

Zeitschrift: Schweizer Hotel-Revue = Revue suisse des hotels
Herausgeber: Schweizer Hotelier-Verein
Band: 25 (1916)
Heft: 38

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: 14.03.2025

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



N° 38
BASEL
 16. September
 1916

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

N° 38
BASEL
 16. Septembre
 1916

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

Alleinige Inseraten-Aannahme: **RUDOLF MOSSE**, Annoncen-Expedition, Zürich und Basel.
 Alleinige Konzessionärin für den in- und ausländischen Propagandendienst des Schweizer Hotelier-Vereins.
ABONNEMENT: SCHWEIZ: Jährl. Fr. 10.—, halbjährl. Fr. 6.—, vierteljährl. Fr. 3.50, 2 Monate Fr. 2.50, 1 Monat Fr. 1.25. AUSLAND (inkl. Postzuschlag): Jährl. Fr. 15.—, halbjährl. Fr. 8.50, vierteljährl. Fr. 4.50, 2 Monate Fr. 3.20, 1 Monat Fr. 1.60.

Die Vereinsmitglieder erhalten das Blatt gratis.
 Les Sociétaires reçoivent l'organe gratuitement.

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.

Redaktion und Expedition: St. Jakobstrasse No. 11, Basel. **TELEPHONE** No. 2406. Redaktion et Administration: St. Jakobstrasse No. 11, Bâle. **Druck:** Schweizerische Verlags-Druckerei G. Böhm, Basel. **Compte de chèques** postaux No. V, 85.

Todes-Anzeige.

Den verehrlichen Vereinsmitgliedern machen wir hiemit die schmerzliche Mitteilung, dass unser Mitglied

Herr Paul Hunger
 Hoteldirektor, zurzeit in Wiesen, am 12. September an den Folgen eines Unfalles im Alter von 48 Jahren gestorben ist.

Indem wir Ihnen hievon Kenntnis geben, bitten wir, dem Heimgegangenen ein liebevolles Andenken zu bewahren.

Namens des Vorstandes:
 Der Präsident:
 Dr. O. Töndury.

AVIS

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

Eröffnung des höheren Fachkurses mit 6 monatlicher Dauer, für Herren und Damen, am 15. Oktober.

Auskünfte und Lehrpläne durch die **Direktion der Hotelfachschule in Cour-Lausanne.**

Pro memoria.

Die Inhaber von Sommerhotels werden hiemit ersucht, aus dem ihnen zum Gebrauch übermittelten **statistischen Heft betr. Fremdenfrequenz**, die für unser Zentralbureau bestimmte **Kopie der Rekapitulation** im Laufe dieses Monats einzusenden.

Das Zentralbureau.

Von den bis jetzt eingegangenen Kopien der Fremdenstatistik sind verschiedene Exemplare ohne Angabe der Bettenzahl und daher wertlos; wir ersuchen deshalb dringend, nicht zu vergessen, die Bettenzahl zu notieren.

Konsument oder Wiederverkäufer?

Kurz nach Kriegsausbruch hatten wir Veranlassung, hier auf gewisse Fälle von geschäftlichen Rücksichtslosigkeiten hinzuweisen, deren Urheber und Träger einige Grossfirmen der Lebensmittelbranche waren, die die Verlegenheit der Hoteliers glaubten

ausnützen zu sollen, indem sie ihnen Knall und Fall ziemlich harte Zahlungs- und Lieferungsbedingungen vorschrieben. Zahlreich liefen damals Klagen ein über das rigorose Geschäftsgebahren einzelner Firmen (Fabriken und Grosshändler), die, offenbar nervös geworden durch die unbesonnenen Vorgänge auf dem Lebensmittelmarkt, den Hotels jede weitere Kreditgewährung verweigerten, auf sorgiger oder Vorauszahlung jeder neuen Sendung bestanden und sehr oft die Regelung früherer Lieferungen verlangten, ohne der urplötzlich über die Hotelindustrie hereingebrochenen Geschäftstrocknung auch nur die geringste Rücksicht zu tragen. Wahrlich, damals hatte mancher Hotelier Gelegenheit, über die Solidarität der Erwerbsgruppen untereinander seine besonderen Betrachtungen anzustellen! Wir protestierten denn auch unter Androhung einer Boykottbewegung gegen dieses egoistische Verhalten, das viele Hotelunternehmen in arge Verlegenheit brachte, und erreichten dadurch bei einer Anzahl Firmen die Zurücknahme oder Milderung ihrer Bedingungen, sodass sich seither der Geschäftsverkehr wieder in etwas rücksichtsvolleren Formen abwickelte. Immerhin scheint auch heute das Verhalten manches Lieferanten noch weit entfernt von jener angenehmen Kulanz zu sein, welche ehemals seine geschäftlichen Transaktionen begleitete; es mehrten sich im Gegenteil die Anzeichen, dass der Geschäftsverkehr und die Verproviantierung der Hotels, wohl unter der Einwirkung der allgemeinen Wirtschaftsnöte, neuen Erschwerungen entgegengehen. Zwar ist noch nicht ausgemacht, ob die Hauptschuld an dieser Erscheinung auf die Lieferanten fällt; die Meinungen hierüber sind geteilt, aber man wird sie jedenfalls nicht von aller Verantwortung lossprechen können, denn die Versorgung der Hotels mit den nötigsten Bedarfsartikeln hängt doch im wesentlichen vom guten Willen des Lieferanten ab und dieser hat es in der Hand, die bestehenden Schwierigkeiten zu mildern oder zu verschärfen. Wir werden dies aus den nachstehenden Zeilen noch ersehen.

Vor uns liegt ein Teil der Geschäftskorrespondenz eines Hotels: Briefe, Karten und Preislisten, Bestellungen und Antworten, die auf unser Thema Bezug haben. Das Hotel bestellte um Mitte August bei einem Kolonialwaren-Grossisten je 100 kg. Haricots blancs, Hafergrütze und Pois cassés, erhielt jedoch zur Antwort, es könnten ihm nur je 20 kg. geliefert werden, da er nicht Wiederverkäufer sondern Konsument sei; an Konsumenten aber dürften grössere Quantitäten nicht mehr abgegeben werden. Gleichlautende Antworten erhielt der Hotelier auf weitere Bestellungen hin auch von einer Anzahl von Teigwarenfabriken, deren bisheriger regelmässiger Kunde er gewesen. Eine dieser Fabriken war immerhin so anständig, ihre Ablehnung in das Mäntelchen des Rohstoffmangels zu kleiden, eine andere wies den Hotelier an einen Zwischenhändler (ihren Abnehmer), der sich zur Lieferung der Waren, allerdings zu stark übersetzten Preisen, anerböt, während eine dritte Fabrik ihre Lieferungsverweigerung mit den «allerneuesten Verfügungen von Bern» begründete. Ob mit dieser letzteren Auskunft eine direkte Irreführung des Bestellers beabsichtigt, also ein Täuschungsmanöver bezweckt war und damit behauptet werden wollte, die Lieferung an Konsumenten sei den

Grossisten und Produzenten durch behördliche Verfügung untersagt, lässt sich heute nicht mehr genau feststellen, erscheint aber wahrscheinlich. Ob jedoch beabsichtigt oder nicht, jedenfalls hat die Täuschung ihren Zweck nicht erreicht, denn als sich der Hotelier an uns wandte, und wir vom Schweiz. Volkswirtschaftsdepartement Aufklärung erbat, ward uns die Mitteilung, eine derartige Verfügung sei durch die Behörden nie erlassen worden. Zur Rede gestellt, musste jene Fabrikleitung dann auch zugeben, ihre Weigerung beruhe auf einem Beschluss der Genossenschaft schweiz. Teigwarenfabrikanten, der den angeschlossenen Unternehmen verbiete, an Nicht-Wiederverkäufer zu liefern.

