. Während also der Privatmann beim Bau oder Erwerb eines Hauses die Auswahl hat, ist der Hotelbesitzer in beiden Fällen fast stets an bestimmte Gegenden gebunden, er kann also den Gefahren der Feuchtigkeit von vornherein nicht in dem Masse entgehen wie andere, und deshalb ist es für ihn ganz besonders wichtig, die Mittel und Wege zu ihrer Bekämpfung oder zur Verminderung der durch sie hervorgebrachten unangenehmen Wirkungen zu kennen.

Die Feuchtigkeit, die an Hotels und an Gebäuden überhaupt auftritt, lässt sich im allgemeinen auf zwei Ursachen zurückführen. Zum Teil steigt sie aus dem Erdhoden auf, zum Teil wird sie durch das Wetter hervorgebracht. In beiden Fällen wirkt dabei das Baumaterial saugend und festhaltend. Alle Baumaterialien mit Ausnahme einiger Arten natürlicher Steine und der glasierten Ziegel, die aber nur zu Verschönerungszwecken Verwendung finden, sind mehr oder minder porös und müssen porös sein, denn durch die feinen Poren wird erstens einmal ihr Gewicht ein geringeres, dann aber wird durch sie eine natürliche Ventilation der Innenräume her-

vorgebracht, ohne die, wie der berühmte Hygieniker Professor Dr. Pettenkofer nachwies, die Luft im Innern bald derart verdorben sein würde, dass ein Aufenthalt von Menschen in ihnen nicht mehr möglich wäre. In den Poren steigt aber durch die sogen. Kapillaritätswirkung das Wasser in ähnlicher Weise empor wie in einem Schwamm, von dem man ein kleines Stückchen in eine mit Wasser gefüllte Schüssel eintaucht. Ebenso wird aber die Feuchtigkeit des Regens sehr häufig von den Wänden aufgesaugt und festgehalten, besonders von den frei stehenden, nach Westen gerichteten. Endlich gibt es noch eine dritte Ursache der Feuchtigkeit, die aber im allgemeinen nur bei Neubauten vorkommt, nämlich die durch die Bindung des Mörtels bewirkte. Der Mörtel enthält gelöschten Kalk, der Kohlenäure aus der Luft anzieht und dadurch allmählich hart und fest wird. Hierbei scheidet sich Wasser aus. Bei richtig zusammengesetzten Mörteln verschwindet diese Fähigkeit nach verhältnismässig kurzer Zeit infolge der natürlichen Austrocknung der Wände. Bleibt sie länger bestehen, so dürfte die Ursache auf unrichtige Mörtelmischungen zurückzuführen sein, oder auf sonstige Kunstfehler beim Bau, die dann durch Sachverständige festgestellt werden müssen. Oft verschwindet diese Feuchtigkeit schliesslich von selbst, sobald die Heizung in Wirkung tritt. Auch eine künstliche Austrocknung durch Aufstellung von Kohlenbecken führt in der Mehrzahl der Fälle zum Ziel. Die Räume, in denen diese Kohlenbecken aufgestellt sind, dürfen aber während dieser Austrocknungszeit nicht betreten werden, da aus den Becken das schädliche Kohlenoxydgas entweicht.

Dringt die Feuchtigkeit in den Mauern von unten, also aus dem Boden empor, so nehmen viele Räume alsbald ein unschönes Aussehen an. Es bilden sich an den unteren Teilen der Wände feuchte Stellen, die mit Salzküsten, sogenannten 'Salpeter', besetzt sind, oder an denen sich Schimmelpilze ansetzen. Der Raum selbst bekommt einen unangenehmen muffigen Geruch, die Farben der Tapeten verblasen, und infolge der Feuchtigkeitflecken sehen die Zimmerwände bald unsauber aus. Wo in feuchtem Boden gebaut wird, verhält man diese Uebelstände durch Anbringung von sogenannten 'Isoliermauern', die sich auch noch nachträglich anbringen lassen, deren Herstellung aber, da dabei Fundamentierungsarbeiten zu leisten sind, immer eine ziemlich teure Sache ist. Deshalb erscheint es gerade für Hotels, die sich als geschäftliche Unternehmungen darstellen, und bei denen stets Rücksichten auf die Finanz genommen werden müssen, angebracht, die Herstellung derartiger Isoliermauern erst dann vornehmen zu lassen, wenn andere Mittel, auf die wir sogleich zurückkommen werden, nicht zum Ziele führen würden. Zuvor aber, damit sich der Hotelbesitzer einen Begriff von der Art dieser Mauern und ihrer Wirkung machen kann, noch einige Mitteilungen über sie: Die Isoliermauern bestehen aus einer Mauer, in der sich durch ihre ganze Länge hindurch ein senkrechter Zwischenraum hindurchzieht, der eine Breite von durchschnittlich 5 Zentimeter besitzt. Es ist notwendig, dafür zu sorgen, dass die Luft, die sich in diesem Zwischenraum befindet, nicht stagniert, sondern in ständiger Bewegung bleibt, was durch entsprechende Abzugseinrichtungen oder durch Verbindung des Isolierraumes mit dem Schornstein und eine Reihe weiterer Massnahmen erreicht werden kann. Ausser der Luft befinden sich in dem die Mauer durchziehenden Zwischenraum noch einzelne Steine; die Verbindung zwischen den beiden Mauerschichten herstellen.