Dies das Resultat unserer Durchsicht der vorliegenden Akten! Es geht daraus hervor, dass sowohl Teigwarenfabrikanten wie Kolonialwaren- und andere Grossisten die Hoteliers nicht als Wiederverkäufer, sondern als Verbraucher, d. h. als Konsumenten betrachten, obschon ihnen allen sehr wohl bekannt ist, dass der Hotelier die Waren nicht selbst konsumiert, sondern in gekochtem oder präpariertem Zustand an seine Gäste weiter gibt!

Warum wohl diese eigenartige und — sagen wir es offen — durch nichts gerechtfertigte Stellungnahme gegenüber unserem Gewerbe, das zu einem Grossteil aus dem Gewinn seines Warenumsatzes lebt und leben muss? Die Antwort auf diese Frage ist leicht gefunden. Dem Hotelier wird die Eigenschaft als Wiederverkäufer einfach deshalb aberkannt, damit ihm die Grossisten umso besser die Haut über die Ohren ziehen können. Es ist dabei die reine Profitgier massgebend, denn der Fabrikant, Kaufmann oder Kleinhändler kalkulieren ganz richtig, dass der Hotelier als Verbraucher-Konsument die Detailpreise zahlen muss, während er als Wiederverkäufer selbstredend Anspruch auf Gewährung von Engros-Preisen erheben könnte. Da liegt der Hase im Pfeffer! Damit einige grosse Unternehmen ein paar Prozent Dividende mehr herauszuschlagen können, wird der Hotelier geschuhriegelt, dass es eine Art hat. Dazu noch in einer Zeit, wo die Bedarfsartikel ohnehin teuer, das Hotelgeschäft aber darniederliegt und demnach die Hotelier auf billigen Einkauf der Rohmaterialien erst recht angewiesen ist. Von der Notlage der Hotelindustrie scheinen jedoch die Gross-Firmen nicht die geringste Notiz zu nehmen. Was schiert sie auch das Elend anderer, wenn nur ihre Geldsackinteressen nicht zu kurz kommen. In dem ganzen Treiben liegt übrigens System, denn nicht nur verweigern die Fabrikanten und Grossisten den Hotels nachgerade jede Lieferung, indem sie sie an den Zwischen- und Kleinhandel verweisen, sondern auch die Kleinhändler liefern nur in kleinen Quantitäten, um auf alle Fälle die Detailpreise in Anwendung bringen zu können. So ist uns ein Lieferschein gezeigt worden, auf dem 3 x 20 Kilo Gerste statt einfach 60 Kilo verzeichnet waren. Auch die Bauern sind schon hinter all diese Schliche gekommen! Um die von den Behörden gesetzten Höchstpreise zu umgehen, werden z. B. die Kartoffeln nicht mehr in Säcken zu 50 Kilo, sondern in Säcken zu 48 Kilo feilgeboten und verkauft. Das Vorgehen der Fabrikanten und Engroshäuser hat also schon Schule gemacht, der Leidtragende aber ist neben dem Privatmann in erster Linie der Hotelier, dem auf diese Weise enge wirtschaftliche Fesseln angelegt werden.

Es ist von dem Hotelier, der uns das Material zu diesem Aufsatz zur Verfügung stellte, die Frage aufgeworfen worden, ob nicht für die Hotelier die Engrospreise zu erzwingen wären, da doch bei klarer Ueberlegung der Hotelier als Wiederverkäufer bezeichnet werden müsste. Darauf ist zu erwidern, dass über die Klassifizierung des Hoteliers als Wiederverkäufer (Kleinhändler) oder Verbraucher-Konsument noch keine feststehende Ansicht besteht. Die Meinungen hierüber sind vielmehr noch sehr geteilt. So bemerkt das Schweiz. Volkswirtschaftsdepartement auf Anfrage hin, es betrachte den Hotelier als Konsumenten, während z. B. das Deutsche Reichsgericht in einem Urteil vom 21. März 1916 die Auffassung vertritt, der Hotelier sei ein Händler oder Kaufmann, da er in seinem Betrieb Speisen und Getränke, wenn auch im Detail, verkaufe. Wir unsererseits huldigen dieser letzteren Ansicht, denn all die Waren und Rohprodukte, die ins Hotel eingeführt werden, gelangen daselbst zur Verarbeitung, zur Veredelung und zum Wiederverkauf an die Gäste, wobei wie in jedem andern Geschäft ein Umsatz- oder Handelsgewinn erzielt wird. Dieser Handelsgewinn ist wohl auch meist der Zweck der Hotelunternehmen; der Besitzer und Inhaber will Geld verdienen und ist deshalb so gut ein Kaufmann wie jeder andere Inhaber eines Geschäftes, in dem Waren in Geld umgesetzt werden. Indessen ist die Frage, wie gesagt, noch nicht völlig abgeklärt; da die Meinungsverschiedenheit aber für die Hotelindustrie unter Umständen, wie die vorstehenden Erörterungen beweisen, schwerwiegende Konsequenzen hat und haben kann, so wäre eine Klärung der Frage «Konsument oder Wiederverkäufer» jedenfalls sehr erwünscht. Dies namentlich im Hinblick auf bessere und kulantere Geschäftsbeziehungen zu den Lieferanten, die den Interessen der Hotelier noch sehr oft viel zu wenig Rechnung tragen, sondern sie mehr oder weniger immer noch als gute und geduldige Milch-kuh betrachten.

Man sollte allerdings meinen, die Fabrikanten, Grossisten und andere Lieferanten hätten allen Grund, die Hotelier ohnedies vernünftig zu behandeln. Eine Hand wäscht ja bekanntlich die andere und je mehr das Hotelgewerbe seitens der Handelswelt gefördert wird, umso rascher wird es sich entwickeln und umso mehr steigert sich seine Kaufkraft, wovon in erster Linie wiederum die Lieferanten Gewinn ziehen werden. Die Interessen beider liegen demnach auf der gleichen Linie und es scheint uns im höchsten Masse unklug, wenn eine Partei der andern ohne alle Not die Existenzbedingungen erschwert, wie es die Genossenschaft der Teigwarenhändler mit ihrem Vorgehen gegenüber der Hotelier getan. Sollte aber alles Zureden nichts fruchten, so wäre die Hotelier genötigt, Mittel und Wege in Erwägung zu ziehen, die geeignet erscheinen, dem unheilvollen Treiben Einhalt zu gebieten. Die Hotelindustrie beansprucht keine Vorzugsbehandlung, keine Monopolstellung, setzt aber voraus, dass andere Erwerbsgruppen sie als gleichberechtigtes Glied in der Kette der Wirtschaftsfaktoren behandeln und ihre Interessen nicht mit Füssen treten. Denn die Zeiten sind vorüber, da sich die Hoteliers alles bieten liessen; auch sie haben in diesen Kriegzeiten wertvolle Erfahrungen gesammelt und namentlich hat sich der Genossenschaftsgedanke allenthalben so sehr vertieft, dass die Schaffung

einer Einkaufsstelle der Hotellerie in Fachkreisen mehr und mehr studiert wird. Damit soll keine Drohung gegenüber den Grossisten ausgesprochen werden; der Gedanke zeigt aber, in welcher Richtung unsere Selbsthilfe-Massnahmen zu liegen haben, wenn es der-einst nötig werden sollte, dem Ausbeutungssystem gewisser Lieferanten entgegenzutreten. Zum mindesten werden sich die Hoteliers manches hinter die Ohren schreiben und nach Eintritt normaler Zeiten jener Firmen erinnern, die heute durch ihre Rücksichtslosigkeiten den Geschäftsverkehr unnötig erschweren, den Grundsatz: Leben und Leben lassen in sein Gegenteil verkehren. Denn wer unter so ersten Verhältnissen nur an sich selbst und seinen Geldsack denkt, jedes Gemeinsinn entbehrt, verdient auch unter normalen Umständen keine Berücksichtigung mehr. Vielmehr werden sich die Hoteliers an jene Lieferanten halten, die zurzeit schon den erschwerenden Existenzbedingungen des Hotelgewerbes Rechnung tragen.

Zur Frage der Hilfsaktion.

(Von A. Sch.-B.)