In weit einfacherer Weise als durch Isoliermauern lässt sich die Feuchtigkeit durch die Anwendung verschiedener Mittel bekämpfen, die man unter Umständen selbst anbringen kann. Es handelt sich dabei darum, die Porosität der Mauern mehr oder minder aufzuheben. Diesem Zwecke dienen die sog. 'Isoliermittel', die jetzt unter den mannigfachen Bezeichnungen in den Handel gebracht werden. Im allgemeinen bestehen sie aus Asphalten verschiedener Herkunft oder aus Teer, der einer besonderen Behandlung unterworfen und mit anderen Stoffen gemischt wurde. Der Asphalt kommt entweder in Platten gegossen als Stampfasphalt oder als Asphaltfilz in den Handel, also in Form eines Gewebes, das mit Asphalt getränkt ist. Hieran reiht sich die Asphaltpappe, die gewöhnlich in Stücken von einem Meter Länge und beliebigen Breiten nach Bestellung angefertigt wird. Bei ihrer Verwendung muss sie, ebenso wie andere Asphaltpräparate auch, derart behandelt werden, dass eine Ueberlappung der einzelnen Stücke stattfindet, so dass also ein Stück über das andere greift. Derartige Asphaltpappen kann man nun sehr leicht selbst an den Hauswänden anbringen. Man gräbt auf einer oder auf beiden Seiten der Wand im Keller in die Tiefe und streicht nun entweder mit Asphalt an, oder befestigt die Asphaltpappen so, dass sie, wie schon erwähnt, übereinander greifen. Sehr gut haben sich jene Präparate bewährt, die aus gelöstem Asphalt bestehen. Sie werden, wenn man die Grundmauern oder die feuchten Stellen mit ihnen anstreicht, rasch von diesen feuchten Stellen eingesogen, und der Asphalt verklebt dann die Poren. Ist diese Masse gut eingesaugt, so wirft man die vorher abgeschauflerte Erde wieder an, und man wird sich so in vielen Fällen leicht und ohne grosse Mühe mit Erfolg gegen die aufsteigende Feuchtigkeit geholfen haben.

Ausser dem Asphalt kommen in neuerer Zeit als Isoliermittel auch Teer und Teerdesulfate in den Handel. Im Gegensatz zu den eben erwähnten gelösten Asphaltpräparaten muss der reine Asphalt in sehr heissem Zustand auf die feuchten Mauern aufgetragen werden. Wird der heisse Asphalt auf die feuchten Mauern gebracht, so verdampft das in diesem befindliche Wasser, und es bildet sich zwischen dem Asphalt und den Ziegeln eine Dampfschicht, die eine innige Berührung beider verhindert. Infolgedessen kann der Asphalt keinen Halt an den Ziegeln finden. Die Folge ist, dass er wieder abbröckelt, und dass die Mauern feucht bleiben. Die Teerpräparate können ebenso wie die gelösten Asphaltpräparate ohne weiteres auf feuchten Mauern aufgetragen werden, und werden dann von diesen eingesaugt. Sie verstopfen die Poren und verhindern das weitere Aufsteigen von Feuchtigkeit. Mit Hilfe flüssiger Asphalte und Teerpräparate kann man sich also unter Umständen ohne weitere Umstände helfen, und die feuchten Grundmauern von Hotels mit leichter Mühe trocken machen. Man wird dann von Zeit zu Zeit wieder kontrollieren und den Anstrich, falls es sich als nötig erweisen sollte, erneuern. Auch als Vorbeugungsmittel ist eine derartige Erneuerung oder Anbringung eines derartigen Aufstriches zu empfehlen.

Handelt es sich um feuchte Wände, die infolge der Witterung nass geworden sind, so werden die Erscheinungen im allgemeinen dieselben sein wie bei der aus dem Grund aufsteigenden Feuchtigkeit. Die Nässe schlägt von der Aussenseite der Mauern allmählich nach innen durch, und es bilden sich dann in den Logierzimmern sowie in den Gastzimmern dunkle hässliche Flecken an den Wänden, die Tapeten sehen schlecht aus, es tritt ein muffiger Geruch auf usw. In einem derartigen Fall gibt es nun zwei Mittel zur Abhilfe, die man gleichfalls selbst anwenden kann. Entweder man streicht über die ganze Wand eine Schutzschicht, die aus einer Wasserglasfarbe besteht, oder man bringt eine Schutzdecke an. Die Wasserglasfarben sind zum Anstrich von Häusern ganz besonders geeignet, und sie dienen zum Beispiel in der Kunst dazu, um die auf der Fassade oft angebrachten Verzierungen, Freskengemälde usw. vor dem Einfluss der Witterung zu schützen. Man bekommt solche Farben oder auch reines Wasserglas, das als Ueberzug gleichfalls benutzt und ohne weiteres aufgetragen werden kann, in jeder besseren und grösseren Farben- oder Drogeriehandlung. Es wird mit einem breiten Pinsel über die ganze Wand gestrichen und bildet dann einen schützenden Ueberzug, durch den keine Feuchtigkeit mehr hindurchgeht. Handelt es sich nicht um das Hotel selbst, sondern vielleicht um ein Nebengebäude wie die Garage, Schuppen usw., bei denen es auf das Aussehen nicht so genau ankommt, so kann man auch die ganze feuchte Wand einfach mit Dachpappe überkleiden. Auch hier müssen die einzelnen Stellen so angelegt werden, dass sie übereinander greifen.

Nun handelt es sich noch darum, die unschönen Flecke im Innern der Wohnräume zu entfernen, von denen häufig die Tapete abgeplatzt ist, da sie durch die Feuchtigkeit von der Unterlage abgelöst wurde. Man trockne zunächst durch Heizen die betreffenden Räume aus. Ist die Wand durch kräftiges Heizen ausgetrocknet, so klebt man rasch, noch während die Zimmer warm sind, auf die feuchten Stellen oder auf die ganze feuchte Wand einen Ueberzug von Stanniolpapier, also jenem Papier, das auf der einen Seite aus Papier und auf der andern aus Stanniol besteht, wie es ja in jedem Papierwarenlager käuflich ist. Das Aufkleben geschieht mit Kleister, den man anstatt mit Wasser mit dünnem Leim angemacht hat. Man kann das Stanniolpapier entweder auf die alte Tapete aufkleben und dann die neue anbringen, oder man kann auch vorher die alte abreißen, die Wand in bekannter Weise mit einer Unterlage von altem Zeitungspapier bekleben, wozu dünner Leim verwendet wird und dann das Stanniolpapier aufkleben, worauf dann erst die Tapete kommt. Durch dieses Stanniolpapier geht keine Spur von Feuchtigkeit hindurch. In sehr vielen Fällen stellt, wie man sieht, die Feuchtigkeit ein Uebel dar, das durch den Hotelbesitzer selbst ohne Schwierigkeiten bekämpft werden kann.

Wie wirkt der Weinstein im Fasse auf den Wein?

Herr Dr. W. J. Baragiola, Wädenswil, veröffentlicht in der 'Schweizer Wein-Zeitung' folgende fachtechnische Abhandlung:

Mit Vorliebe belästigt man eine schöne Weinstenkruste ungestört im Fasse und nur in Abständen von etlichen Jahren, wenn die Kruste an irgend einer Stelle sich spaltet und abbricht oder abbröckelt, entschliesst man sich dazu, sie abzuklopfen, herauszuschlagen und die letzten Reste davon mit Wasser und Soda wegzulösen. Hat die Sülte, den Weinstein im Fasse zu belassen, ihre Berechtigung? Wie wirkt der Weinstein auf den Wein?

Der Traubenmost enthält bekanntlich Weinsäure und andere Fruchtsäuren in freier und auch in gebundener Form, d. h. als weinsaure Salze, z. B. weinsaures Kalium, weinsaures Kalzium, weinsaures Natrium, usw. Diese Salze finden sich im frischen Traubensaft gelöst. Kommt der Saft in Gärung, so

Vente de l'hôtel des Trois Rois, au Locle

Pour cause de départ, M. Fritz WEBER, maître d'hôtel, offre à vendre de gré à gré l'hôtel des Trois Rois, au Locle, qu'il dessert.

Le bâtiment, très bien situé, au centre des affaires, à quelques minutes de la gare, sur les rues de France et Daniel Jean Richard, a été complètement remis à neuf.

Il comprend: **31 chambres de voyageurs, 6 chambres de domestiques, 2 grandes salles à manger, salon, fumoir, bureau, grande salle de café-restaurant, chambre de bain.** Le tout meublé.

Lumière électrique installée partout, chauffage central à eau chaude.

L'hôtel des Trois Rois jouit d'une bonne et ancienne renommée, sans concurrence dans la localité. Excellente clientèle de voyageurs de commerce.

Entrée en jouissance: **1er Novembre 1916** ou époque à convenir avec l'acquéreur.

Pour visiter, s'adresser à M. Fritz Weber, à l'hôtel, et pour tous autres renseignements et traiter au notaire soussigné chargé de la vente.

Jules-F. JACOT, notaire

(481) Le Locle, rue de la Banque 2.

Unsere verehrten Leser

sind gebeten, die Inserenten unseres Blattes zu berücksichtigen und sich bei Anfragen und Bestellungen stets auf die

Schweizer Hotel-Revue

zu beziehen.

On demande

pour autant que possible commencement Septembre

Suisse romand célibataire

très au courant de l'hôtellerie, dégaugé du service militaire, pour remplacer pendant six mois au moins directeur. Etablissement de montagne. Garanties et excellentes références demandées. Offres sous chiffre B. O. 6002 à l'Agence de publicité Rudolf Mosse, Bâle. Bl. 6002 opt.

Zu kaufen gesucht:

Einige Dutzend gut erhaltene

Christoffelbestecke

einen Posten gut erhaltene

Tischdecken

für Kaffeeservice

Glacemaschine.