Der Vorstand unseres Vereins hatte sich in seiner letzten Sitzung mit dem nachstehend wiedergegebenen Projekt einer staatlichen Hilfsaktion für die Hotelindustrie zu befassen. Unsere Vereinsleitung will vorderhand zu diesen Vorschlägen nicht öffentlich Stellung nehmen, hat uns jedoch ersucht, die Eingabe an dieser Stelle zu publizieren, in der Meinung, dass dadurch vielleicht weitere Mitglieder veranlasst werden, sich ebenfalls zu der Sache zu äussern.

Redaktion der Hotel-Revue.

Im Verlaufe der Diskussion über die Hilfsaktion zugunsten der notleidenden Hotellerie äusserte sich der frühere Vereinspräsident Herr O. Hauser auf der letzten Generalversammlung dahin, «man dürfe nach Lage der Dinge kaum hoffen, dass der Bund dem Hotelgewerbe mit reichlichen Mitteln an die Hand gehen könne. Die Hotellerie sei nur eines der vielen Kinder der Mutter Helvetia und diese habe die Pflicht, alle Kinder gleichmässig zu behandeln». Demgegenüber könnte aber mit vollem Recht hervorgehoben werden, dass die Hotellerie diejenige Erwerbsgruppe ist, die unter den Folgen der europäischen Wirren am meisten leidet, am gefährlichsten krankt und dass daher Mutter Helvetia, wie jede andere Mutter einer grossen Familie, sich gerade dieses am stärksten leidenden Kindes annehmen, sich dafür Opfer auferlegen und ihm die Lebenskraft zu erhalten suchen wird.

Die Sanierungsangelegenheit, das verhehlt sich auch in Hotelkreisen niemand, ist natürlich eine in Gesetz- und Finanzfragen so tief einschneidende Materie, dass ihre Lösung eingehende Studien erfordert. Auf jeden Fall wird der Bundesrat, wenn er uns durch gesetzgeberische Verordnungen und finanzielle Massnahmen Hilfe bringen soll, namentlich die letzteren an die Voraussetzung reeller Garantien knüpfen müssen, damit er seine Stellung wie die Ausnahme- oder Notgesetzte vor dem Parlament zu verteidigen und durchzusetzen vermag.

Ich berechne auf Grund der vom Schweizer Hotelier-Verein vorgenommenen Enquête über die benötigten Kapitalien (siehe Anhang) die derzeitigen Gesamtbedürfnisse der Hotellerie auf zirka 30 Millionen Franken, die sich auf rückständige Zinsen und Amortisationen mit 20 Millionen und auf laufende Schulden mit 10 Millionen verteilen. Es sind dies die Anforderungen für die Jahre 1915 und 1916. Sollte der Krieg noch während des folgenden Jahres dauern und dadurch die Notlage der Hotelindustrie weiterhin verschlimmern, so würden sich diese Beträge natürlich noch wesentlich erhöhen, insbesondere der Posten Kapitalzinsen.

Zur Regelung der ganzen Materie sind nach meinem Dafürhalten getrennte Wege einzuschlagen. Zur Sanierung der laufenden Schulden z. B. möchte ich das Vorgehen der Bündner Kreditgenossenschaft empfehlen, die den Gläubiger, statt ihn ausschliesslich mit Bargeld abzufinden, zur direkten Beteiligung als Genossenschaft verpflichtet und im übrigen ziemlich langfristige Ablösungstermine vorgesehen hat. Auch der Oberländ. Verkehrsverein in Interlaken studiert zurzeit ein ähnliches Projekt. Diese Aktion wird wohl am zweckmässigsten auf kantonalem oder regionalem Boden durchgeführt und dürfte nach meiner Berechnung kaum mehr als 4 Millionen an Bargeld beanspruchen, falls die Gläubiger sich zu einigen Konzessionen herbeilassen.

Hinsichtlich der Kapitalzinsen und Abzahlungen dürfte dagegen eine wesentliche Reduktion der errechneten 20 Millionen nicht zu erwarten sein, obschon in dem Posten nur die zahlreichen kleinen Amortisationen inbegriffen sind, während man voraussetzen darf, dass ganz grosse Millionenanleihen gemäss den getroffenen Abkommen der Grand Hotels und Hotel-Aktiengesellschaften in den nächsten Jahren nicht zur Kündigung gelangen, im Interesse der Hotellerie auch nicht gekündigt werden dürfen. Für diese seit Kriegsausbruch verfallenen Zinsen und Kapitalablosungen sollen nun nach meiner Ansicht «hypothekarisch gesicherte» Titel ausgestellt werden: nennen wir sie **Kriegs-Amortisations-Obligationen für die Hotellerie**. Sie wären zu 4 Prozent zu verzinsen und sollten die gleichen Pfandrechte erhalten, wie die bereits bestehenden Hypotheken, wogegen sie jedoch im Range davon abzuweichen hätten. Der Ausweg, «die Zinsen zum Kapital

zu schlagen», ist schon bei verschiedenen andern Sanierungsaktionen mit Erfolg gewählt worden, nur bot es stets einige Schwierigkeiten, sich über den Rang der neu errichteten Titel zu einigen, da die einen Gläubiger sie vorgängig jeder andern Hypothek wünschten, während andere sie hinten- oder in den gleichen Rang ihrer Hypotheken setzen wollten. — Für die **Kriegs-Amortisations-Obligationen** der Hotellerie, die an den Platz der verfallenen und gestundeten Zinsbeträge zu treten hätten, möchte ich indes eine andere, von diesem Schema abweichende Rangeinteilung befürworten. Ich meine nämlich, diese Zinsentitel sollten zum Teil dem Kapital vorgehen, zum Teil zwischen der ersten und zweiten Hypothek liegen, woraus sich die folgende Formel ergeben würde:

1. Die K.-A.-Obligationen für die Zinsen der ersten Hypothek liegen vorgängig der ersten Hypothek, geniessen also die vornehmsten Pfandrechte.

2. Für die verfallenen Zinsen der zweiten und dritten Hypothek werden K.-A.-Obligationen ausgestellt, die im Range hinter der ersten und vor der zweiten, einfacher gesagt: zwischen der ersten und zweiten Hypothek liegen.

3. Bei nicht eigentlichen Obligationen und Schuldbriefen, z. B. den Güllen nach Luzerner Recht, könnte derart vorgegangen werden, dass da, wo das Mobilar mitverpfändet ist, 60 Prozent des Katasterwertes plus Mobilar zum Bilanzwert und da, wo das Mobilar nicht mitverpfändet, 75 Prozent des Katasterwertes als erste, alle höheren Titelbeträge aber als zweite Hypothek betrachtet werden.

Diese Titel würden nun bei Realisierung meines Projektes samt und sonders vom Bunde übernommen, gegen befristete Bezahlung der Beträge, sagen wir: in der Weise, dass der Bund die Zahlung in 4 sechsmonatlichen Raten leisten würde. Für die befristeten Zahlungen wären keine Zinsen zu berechnen, doch würde der Bund für die Innehaltung dieser Verpflichtungen so genügende Garantie bieten, dass die Gläubiger sehr wohl Hand zu der Lösung bieten dürften, wenn ihnen nur ein Geringes an der Sanierung der gegenwärtigen Notlage gelegen ist. Jedenfalls erhielte der Bund **prima** Titel als Kompensation zur Verfügung; höchstens könnte vielleicht ein Pessimist die Titel zwischen erster und zweiter Hypothek einer Kritik unterwerfen, doch ist meiner Ansicht nach auch hier nichts zu befürchten, denn diese Obligationen werden kaum einen Viertel des Gesamtbetrages der auszustellenden Titel ausmachen, da das investierte Kapital überwiegend in erster Hypothek plaziert ist. Mit dieser Rangeinteilung der K.-A.-Obligationen könnten sich aber auch die Gläubiger zufrieden geben, denn für sie ist doch die Hauptsache, die Zinsen überhaupt richtig zu erhalten, während der Bund seine Hilfe nur zusagen kann, wenn er den Grossteil seiner Titel im vordersten Range plaziert weiss. Dieser Umstand allein vermöchte aber dem Bundesrat jene Sicherheit und Garantie zu bieten, um, wie ich eingangs erwähnte, neue Hilfsmassnahmen vor den Räten zu rechtfertigen.