Offerten unter E. 3042 Lz an die Publicitas A.-G. (Haasenstein & Vogler), Luzern. (497)

Mitglied des Schweizer Hotelier-Vereins

sucht

für seine 18-jährige Tochter, die ein Handelsexamen abgelegt hat. (491)

Stelle

auf ein Bureau

in ein Hotel der Westschweiz, wo sie Gelegenheit hätte, die französische Sprache zu erlernen. (Vertrauensstelle). Offerten unter Chiffre Z. C. 3653 an die Annoncen-Exp. Rudolf Mosse, Zürich. (447)

Ab Mitte Oktober sucht

routinierter, erfahrener Hotel-fachmann

Direktor-Stelle

oder andern leitenden Posten; bei bescheidenen Ansprüchen. Prima Referenzen. Geht. Offerten unter Chiffre Z. F. 3231 befördert die Annoncen-Exp. Rudolf Mosse, Zürich, Limmatquai 34. (447)

SCHWEIZER HOTEL-REVUE BASEL

Offizielles Organ u. Eigentum d. Schweiz. Hotelier-Vereins

Die „Hotel-Revue“

ist geeignet hauptsächlich für Inserate, betreffend:

Beleuchtungs-, Heizungs-, Wasch- und Closet-Anlagen Personen- u. Gepäckaufzüge

Speisebereitungsmaschinen Silber-, Porzellan-, Glaswaren Lebensmittel, sowie Getränke

Ameublements- sowie Tapeten Teppiche, Vorhänge, Lingerie Küchen- u. Keller-Utensilien

Kauf, Verkauf und Pacht von Hotels, Pensionen, Kurhäusern Stellen-Besuche und Offerten

weiss oder gelb, à 65 Cts. garantiert per Kilo, franco Nachnahme; gute Qualität, in Kübeln von 40 und 70 Kg. (472)

Schmierseife

weiss oder gelb, à 65 Cts. garantiert per Kilo, franco Nachnahme; gute Qualität, in Kübeln von 40 und 70 Kg. (472)

Schmierseifenfabrik Dübendorf (Zürich).

Beatenberg 1150 Meter über Meer.

Grand Hotel u. Kuranstalt Viktoria.

Verkauf event. Verpachtung.

Bei Verpachtung ohne Pachtzins während des Krieges.

Haus 1. Ranges, in zentraler und schönster Lage Beatenbergs. 320 Betten, gedeckte Verbindung zwischen Hotel und Kuranstalt. 2 Tennis, Wald, Quellen, schattige Terrassen, grosse Parkanlagen, Ländereien und Dependancen. Das ganze auch sehr geeignet als Sanatorium oder grössere Erziehungsanstalt. Näheres durch den Besitzer **Fréd. Weber**, Hotel de la Paix, Gené. (426)

Briefpapiere mit Firma und Cliché-Druck, Iose oder in Blocks geheftet

Couverts, Rechnungen und Hotel-Druckfaden aller Art zu mässigen Preisen



Schweiz. Verlags- Drukerei G. Böhm

10 Leonhardstrasse Basel Telephon 2511, 4146

Leere, gebrauchte Champagner-Flaschen kaufen

Friederich, Hauert & Mäni Grossschöllern, Stat. Suberg Teleph. 320 Bern Teleph. 320

Konditionen: Fr. 0.15 per Stück ab schweiz. Talbahnstation.

Bei Posten von 500 und mehr Stück Spezialpreise.

Kisten und Harassen werden franko retour geschickt.

Zahlung prompt nach Verifikation der Sendungen. Zwei halbe Flaschen werden als eine ganze berechnet. Sendungen können ohne vorhergehenden Avis gemacht werden. (430)

Lager- und Transportfässer Blumenkübel in Pitchpine- und Eichenholz

empfehlend in bester Ausführung

Mechanische Fassfabrik Rheinfelden A.-G. in Rheinfelden. (495)

Kaffee-Abschlag.

Santos, sup. roh geröstet Fr. 1.90 Fr. 3.40

Haltl. erlesen 2.35 3.—

Malabar, flach 2.80 3.60

per Kilo, in Säcken von 20 Kilo anwärts, gegen Nachnahme.

Probensendungen v. 2/4 u. 5 Kilo UNION, Kaffee-Gesellschaft, Schaffhausen. (467)

Günstig.

Hotel-Pension mit allem Komfort u. 26-30 Betten in prima Lage von Spiez, soll als Genossen-schaft geführt werden. Solventer Fachmann (oder Frau) hat günstige Gelegenheit zur Uebernahme mit Beteilung. Haus ist besetzt mit Internierten.

Spiez darf dank seiner f. Lage am See und als wichtigster Bahnknotenpunkt auf grossen Aufschwung rechnen, daher ist diese Gelegenheit zu benutzen. Näheres durch G. Maurer, Spiez. (471)

Genf-Lausanne.

Einige sehr gut arbeitende, moderne Pensionen, sind gegenwärtig zu vorteilhaften Bedingungen, bei kleiner Anzahlung abzubegeben. Anfragen an das „Hotel-Office“ in Genf, 4, Rue Petitot. (419)

Zürcher & Zollikofer

toile étamine



Rideaux

guldure tulle (104)

ST-GALL.

Mineralwasser Gällisauer

VERIANDT = 9020 =

IN ZÜRICH

Stett Gällisauer auf den Tisch denn es ist gut u. schweizerisch

Zu beziehen durch sämtliche Mineralwasserhandlungen. (448)

Pachtausschreibung.

Auf 1. Mai 1917 sind neu zu verpachten:

- Die **Hotelbesitzung an der Grimsel**, Gemeinde Guttannen, bestehend aus dem Hotel Grimselhospital mit Mobiliar und Dependancen, nebst der sogen. Spittel- und Aaralp.
- Die **Hotelbesitzung beim Handeggfall**, bestehend in dem Hotel Handeggfall mit Mobiliar, Dependancen und Handeggalp.

Beide Geschäfte liegen an der verkehrsreichen Grimselstrasse (Meiringen-Gletsch).

Dauer der Pacht: 4-6 Jahre oder länger. Während der Kriegszeit spezielle Vereinbarung.

Eventuell wird ein tüchtiger **Geschäftsführer** gesucht. Die Pachtgebühren, sowie jede weitere Auskunft sind bei der **Direktion der Bern. Kraftwerke A.-G.** in Bern und beim Unterzeichneten erhältlich. Angebote nehmen die gleichen Stellen entgegen bis 5. September 1916.

Meiringen, den 14. August 1916.

(497) Der Beauftragte: **Mühlemann**, Notar.

Zu mieten gesucht

mit nachherigem bestimmten Verkaufrecht von tüchtigem Chef mit fachkundiger Frau ein mitteltgrosses, modern eingerichtetes Fremdenhotel od. eine Fremdenpension auf grösserem, gut frequentiertem Fremdenplatze der deutschen Schweiz (Vierwaldstättersee, Berner Oberland, Plätze Zürich oder Bern). — Offerten unter Chiffre Z. F. 3606 befördert die Annoncen-Exp. Rudolf Mosse, Zürich, Limmatquai 34. (488)

100 eiserne Betten

komplett aufgerüstet, zu verkaufen.

(475) A. Eigenmann, St. Fiden.



SWISS CHAMPAGNE

La plus ANCIENNE MAISON SUISSE

Fondée en 1811, à Neuchâtel

EXPOSITION DE BERNE 1914

MÉDAILLE D'OR

avec félicitations du Jury (136)

Ich suche für sofort zu kaufen:

Angeschlagene (debrechierte) Suppenteller

à 10—20 Cts. und

Kaffeetassen mit Untertassen

à 10—20 Cts.

Preise verstehen sich je nach Zustand der Ware, franko verpackt, Station; Kisten sende ich franko retour oder vergütete dieselben. Offerten an:

H. SCHMOKER, Hofstettenstrasse 9, THUN.

A vendre

Poules et Canards

Canards jeunes, à rôti, tués et nettoyés . . . fr. 3.50 le kg.

Poules grasses, tuées et nettoyées . . . 3.— „ „

pour 2 pièces port payé. (493)

Prière de commander 2 jours à l'avance.

Savaré frères, Volaille, Derendingen.

Ménage hôtelier suisse

très expérimenté dans toutes les parties, cherche pour Septembre

Direction d'hôtel.

Accepterait évent. aussi la location d'une bonne maison. Ecrire à T. R., Ecole hôtelière, Cour-Lausanne. (486)

SCHWEIZERISCHE VERLAGS-DRUCKEREI G. BÖHM, BASEL LEONHARDSTRASSE 10

MENU-, WEIN- UND SPEISEKARTEN IN BESTER AUSFÜHRUNG

Kochkurs

der schweiz. Hotelfachschule in Luzern.

Beginn Dienstag, 5. Sept. — Baldige Anmeldung erwünscht.

Allgemeiner Fach- und Sprachunterricht und Servierkurs.

Beginn Dienstag, 19. September.

Prospekte und weitere Auskunft durch die

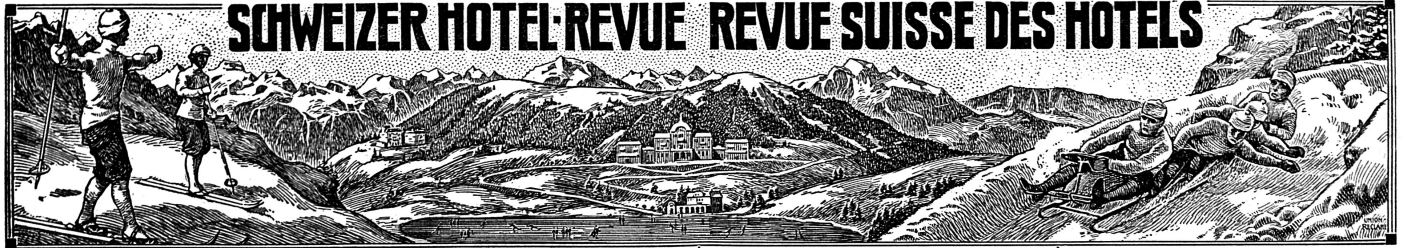
Union Helvetia, Luzern.

Erstkl. Künstlerorchester

sucht Engagement.

Frei ab September. (494)

R. Winkelmann, Kapellmeister, Halden (Appenz.)



SCHWEIZER HOTEL-REVUE REVUE SUISSE DES HOTELS



Ecole professionnelle

de la

Société Suisse des Hôteliers à Cour-Lausanne.

Fondée en 1892.

Ouverture des cours:

- Cours général professionnel, durée 8 mois, pour élèves internes du sexe masculin, ouverture 15 Septembre;
- Cours de cuisine, durée 4 mois, pour participants des deux sexes, ouverture 15 Septembre;
- Cours supérieur (académie hôtelière), durée 6 mois, pour messieurs et dames, ouverture 15 Octobre.

Pour renseignements et plans d'étude s'adresser à la

Direction de

l'Ecole Hôtelière à Cour-Lausanne.

Les enseignements de la guerre.