Den weiteren Gang der Aktion, d. h. die Mittelbeschaffung und spätere Amortisation der Schuld, denke ich mir folgendermassen: Der Bund deponiert die ihm von den Hypothekgläubigern (ich nehme an, diese ziehen durchwegs Bargeld den Titeln vor) ausübendigen K.-A.-Obligationen bei der Nationalbank (eventuell unter Mitwirkung der Kantonalbanken) und erhält hierauf den nötigen Vorschuss. Die Frage ist nun die, zu welchem günstigsten Bedingungen die Bank dem Staate diese Gelder besorgen kann und darf? Nehmen wir einmal an, dass die Bank massenhaft zinslose Gelder in ihren Schränken liegen hat, sie könne die Summe zum Zins von 2½ Prozent vorschliessen! Auch 3 Prozent ginge noch an. Wenn nun der Staat seitens der Hotellerie 4 Prozent erhielt, selbst aber nur 2½ Prozent zu bezahlen hätte, so wäre er ohne weiteres in der Lage, dem Hotelgewerbe die Differenz als **Amortisations-Quote** zu überlassen. Könnte sich der Bund ferner noch entschliessen, uns mit einer Jahressubvention von ½ oder Fr. 100.000.— unter die Arme zu greifen, so würde die Amortisationsquote 2 Prozent betragen. Um die Tilgung der Schuld zu beschleunigen, wären überdies die Obligationen bis zur gänzlichen Amortisation mit 4 Prozent des Gesamtbetrages (der ursprünglichen Schuld) zu verzinsen, wodurch sich die Ablösungsquote jährlich um das Zinsbetreffnis der bereits geleisteten Abzahlungen erhöhen würde. Das Darlehen von 20 Millionen, also der Gegenwert der K.-A.-Obligationen, könnte somit nach diesem Amortisationssystem, wie jedermann leicht durch eine oberflächliche Nachprüfung konstatieren kann, innerhalb 32 Jahren getilgt werden, ohne dadurch die Hotellerie besonders stark zu belasten. Es würde dieser letzteren im Gegenteil nicht schwer fallen, in normalen Jahren neben den ordentlichen Zinsen und Kapitalablosungen auch noch dieses Erfordernis zu bestreiten.

Mein Projekt erhebt natürlich keineswegs Anspruch auf Unfehlbarkeit oder Genialität; da aber ähnliche Amortisationsanleihen in Frankreich und auch einigen Schweizer Kantonen vielfach gebräuchlich sind, so sehe ich nicht ein, warum die Hotelindustrie Bedenken tragen sollte, sich in erster Lage dieses Mittels zu bedienen, um ihre Lebenskraft und Zukunft sicherzustellen. Zumal dadurch weder dem Staat noch der mitwirkenden Bank

ungebührliche Opfer zugemutet werden!

Zum Schlusse sei gegenüber allfälligen Einwendungen, die Aktion liesse sich zwischen Nationalbank und Hotellerie direkt erledigen, noch bemerkt, dass die Nationalbank m. E. wohl dem Staate, nicht aber einem einzelnen Gewerbebezirk Vorzugsbedingungen einräumen darf. Mein Projekt ist daher an die Mitwirkung des Staates gebunden; es steht und fällt mit der Erfüllung oder Ablehnung dieser Voraussetzung.

Anhang.

Berechnung über die aufzubringenden Mittel.

Von über 1000 vom Schweizer Hotelier-Verein ausgesandten Anmeldebogen, die ungefähr der Gesamtheit des Mitgliederbestandes entsprechen, sind zu Händen der statistischen Ermittlung der Kapitalbedürfnisse nur 126 eingegangen. Diese 126 Hotels wünschten einen Betrag von ungefähr 6 Mill. Franken, der sich verteilt auf:

a) Kapitalzinsen und Abzahlungen ca. 4 Mill.,
b) laufende Schulden » 2 »
also zwei Drittel gegenüber einem Drittel.

Man darf füglich annehmen, dass die 126 Eingebenden diejenigen sind, die Hilfe notwendig haben. Plätze wie Bern, Lausanne, Zürich, Genf, Montreux, Bâle, Arosa, Davos, Gstaad, Leysin etc. mit zusammen über 200 Mitgliedern kommen fast gar nicht in Frage. Diesen mögen sich anschliessen eine grosse Anzahl Aktiengesellschaften und Grossegeschäfte, die schon Abkommen mit ihren Banken getroffen haben, ferner eine gewisse Anzahl älterer Geschäfte, deren günstige finanzielle Lage Hilfe überflüssig macht. Es ist also anzunehmen, dass von den 1000 Mitgliedern ca. 650 eine durchgehende Hilfe nötig haben. Die eingelaufenen Anmeldebogen (126) repräsentieren also ungefähr den fünften Teil der wirklich Notleidenden. Wenn daher diese 126 einen Betrag von 6 Millionen verlangten, so darf man den Gesamtbetrag füglich auf 30 Millionen berechnen, der sich verteilt auf ca. 20 Millionen für Kapitalabzahlungen und zurückgestellte Zinsen (eventuell Steuern) und auf 10 Mill. Franken für laufende Schulden.

Wie wird es nach dem Krieg?

Nachdem die Frage der Preispolitik unser Blatt seit längerer Zeit lebhaft beschäftigt, beginnt auch die Wirtschaftspresse, dem Thema mehr und mehr Beachtung zu schenken. So bringt die «Schweizer. Wirt.-Zeitung» unter vorstehender Überschrift einige Betrachtungen über den Konkurrenzkampf im Hotel- und Pensionswesen, die auch an dieser Stelle festgehalten zu werden verdienen. Das angesehene Fachblatt lässt seinen Korrespondenten folgendes schreiben:

«Auch diese Saison, die zwar für eine Reihe von Kurhäusern nicht zu den schlechtesten gezählt werden wird, indem wenigstens die Schweizer Klientele wieder etwas mehr aus ihrer Reserve herausgetreten ist, hat wieder so recht gezeigt, wie durch arge Preisdrückerei die eine und andere Haus auf Kosten des reell rechnenden Wirtes Gäste anzuziehen wusste. Aus sicherer Quelle habe ich erfahren, dass ein Haus in der Nähe von Lausanne für Fr. 4.— die feinste Verpflegung durchführte; aber auch in zentral- und ostschweizerischen Kurgebieten stiess man wieder auf die gleiche Schmutzkonkurrenz wie leider früher schon. Es ist heute einfach unmöglich, für 4 Franken bei täglich vier Mahlzeiten, mittags 2 Fleisch mit diversen Gemüsen und Dessert und Sonntags sogar noch drei Fleisch zu servieren, und das in einem einfachen Alpenkurhaus, oder für Fr. 3.50 ebenfalls vier Mahlzeiten, und zwar an beiden Orten in einer Fülle, dass jeden Tag noch ganze Platten voll Fleisch wieder abgetragen worden seien, wie uns dort weilende Kuranten voller Lob mitgeteilt haben. Und an letzterem Ort musste der Wirt, der natürlich infolge solcher Offerierens einen Massenbesuch erhielt, mehr als die Hälfte der Kurgäste ausserhalb seines Hauses einlogieren; er zahlte für jedes Bett noch 80 Rappen pro Nacht, so dass dem guten Mann für seine splendide Verpflegung noch ganze Fr. 2.70 blieben.