Bien que, du fait de la guerre, l'hôtellerie ait été mise dans le plus sérieux embarras et qu'elle ait été même partiellement ébranlée dans ses fondements elle a pu aussi, d'autre part, à de multiples titres, tirer des expériences des deux dernières années de guerre d'utiles leçons et de précieux avertissements en ce qui concerne, par exemple, l'importance considérable du mouvement des étrangers dans notre vie économique. Les envieux et les railleurs qui un temps traitaient dédaigneusement l'hôtelier de marchand de soupe pour le rabaisser ainsi dans le public ont appris depuis lors à connaître la valeur et l'utilité du tourisme, celui-ci ayant presque complètement tari, et même la grosse masse des gens qui ne voyaient auparavant que les mauvais côtés de l'afflux des étrangers a compris combien notre économie nationale tout entière était et est liée étroitement à la circulation touristique. On a de tous côtés constaté avec frayeur quelles pertes formidables la crise hôtelière risquait d'entraîner pour le pays tout entier et il s'est formé ainsi peu à peu jusque dans les sphères dirigeantes de la nation une sorte de haute considération pour l'hôtelier, qu'on commence enfin et justement à apprécier comme le soutien du plus important facteur économique de la Suisse, alors que pendant des dizaines d'années on l'avait regardé comme une quantité négligeable. La certitude qu'avec la cessation totale des recettes provenant du mouvement des étrangers d'énormes compartiments de la fortune nationale seraient mis en péril et qu'une quantité d'existences et de groupes industriels auraient par contre-coup à souffrir aussi du fait de cette cessation a ouvert, même aux plus têtus adversaires de notre branche de commerce, les yeux sur l'importance, sur la capacité de rendement et sur l'activité passée de l'hôtellerie, grâce à la prévoyance et à l'esprit agissant de laquelle notre peuple tirait de la seule circulation des étrangers, avant la guerre, des centaines et des centaines de millions. Des cercles importants par le nombre de ceux qui s'y rattachent, et qui jadis se montraient hostiles à l'affluence étrangère et niaient ses effets sur notre économie nationale, ont été forcés de réviser leur manière de voir à cet égard. Ils considèrent aujourd'hui l'industrie hôtelière d'un œil très bienveillant et quantité de gens qui refusaient autrefois tout bon côté au tourisme et à ses dépendances s'intéressent maintenant à ses projets de réforme et de développement. Le temps a donc réalisé des progrès aussi bien que par la guerre l'hôtellerie a fait des conquêtes morales qui lui eussent été peut-être refusées si la catastrophe européenne actuelle n'avait pas balayé nombre de préjugés et n'avait pas montré spécialement à notre pays ce qu'en période normale d'affaires il possède du fait du mouvement des étrangers et du fait de son hôtellerie. Nous aurions évidemment, dans l'intérêt de l'hôtelier, désiré que cette sorte de conquêtes eût pu se faire avec moins de pertes lourdes pour sa part, mais nous nous réjouissons cependant du changement de sentiments qui s'est produit en notre faveur, car nous en présageons d'heureux fruits pour les années à venir. Et tel est particulièrement le cas en ce qui concerne le développement de l'industrie des étrangers par le concours de

l'Etat, développement qui en Suisse n'en est encore qu'à ses débuts, mais qui en travaillant habilement peut être transformé en un instrument de gros profit.

Une autre expérience avantageuse a été faite par les hôteliers au sujet des tendances et des possibilités de développement de leur métier. La presse spéciale et les journaux quotidiens, les assemblées des sociétés, les rapports de banque, etc., avaient bien, depuis des années, dénoncé le danger de la spéculation immodérée et s'étaient plaints de la surproduction de nouveaux hôtels, mais il a fallu cette misérable période de dépression économique pour montrer aux hôteliers toute la gravité de leurs erreurs de vues à ce sujet. Maintenant ils ont compris que, si leur industrie veut se rétablir après la guerre, il faut absolument rompre avec le système, prôné avant la guerre, de la concurrence intense et égoïste, avec le système aussi de la surenchère dans le confort et le luxe, aussi l'interdiction temporaire de bâtir édictée dans l'arrêté fédéral relatif à l'hôtellerie n'a été nulle part saluée avec plus de satisfaction que dans les cercles hôteliers eux-mêmes. Oui, nous espérons même voir d'ici à quelque temps la clause de nécessité proclamée comme partie constitutive de la loi, afin qu'une fois pour toutes dans notre branche d'industrie le verrou soit tiré à la spéculation. Il en coûtera sans doute de rudes combats pour arriver à faire passer ce postulat, mais si les hôteliers se tiennent ensemble, le succès, malgré les oppositions, couronnera leurs efforts dans cette question, la crise actuelle ayant suffisamment démontré les dangers créés à l'hôtellerie par la liberté d'industrie. En tous cas, il n'y a là-dessus aucun doute, il faut agir par tous les moyens pour qu'au retour des temps normaux le train de concurrence mené avant la guerre ne recommence pas, de façon que l'hôtellerie, si durement éprouvée, connaisse enfin quelques dizaines d'années de marche tranquille. Des pertes actuelles jointes à l'accumulation d'une formidable charge de dettes exigeront pendant des années une activité assidue pour seulement revenir à l'état de fortune qui existait avant la guerre. C'est dire que dans les cercles hôteliers on interpréterait comme un grave préjudice direct que la clause de nécessité ne devint pas pour une ou deux douzaines d'années une loi formelle; ce serait un préjudice du moins pour les hôteliers qui «tiennent» encore aujourd'hui, malgré les sacrifices écrasants et qui après la guerre seront prêts aussi à faire face à leurs obligations dans toutes les directions, même si les charges viennent encore à s'accroître entre temps. En présence d'un tel esprit de sacrifice il ne semble pas déplacé d'attendre de la Confédération un large bon vouloir et des facilités en rapport avec la situation, l'action de secours par l'Etat étant maintenant, dans sa forme bruyante, mise complètement de côté.