Wie wird es nun nach dem Kriege werden? Diese Frage dürfen wir heute schon ansprechen, und speziell unsere Fachblätter dürfen ganz intensiv hier einsetzen. Sagen wir es gleich zum voraus: unsere Befürchtungen gehen dahin, dass es auf diesem Gebiete noch schlimmer wird. In folgenden Ausführungen werde ich meine bösen Ahnungen zu begründen suchen. Durch den schon so lange andauernden Krieg sind die finanziellen Grundlagen gar vieler Kurhäuser u. Saisonschäfte schwer erschüttert worden. Während der eine es infolge wohlmeinender Gläubiger immer wieder fertig bringt, neue Zinsstundungen zu bewirken, ist das einem andern nicht möglich, oder aber er will es auch nicht. Er sagt sich, was soll ich mich zeitweiligen Quälen mit immer höheren Zinslasten und Amortisationen, denn es ist ja eigentlich ein zweifelhaftes Geschenk, das man mir mit diesem Wartes offeriert, denn dadurch wird die Belastung des Geschäftes nur immer grösser und dadurch die Verzinsung drückender; lieber lasse ich deshalb die Kugel rollen und lade ab, wie es schon so viele haben tun müssen. Er erklärt sich insolvent und damit kommt also sein Geschäft zur Zwangsliquidation, ein Geschäft vielleicht, das seit Jahren in normalen Zeiten und bei normalen Preisen seinen Mann ernährt hat.

Was lehrt uns nun die Gegenwart bei einem solchen Zwangsverkauf? In den weitaus meisten Fällen wird dies sonst so angenehme Geschäft, wie man sagt, «unter dem Hund» versteigert. Verkäufe mit 50 Prozent unter der amtlichen Schätzung sind keine Seltenheit, sondern bilden leider fast die Regel. Was ergeben sich nun daraus für Aussichten für die Zukunft? Das möchte ich mit einem Beispiel illustrieren. Wir haben an einem Orte zwei Geschäfte der Hotelbranche, oder, sagen wir, Kurhausgeschäfte. Beide sind in normalen Zeiten zu Fr. 100.000 gewertet. Der Besitzer des einen hält durch; die Gläubiger helfen ihm dazu durch Stundung der Zinsen. Die hypothekarische Belastung beträgt Fr. 80.000. Rechnen wir nun also, es sei dem Betroffenen die Stundung von drei Jahreszinsen gewährleistet, das macht zu 5% 12.000 Fr. Es muss also in diesem Falle der Inhaber mit einem Preise von Fr. 112.000 rechnen. Der andere Besitzer will oder muss sein Objekt fahren lassen; es kommt zur Zwangsverwertung. Wir nehmen nun nicht den schlimmsten Fall an, sondern führen die Handänderung mit 40% Verlust auf. Dieses Objekt wird also, sagen wir zu 60.000 Fr. an den Meistbietenden losgeschlagen. Was haben wir nun da zu erwarten, wenn wieder einmal Friedenszeit ist? Die beiden Konkurrenten werden mit allen Mitteln suchen, die Gäste an sich zu reissen, und das mit allen erlaubten, wenn auch nicht empfehlenswerten Mitteln. Und als eines der ersten wird eben wieder die Preisunterbietung benutzt werden. Da ist nun der Erstergebere obigen Geschäftes im grossen Vorteil. Er kann und wird seine Gäste und Kuranten billiger bedienen, denn er hat auf seinem Haus nur 60.000 Fr. Lasten, während der andere, wie ausgerechnet, für 112.000 Fr. den Zins aufbringen muss.

Hier liegt nun die grosse Gefahr der Zukunft für unser Wirtschaftsgewerbe, und da sollte man alle Hebel in Bewegung setzen können, um dieser Gefahr vorzubeugen. Aber wie? Ein sofortiges Eingreifen würde für einen grossen Zweig unserer Volkswirtschaft von enormem Nutzen sein.

Eine rege Diskussion über die Frage in der Fachpresse wie in der politischen dürfte vielleicht doch fassbare Lösungen bringen, wie z. B. die Anregung eines Hrn. Dr. K. H. in der «N. Z. Z.», es möchten solche Objekte, die der Verschleuderung ausgesetzt sind, von Amts wegen vorläufig aufgekauft und der heutigen Bestimmung entzogen werden. Es liesse sich sicher manches Objekt zu einer andern Zweckbestimmung umändern, und so würde eine spätere Konkurrenz wenigstens teilweise ausgeschaltet. Wenn es dann den Behörden in den verschiedenen Kantonen auch noch ernst ist mit der Bedürfnisklausel, die wir in verschiedenen Wirtschaftsgesetzen finden, so dürfte am Ende denn doch eine Sanierung des heutigen ungesunden Zustandes im Wirtschaftsgewerbe eintreten.

Zur Eröffnung der Brienzseebahn.

(Korrespondenz.)

Am 23. August ist die neue Brienzseebahn dem Betriebe übergeben worden. Mit Rücksicht auf die drückenden Zeitverhältnisse wurde von der Veranstaltung von Festlichkeiten Umgang genommen.

Der Werdegang dieser Bahn war ein recht mühevoller. Schon die Konzessionserteilung, die unterm 28. Juni 1893 erfolgte, stand im Zeichen des Kampfes, indem sich zwei Interessentengruppen um dieselbe bewarben. Als sich dann im Jahre 1903 die Bundesbahnen der Sache annahmen und den Erlass eines Gesetzes beantragten, welches sie zum Baue der Linie als Fortsetzung der schmalspurigen Brünigbahn ermächtigen sollte, fanden sie von verschiedenen Seiten Widerstand. Man verlangte aus verkehrspolitischen und militärischen Gründen den Bau einer Normalspurbahn und es ging bis zum Mai 1908, bis das Gesetz betreffend den Bau einer schmalspurigen Brienzseebahn in Kraft erwachsen war. Im Oktober 1910 erfolgte sodann die Vorlage des Projektes an die Behörden. Aber da zeigten sich neue Schwierigkeiten, indem wichtige Teile desselben von interessierter Seite hartnäckig beanstandet wurden. Im Juli 1912 konnte das Plangenehmigungsverfahren endlich seinen Abschluss finden und im Oktober mit den Arbeiten begonnen werden. Aber noch im gleichen Jahre wurde durch die Motion Michel bei den gesetzgebenden Räten die Frage der Spurweite neuerdings anhängig gemacht. Der Entscheid fiel zu gunsten der Schmalspur aus. Es war inzwischen allerdings 1914 geworden. Dann kam der Krieg und veranlasste die gänzliche Einstellung sämtlicher Arbeiten während längerer Zeit.

Die Bauausführung selbst bot ebenfalls der Schwierigkeiten die Fülle. Die erste zeigte sich in Brienz. Dort stand man vor der Frage, ob die Bahn offen oder im Tunnel zu führen sei. Man entschied sich für den Tunnel, um nicht das traumliche Dorfbild durch Niederreisen einer Anzahl seiner schmucken Holzhäuser schädigen zu müssen und um die Gefahr zu vermeiden, dass durch Funkenflug aus der Lokomotive an einem Föhntage ein Brand verursacht werde. Weiterhin war eine Reihe von Wildbächen, Lawinenzügen und Murgängen zu kreuzen, bei welchen zu prüfen war, ob die Trasse überhöht darüber weggeführt werden solle oder ob sie im Tunnel zu umgehen seien. Auch die Führung der Trasse bei Ringgenberg, der Aarübergang bei

Direktion gesucht.

Tüchtiges Ehepaar, in allen Teilen eines Hotelbetriebes, auch Küche, erfahren, sucht Direktion ab 1. Oktober oder später. Geht Offerten unter Chiffre B. Z. 1020 an die Annoncen-Exp. Rudolf Mosse, Zürich.

Hotel-Verkauf.

Alberste Kaufgelegenheit für tüchtigen Hotelier und Restaurateur. Infolge Todesfalles ist das bestbekannte, gutbürgerliche Hotel Weiss Kreuz, in Chur, zentral gelegen, 60 Betten, Zwischenstation nach Engadin, Davos, Arosa, Flims etc. aus freier Hand zu verkaufen.

Verkaufpreis ausserordentlich niedrig; Zahlungsbedingungen günstig. Lebensstellung. Auskunft erteilt: Dr. Jur. F. Conradin, soeben das Metariat Chur. (531)

Land-Gasthaus zu verkaufen.

Bestes Gasthaus in Verkehrsreichem Dorf, unweit vom Bodensee. Zentrale, allseitig freie Lage, am Kreuzungspunkt von Strassen, nahe Bahnstation, grosser, vielbenutzter Saal mit Bühne, prima Keller, Stallung und Remise, Bäckerei mit Laden, Mosterei mit elektr. Antrieb, schattiger Garten, gedeckte Kegelbahn. Alles innen und aussen hübsch renoviert. Kaufpreis Fr. 75,000. Anzahlung nach Uebereinkunft. Für tüchtige Leute sehr günstiges Objekt. Auskunft bei Retourmarke kostenlos. Theophil Zollikofer & Co., St. Gallen. Bahnhofstrasse 2. Unionplatz. Bureau für Liegenschaftsverkehr.

Leere, gebrauchte Champagner-Flaschen

Kaufen Friederich, Hauer & Hännli Grossaltolten, Stat. Suberg Teleph. 820 Bern Teleph. 320 Konditionen: Fr. 0.15 per Stück ab Schweiz. Talbahnstation. Bei Posten von 500 und mehr Stück Spezialpreise. Kisten und Hasen werden franco retour geschickt. Zahlung prompt nach Verifikation der Sendungen. Zwei halbe Flaschen werden als eine ganze berechnet. Sendungen können ohne vorhergehenden Avis gemacht werden. (480)

Man wünscht für Hotel von 90 Betten eine **Trocken-Vorrichtung** zu erstellen. Offerten oder Empfehlungen erbeten unter Chiffre R. 200 M. an die Annoncen-Exp. R. Mosse, Zürich. (Mg.)

Trotz enormem Aufschlag verkaufe

Schmierseife

Weiss oder gelb, à 65 Cts. garantiert per Kilo, franko Nachnahme; gute Qualität, in Kübeln von 40 und 70 Kg. (472) Schmierseifenfabrik Dübendorf (Zürich).

Mietpferde

zur Winterfütterung (ca. Sept.—Mai) gesucht. Gute Verpflegung wird garantiert. H. Steiner, Postpferdehalter, Zürich 3.

Gebrauchte Korke

jeglicher Art, kauft in beliebigen Posten J. HALBHEER, Weinhandlung, Wald (Zürich).

Seriöse Firma Gross- und Kleinmetzgerei

liefert Fleisch für Internierte zu vortheilhaftem Preise. Anfragen sub Chiffre O. B. 1185 an Orell Füssli-Annoncen, Bahnhofplatz 3, Bern. (558)

Hotel- & Restaurant-Buchführung

Amerikanisches System Frisch. Lehre amerikanische Buchführung nach meinem bewährten System durch Unterrichtsbriefe. Hunderte von Anerkennungsbescheiden. Garantie für den Erfolg. Verlangen Sie Gratisspektrum. Prima Referenzen. Richte auch selbst in Hotels und Restaurants Buchführung ein. Ordne verschickte Bücher. Gehe auch nach auswärts. Alle Geschäftsbücher für Hotels auf Lager.

H. Frisch, Zürich 1 Bucherxperte (10)

Metzgerei Rud. Seelhofer

Bern, Kramgasse 25 offeriert (557) I. Qualitäten Fleisch: Aloyau, Kalbfleisch, Carré etc. zu vorteilhaften Preisen. Prompter Versand. * Tel. 1766.

Directeur Chef de réception.

Suisse romand, 29 ans, sérieux, soif, connaissant bien anglais et allemand, muni de bons certificats, ayant pratiqué toutes les branches de l'hôtellerie, à Londres depuis trois ans, cherche place stable pour date à convenir, de préférence en Suisse. S'adresser à M. Jules Rey, Préposé, Lausanne. (543)

MAISON FONDÉE EN 1826



MAULER & CIE

au Prieuré St-Pierre MOTIERS-TRAVERS Hotel-Fachwerke u. Geschäftsbücher liefert die Hotel-Buchhandlung Saanen (Kt. Bern).

Pension zu verkaufen.

In Zürich alt bekannte Pension an aussehensreicher Lage wegen Familienverhältnissen sofort zu verkaufen. Kleine Anzahlung. Offerten unter Chiffre Z. W. 4022 befördert die Annoncen-Expedition Rudolf Mosse, Zürich, Limmatquai 34. (564)

Zu kaufen gesucht

neue oder noch gut erhaltene weisse Flaumdecken-Anzüge. Offerten an: Hotel Seehof, Weggis. (568)

Wer Beleuchtungs-, Heizungs-Anlagen oder Ölheiz-Einrichtungen in Hotels, Pensionen oder Kur-Anstalten besorgt, insinert mit Erfolg in der in Basel erscheinenden **Hotel - Revue** Offizielles Organ des Schweizer Hotelier-Vereins.

HOTELIER

31 Jahre alt, im Hotelfach durch und durch bewandert, der 4 Hauptsprachen kundig, seit Jahren in leitender Stellung eines kleineren Geschäftes, sucht passende Anstellung im In- oder Ausland. Zeugnisse und Photo zur Verfügung. (562) Offerten unter Chiffre Z. R. 4067 befördert die Annoncen-Exp. Rudolf Mosse, Zürich, Limmatquai 34.

Krüger's

ärztl. geleitete Masseur-Bademeisterfachkurse BERN.

Erfahrener ärztl. Lehrer für Theorie. Tüchtiger Masseur für Praxis. Schlussprüfung. Stellenvermittlung. Prospekt durch auswärts. F. Krüger (518)

Verfasser des neu erschienenen Leitfadens: "Wie lerne ich massieren?".

30 kg. Glace de viande à vendre.

Offres sous chiffre Z. W. 3972 à l'Agence de publicité Rudolf Mosse, Zurich, Limmatquai 34.

Zürcher & Zollikofer



ST-GALL. Sprachenkundiges, im Hotelfache erfahrene

Ehepaar sucht kleine Fremdenpension oder Hotel — zu pachten — event. Uebernahme der Direktion eines Regiebetriebes für Hotel oder Restaurant. Offerten unter Chiffre Z. Z. 4000 befördert die Annoncen-Expedition Rudolf Mosse, Zürich, Limmatquai 34. (562)

Hotel-Prospekte Schweiz. Verlags-Druckerei G. Böhm Telephon 2511 - Basel - Leonhardstrasse 10

Saurer (81)

Kleine Anzeigen große Wirkung
d. h. Anzeigen, die das tägliche Leben betreffen, wie: Kauf- und Verkauf, Pacht, Miete, Personal, Kapitalgeschäfte und angebote erzielen nur dann
Annancen-Expedition Rudolf Mosse
Zürich Limmatquai 34, Telephon 660
Basel Neufährerstr. 50, Telephon 2164

TREUHAND-INSTITUT

von Fritz Madoery, Bücherrevisor
Basel Zürich Chur
Falknerstrasse 7 Escherhaus 354 Herrengasse 359
Tel. 5161 Tel. 6091 Tel. 428
Ordnung, Einrichten und Nachfragen von Buchhaltungen:
Inventare; Gutachten; Revisionen; Rekurse;
Briefliche Buchhaltungskurse: Inkasso; Nachlassverträge; Detektivsachen; Vermögens-Verwaltungen; Finanzierungen; Konsultationen etc. (409)

Direktion.

Schweizer, 30 Jahre alt, verheiratet, äusserst seriös und gut präsentierend, im Hotelfach durch und durch erfahren, seit Jahren in leitenden Stellungen in Aegypten und zuletzt in den Verein. Staaten Amerikas, wünscht entsprechende Stellung in erstklassigem Hotel. Frau würde in jeder Weise mithelfen. Zeugnisse und Photo zur Verfügung. Kann zu jeder gewünschten Zeit persönlich vorseprechen. (575) Geht. Offerten unter Chiffre Z. S. 4118 befördert die Annoncen-Exp. Rudolf Mosse, Zürich, Limmatquai 34

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. *

Hôtelier avec hôtel de saison cherche occupation entre les saisons (Octobre et Novembre), comme remplaçant directeur, secrétaire ou éventuellement maître d'hôtel. Adresser offres sous chiffre Z. F. 1354 à l'Agence de publicité Rudolf Mosse, Zurich.