Une autre leçon que cette guerre nous a apportée concerne la politique irrationnelle des prix suivie jusqu'à présent dans l'industrie hôtelière. Ce n'était plus, depuis des années, dans les cercles hôteliers un secret que les tarifs hôteliers, surtout les prix de pension, n'étaient plus en harmonie avec les prestations des hôtels, ni avec les exigences et les désirs du public voyageur. Aussi des efforts se manifestèrent-ils même dans notre Société pour procurer un remède à la situation, mais ces efforts n'avaient qu'une valeur problématique et en tous cas ils ne conduisirent pas au but espéré, parce que beaucoup de sociétés ne voulaient pas se laisser diriger dans leurs affaires intérieures et que généralement l'opinion prévalait que le règlement des choses devait être cherché sur le terrain régional. Mais lorsque, après la déclaration de guerre, les conditions en usage jusqu'alors et auxquelles il faut attribuer en grosse part la crise actuelle apparemment comme intenable et lorsque le sabotage des prix, malgré l'énorme augmentation du coût des vivres, continua d'être pratiqué, alors de nouveau s'éleva un appel réclamant qu'une solution fût enfin apportée à cette grave question. Le Comité de la Société Suisse des Hôteliers s'est vu de nouveau à cette tâche et il a pu présenter à la dernière assemblée générale des propositions motivées, mais cette fois encore on a constaté les grandes difficultés qui s'opposent à une fixation des prix par l'Union centrale et les projets de la direction de la Société rencontrèrent tant d'objections que l'affaire dut être renvoyée pour plus ample étude à la Commission spéciale. Mais le Conseil de surveillance reçut en même temps mandat de liquider définitivement cette question une fois qu'il en aurait conféré avec les Sociétés locales et qu'il aurait pris connaissance de leurs

idées. La fixation générale des prix est donc, en principe, chose décidée et il appartient maintenant aux Associations locales hôtelières de pousser, dans le cadre des compétences qui leur sont dévolues, le problème assez avant pour que le Conseil de surveillance puisse statuer définitivement dans sa prochaine séance. Voilà fort longtemps qu'il est attribué dans les cercles de notre Société une énorme importance à cette fixation des prix et étant donné le rendement lamentable de l'hôtellerie on y a répété sur tous les tons quel progrès ce serait pour l'avenir de notre carrière d'arriver dans cette question à une entente corporative. En effet, dans quantité d'hôtels les prix faits aux clients étaient si mal en rapport avec les prestations fournies qu'on se demandait souvent comment, d'une façon générale, ces maisons pouvaient encore exister, sans parler du déplorable contre-coup que ce système exerçait sur la concurrence loyale ni du tort qu'il faisait à celle-ci. On a dit de différents côtés qu'une amélioration de la situation était impossible tant que ces *outsiders* qui n'appartiennent à aucun groupe hôtelière pourraient agir et virer à leur guise dans la politique des prix. Cette opinion a été exprimée encore au cours des discussions de la dernière assemblée générale et l'on ne peut nier, effectivement, que cette crainte est d'autant plus justifiée que les hôteliers non organisés l'emportent, sinon en puissance et en importance, du moins par le nombre sur leurs collègues organisés. C'est pourquoi l'idée que les hôteliers ne faisant pas partie d'une organisation se tiendraient après comme avant à distance de la réglementation établie pour les prix ne peut pas être écartée d'un simple revers de main et il est réellement à craindre que ces messieurs continuent après la guerre de filer leurs chemins à eux en ne s'occupant que de leurs intérêts particuliers, en quoi naturellement l'avantage de toute la classe hôtelière aurait à pâtir.

Il est clair qu'étant donné la grande importance de la réglementation générale des prix, il faudrait dès à présent parer par tous les moyens à ce danger, mais on ne pourra l'éviter efficacement que si les albergistes non encore syndiqués sont appelés à coopérer à ces réalisations communes. Beaucoup de petits hôteliers redoutant pour des raisons matérielles de se rattacher à l'Union centrale, ce devra être la tâche des futures organisations régionales d'atteindre ce but grandement désiré et il ne sera sans doute pas difficile de décider les collègues encore étrangers à toute organisation à entrer au moins dans les Sociétés locales dont les pressions sont évidemment moins fortes, mais ont cependant déjà rendu des services appréciables à l'ensemble des intérêts hôteliers et pourront encore leur en rendre. Car l'albergistes non organisé arrivera finalement à cette conviction qu'il doit cesser de faire bande à part et qu'il ne doit pas tirer dans le dos de ses collègues s'il veut qu'après la guerre l'hôtellerie fleurisse de nouveau et grandisse en considération.

Nous avons constaté au cours de ces temps effroyables que c'était seulement par leur organisation et leur cohésion que les nations belligérantes étaient puissantes et se trouvaient capables d'accomplir les actes d'héroïsme qui leur valent l'admiration du monde entier. Le dicton: «l'union fait la force» ne devrait-il pas servir aussi aux hôteliers comme une leçon résultant de la guerre?

Le courtier d'hôtel.

(Par A. Béha, Lugano.)

(Traduction.)