Zu übergeben in Lausanne, im Geschäftszentrum, **Hotel-Pension** ganz möbliert, bestehend aus 31 Zimmer (48 Betten) Speisesaal, Salons, Rauchzimmer, Personenzimmer und allem Zubehör. Bäder u. Zentralheizung. Garten und Spazierraum. Sich wenden an M. Eug. Falletz, garant, rue Pichard 3, Lausanne. (571)

TESSIN (Bellinzona).

Vorzügliche Gelegenheit für soliden, tüchtigen Restaurateur. Altershalber, gutgehendes Restaurant und Pension, in hübscher Lage unmittelbar bei der Hauptstadt, zu vermieten. Geräumige Lokalkitäten. Auch als Hotel geeignet. Geht. Anfragen an Hrn. Prof. G. Mariani, Locarno, erbeten. (567)

100 eiserne Betten

komplett aufgerüstet, zu verkaufen. (478) A. Eigenmann, St. Fiden.

BOUVIER FRÈRES SWISS CHAMPAGNE La plus ANCIENNE MAISON SUISSE Fondée en 1811, à Neuchâtel EXPOSITION DE BERNE 1914 MÉDAILLE D'OR avec félicitations du Jury (485)

Tafel-Oliven-Oele

do. **Speise-Oele** Boden- u. Linoleum-Wichse, weiss und gelb empfiehlt zu billigsten Tagespreisen (515) Sylvester Schaffhauser, Gossau (St. Gallen.)

Fass- & Flaschen Weine
Fassweine schon von 74 Cts an franco
Schweiz. Wein Import Ges. & Basel
10% Skonto bei Barzahlung.
Man verlange unsere Preisliste.

Bl. 667 g.

Lager- und Transportfässer

Blumenkübel in Pitchpine- und Eichenholz empfiehlt in bester Ausführung Mechanische Fassfabrik Rheinfelden H.-G. in Rheinfelden. (492)

Weisszeug (neu oder gebraucht) zu kaufen gesucht:

200 Leintücher, 250 lang, 100 einfache Wolldecken, 200 lang, 150 Kopfkissen, 80/80, 100 Duvet-Anzüge, 130/160, 200 Handtücher. Gläser- und Tellerläden. Geht. Offerten unter Chiffre Z. L. 4086 befördert die Annoncen-Expedition Rudolf Mosse, Zürich, Limmatquai 34. (570)

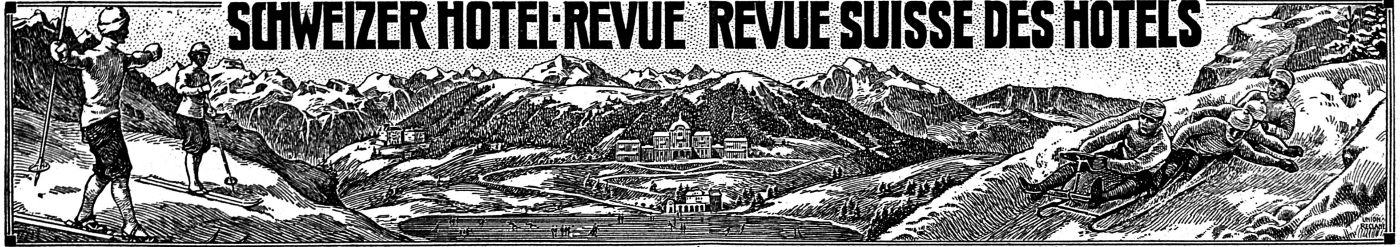
HOTELFACHSCHULE COUR-LAUSANNE DES SCHWEIZ. HOTELIER-VEREINS

Vorbereitungskurs 8 Monate Dauer, für interne Zöglinge männl. Geschlechts im Alter von 16 bis 18 Jahren

Drei Koch-Kurse 4 Monate Dauer, für Teilnehmer beiderlei Geschlechts

Höherer Fachkurs 6 Monate Dauer, für Teilnehmer beiderlei Geschlechts Eintrittsalter: mind. 22 Jahre

Durch Beschluss der Generalversammlung des Schweizer Hotelier-Vereins ist den Mitgliedern empfohlen worden, denjenigen Stellenuchenden, welche die Fachschule in Cour-Lausanne besucht haben, den Vorzug zu geben. Gratisprospekt und nähere Auskunft durch die Direktion der Hotelfachschule in Cour-Lausanne.



SCHWEIZER HOTEL-REVUE REVUE SUISSE DES HOTELS

AVIS

Ecole professionnelle

de la
Société Suisse des Hôtels à Cour-Lausanne.
Fondée en 1892.

Ouverture du Cours supérieur (académie hôtelière), durée 6 mois, pour messieurs et dames, le 15 Octobre.

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

Direction de
l'Ecole Hôtelière à Cour-Lausanne.

Pro memoria.

MM. les propriétaires d'hôtels de saison d'été sont priés d'envoyer au Bureau central, dans le courant de ce mois, la

Copie de la récapitulation
du Cahier de statistique des étrangers
qui leur a été envoyé en son temps.

Le Bureau central.

Parmi les copies de la statistique des étrangers reçues jusqu'à ce jour, il y en a quelques-unes sur lesquelles manque l'indication du nombre de lits et qui, de ce chef, sont sans valeur aucune. Prière de ne pas omettre de noter le nombre de lits.

Consommateur ou revendeur?

(Traduction.)

Tôt après le début de la guerre nous avons eu l'occasion de mettre le doigt sur certains cas particulièrement graves de manque d'égard de la part de certaines grandes maisons de la branche des denrées alimentaires vis-à-vis des hôteliers. Ces maisons croyaient pouvoir tirer un profit de la situation embarrassée dans laquelle se trouvait l'industrie hôtelière en adoptant tout à coup des conditions de paiement et de livraison assez onéreuses. Nous avons reçu en ce moment-là de nombreuses plaintes concernant le mode de procéder de certaines maisons (il s'agissait de fabriques et de maisons de vente en gros) qui, rendues sans doute nerveuses en voyant ce qui se passait sur le marché des denrées alimentaires, refusaient tout nouveau crédit aux hôtels, demandaient que les livraisons fussent payées à l'avance ou au moment même où elles s'effectuaient et exigeaient souvent inopinément le règlement de livraisons antérieures sans tenir compte le moins du monde de l'embarras dans lequel se trouvait momentanément l'industrie hôtelière. Bien des hôteliers eussent pu faire en ce moment de bien amères réflexions au sujet de la solidarité entre les divers groupes de l'activité humaine! Nous n'avons pas manqué de protester énergiquement contre ce mode de procéder égoïste en menaçant de notre part ces maisons d'un mouvement de boycott. Par ce moyen nous avons réussi à faire modérer en de nombreux cas ces exigences injustifiées et depuis lors les relations commerciales se meuvent dans des formes plus respectueuses. Néanmoins il nous faut constater qu'aujourd'hui encore le mode de procéder de beaucoup de fournisseurs est bien éloigné de la manière agréable et large en usage pour les transactions commerciales avant la guerre. Les signes que l'approvisionnement des hôtels sera de nouveau rendu plus difficile augmentent, sans doute par l'effet de la situation économique générale. Nous ne voulons pas soutenir que la faute principale de ce fait incombe aux fournisseurs; sur ce point les opinions sont partagées, mais on ne peut sans doute pas les disculper entièrement. Car, il faut bien dire que l'approvisionnement des hôtels avec tous les articles dont ils ont besoin, dépend en premier lieu de la bonne volonté des fournisseurs. Le fournisseur a en mains les moyens pour modérer ou aggraver les difficultés. Cela ressortira des lignes suivantes.