Un courtier d'hôtel est un personnage qui joue plus ou moins le rôle d'intermédiaire autorisé, lorsque l'hôtelier a l'intention d'acheter ou de vendre un hôtel, en lui amenant des amateurs, et qui pour ses peines exige de l'hôtelier des honoraires correspondant au travail, en particulier pour couvrir ses débours et vacations accomplis, ou ceux actuellement en cours, et en même temps s'assurer son gagne-pain.

Il n'y aurait rien à redire à cela, car chaque travail mérite son salaire, et il y a de nombreuses entreprises de publicité, des Agences et des particuliers qui prennent leur devoir au sérieux, et qui peuvent être d'une réelle utilité.

Mais si nous examinons la question par son côté objectif et pratique, nous arrivons à la conclusion que dans beaucoup de cas, voire même dans la plupart des cas, que cet intermédiaire n'est pas nécessaire, et que l'hôtelier précité sera beaucoup mieux avisé, s'il s'occupe lui-même des démarches à faire pour

l'achat ou la vente de son établissement en utilisant les colonnes d'un journal attiré, par exemple: La «Revue Suisse des Hôtels» à Bâle, ou que par l'entremise de ce journal, il fasse faire ces démarches par une Agence responsable suivant un contrat bien en règle.

Prenons par exemple le cas qui dans les temps actuels se présentera que trop souvent: l'hôtelier cherchant à vendre son établissement.

Il suivra à cet effet assidûment la lecture des insertions concernant ces transactions-là dans les grands journaux, et s'arrêtera sûrement à des offres qui, avec le moins de risques de dépenses possible, lui donnent l'assurance certaine d'une réussite en affaires et cela dans un court délai. Il s'empressera d'écrire à la firme intéressée et il s'en suivra entre parties une correspondance très active.

La firme précitée lui donnera l'assurance qu'un représentant ou mandataire de la maison visitera sous peu la contrée et à cette occasion se fera un plaisir de passer chez lui. L'agent attendu impatiemment depuis longtemps apparaîtra donc aussi dans le temps indiqué, et on s'empressera de mettre à sa disposition la meilleure chambre et on lui servira une pension très soignée, et ce Monsieur très sociable et très loquace se laissera doucement faire violence par cet accueil très cordial.

L'établissement avec ses dépendances et toutes les commodités et avantages de l'établissement bien connus du propriétaire seront mis sous le jour le plus favorable sous les yeux de l'étranger; et en fin de compte l'agent se déclarera d'accord d'entrer dans une discussion commerciale sérieuse avec l'hôtelier sur le prix de vente de l'immeuble, et en particulier sur les conditions de paiement.

Dans le cours de ces tractations d'affaires, le représentant de la maison désirant faire acquisition ne présentera pas d'objections sérieuses sur le prix de vente; mais dans la plupart des cas essaiera de persuader l'hôtelier de majorer ce prix de vente pour se couvrir des frais éventuels.

Ensuite, il sortira de sa poche un formulaire de promesse de vente et essaiera par un flot de belles paroles de persuader l'hôtelier trop confiant à apposer sa signature sur ce dernier.

Lorsqu'après bien des hésitations, l'hôtelier se sera laissé prendre, l'agent demandera proportionnellement à l'importance du prix de vente arrêté, une certaine provision, bien sûr pas au comptant; car l'hôtelier qui s'est décidé à vendre son établissement, n'a recours à ce mode de faire que lorsque tous les autres moyens d'action lui font défaut. Mais Monsieur l'Agent se contente ordinairement d'une obligation sous forme d'une lettre de change à 3 mois, pour couvrir ses frais de vacations et débours, période pendant laquelle, selon ses affirmations, le marché sera depuis longtemps conclu et tombé dans le domaine de la réalité, de sorte que l'hôtelier n'en sera en aucune manière incommodé.

L'hôtelier se frottera les mains de contentement, pensant avoir fait une bonne affaire, et n'attend plus après le départ du mandataire de l'Agence que l'exécution ponctuelle des nombreuses promesses de démarches indispensables à faire par l'Agence générale.

Les semaines se passent dans une attente fiévreuse, en fin de compte l'hôtelier s'étonne du silence persistant de l'Agence, il s'adresse à elle pour explication, n'en reçoit qu'une réponse aléatoire dans laquelle on lui conseille de prendre patience, l'agent étant encore en tournée de voyages, etc.

Ce qui n'arrive jamais, ou presque jamais, c'est le transfert et la conclusion du marché de vente de l'hôtel avec l'amateur; mais cependant ce qui arrive avec une certitude déconcertante, c'est la présentation à l'encaissement du billet de change souscrit. On doit le payer, car l'effet de change a déjà été depuis longtemps négocié en faveur de tiers; à moins qu'on ne veuille risquer de faire un long et coûteux procès pour lequel on ne possède souvent ni le goût ni les moyens.

Et où sont l'agent ou la maison principale du courtier? Celle-ci, quoique ses réclames aient paru comme annonces sérieuses dans plusieurs grands journaux, a sombré depuis longtemps, ou ne peut être découverte! car à son siège principal, Paris, Londres, Berlin, elle est inconnue, et en tout cas non recherchable!

L'hôtelier trompé est seul à supporter le dommage, car entre temps il est possible qu'il ait refusé d'autres offres moins brillantes, mais plus sérieuses; il est à se demander comment cette escroquerie a pu se faire, car il est patent que de pareilles annonces coûtent des sommes considérables.