Nous avons sous nos yeux une partie de la correspondance commerciale d'un hôtel: des lettres, des carles, des prix-courants, des commandes et des réponses ayant trait à notre sujet. L'hôtel en question commanda vers la mi-Août à une maison en gros de denrées coloniales 100 kilos de haricots blancs, 100 kilos de gruau et 100 kilos de petits pois cassés. Il reçut la réponse qu'il n'était pas possible de lui fournir plus de 20 kilos de

chaque marchandise, attendu qu'il ne s'agissait pas d'un revendeur, mais uniquement d'un consommateur; qu'il était interdit de vendre aux consommateurs des quantités plus grandes. Une série de maisons de la branche des pâtes alimentaires firent parvenir à notre hôtelier des réponses semblables. Bien entendu, il s'agit de maisons qui avaient fourni régulièrement leurs produits à l'hôtel en question depuis longtemps. Une de ces fabriques prit la peine de motiver son refus par le manque de matière première, une autre renvoya notre hôtelier à un intermédiaire auquel elle livrait ses produits, et celui-ci se déclara disposé de fournir les articles demandés, mais avec une grande majoration de prix, une troisième fabrique se retrancha derrière «les dispositions les plus récentes de Berne». Il nous est impossible d'établir clairement si par cette réponse le fournisseur cherchait à tromper directement son client en soutenant qu'il était interdit aux producteurs et aux fournisseurs en gros de livrer des marchandises directement aux consommateurs, mais il est probable que tel était bien le cas. Voulu ou non, la duperie n'a pas atteint son but, car lorsque, instruits de l'affaire par l'hôtelier, nous nous sommes adressés à Berne en demandant des éclaircissements au Département de l'Economie Publique, on nous répondit que les autorités n'avaient jamais pris de telles dispositions. Lorsque nous lui demandâmes des explications sur ce point, le fabricant à son tour dut convenir que son refus était basé sur une décision de l'Association des fabricants suisses de pâtes alimentaires qui défendait aux fabriques faisant partie de l'association de faire des livraisons aux non-revendeurs.

Voilà ce que ces actes nous ont appris. Il en résulte que tant les fabricants de pâtes alimentaires que les grossistes de denrées coloniales et autres ne considèrent pas les hôteliers comme des revendeurs, mais comme des consommateurs, malgré qu'ils se rendent très bien compte que les hôteliers ne consomment pas les marchandises eux-mêmes, mais qu'ils les servent à leurs hôtes dans l'état cuit ou préparé!

Quelle est donc la raison de cette manière de procéder étrange — et disons le franchement — tout à fait injustifiée vis-à-vis de notre industrie qui tire son profit en majeure partie du gain réalisé sur la vente des produits? La réponse n'est pas difficile à trouver. On enlève à l'hôtelier la qualité de revendeur afin de mieux pouvoir le gruger. L'unique cause est la rage du profit. Car le fabricant, le commerçant et le détaillant calculent très logiquement que comme consommateur l'hôtelier doit payer les prix de détail, tandis qu'en sa qualité de revendeur il profiterait des prix d'en gros. Voilà où est le cheveu dans la soupe! L'hôtelier est malmené afin que quelques grandes entreprises puissent empocher quelques pour cents de dividendes en plus. Et on recourt à de tels procédés à un moment où tous les articles ont déjà renchéri beaucoup et où l'hôtellerie doit plus que jamais chercher à acheter les produits le meilleur marché possible, pour la raison déjà que sa situation est très anormale. Les grandes maisons en question ont l'air de s'occuper fort peu de cette situation. Que leur importe la misère de leurs concitoyens, pourvu que leurs intérêts pécuniaires n'en souffrent point. Tout ce mode de procéder est établi suivant un plan systématique, car les fabricants et les maisons en gros ne se contentent pas de refuser toute livraison aux hôteliers, en les obligeant à passer par les intermédiaires et les détaillants, mais ces derniers à leur tour livrent les produits uniquement en petites quantités, afin de pouvoir appliquer toujours leurs prix de détail. Ainsi on nous a soumis un bon de livraison portant trois fois 20 kilos de gruau au lieu de 60 kilos. Les paysans eux-mêmes ont profité de la leçon! Afin de tourner les prix maxima établis par les autorités, les pommes de terre par exemple ne sont plus vendues en sacs de 50 kilos, mais en sacs de 48 kilos. Celui qui en souffre le plus à côté des particuliers est le propriétaire ou le fermier d'un hôtel qui se voit extrêmement gêné par ces entraves.

L'hôtelier qui a mis à notre disposition le matériel d'où nous avons tiré ces renseignements a posé la question si l'industrie hôtelière ne pourrait contraindre les fournisseurs à lui accorder les prix d'en gros, puisque un raisonnement un peu logique doit faire apparaître l'hôtelier comme revendeur. Il faut répondre que sur le point de savoir si l'hôtelier est un revendeur ou un consommateur il n'existe encore aucun avis certain. Les opinions sont très partagées sur ce point. Sur notre demande le Département suisse d'Economie Publique nous communiqua qu'il consi-

dérait les hôteliers comme des consommateurs, tandis que dans un arrêt du 21 Mars 1916 le Tribunal d'Empire allemand déclara que l'hôtelier était un marchand ou un commerçant puisque dans son établissement il vend des aliments et des boissons. Le fait qu'il les vend au détail n'y change rien d'après l'avis de cette autorité. Pour notre part nous partageons ce dernier avis. Toutes les marchandises qui sont achetées pour l'exploitation de l'hôtel y sont travaillées, perfectionnées et transformées pour être revendues aux hôtes. Comme dans tout autre établissement commercial il faut tâcher de réaliser un bénéfice là-dessus. Ce bénéfice de commerce est pour la plupart du temps la raison d'être de l'établissement hôtelière. Le propriétaire veut gagner de l'argent, il est commerçant au même titre que le propriétaire de toute autre maison de commerce vendant des marchandises pour de l'argent. Nous répétons cependant que cette question n'est pas encore résolue définitivement. Comme la différence d'opinion à ce sujet peut avoir des conséquences très graves, et les lignes précédentes le démontrent très bien, il est à désirer que la solution de la question si l'hôtelier est un «revendeur» ou un «consommateur» intervienne bientôt. Il faut le désirer pour obtenir des relations d'affaires plus courantes et meilleures avec les fournisseurs qui, trop souvent, ne tiennent pas compte des intérêts de l'industrie hôtelière et la considèrent principalement comme une bonne vache qu'il faut traire.

On devrait pourtant supposer que les fabricants, les grossistes et les fournisseurs eussent tout intérêt de traiter les hôteliers raisonnablement. On connaît le dicton qu'une main lave l'autre. L'hôtellerie se développera d'autant plus rapidement que le commerce la soutiendra, et dans la même mesure le commerce profitera de son développement, de sa vigueur nouvelle. Les intérêts des deux branches se trouvent situés sur une même ligne et il est sans doute imprudent de la part de l'une de ces parties de rendre l'existence presque impossible à l'autre, comme l'association des fabricants de pâtes alimentaires l'a fait vis-à-vis de l'industrie hôtelière. Si les conseils de notre part restent sans effet l'industrie hôtelière se verrait obligée de chercher des voies et des moyens pour arrêter ce mode de procéder. Elle ne demande pas à être mise au bénéfice d'une position privilégiée, d'un monopole, mais elle exige que d'autres groupes industriels la considèrent comme un chaînon de même importance dans la chaîne des facteurs économiques et elle ne permettra pas qu'on foule aux pieds ses intérêts. Les temps où les hôteliers acceptèrent les mauvais traitements sans broncher sont passés. Ils ont fait de nombreuses expériences pendant cette guerre, avant tout en ce qui concerne l'idée de l'association professionnelle étendue sur tous les domaines et l'on étudie d'une manière approfondie dans notre milieu la création d'une Centrale d'achats pour l'industrie hôtelière. Nous ne voulons par là exprimer de menace vis-à-vis des grossistes, mais la réflexion nous montre la direction dans laquelle il faudra chercher l'aide si cela devenait nécessaire, pour couper court au système de certains fournisseurs. Il est certain que les hôteliers n'oublieraient pas bien des choses et qu'en particulier ils se rappelleraient des maisons qui ont aggravé d'une manière injustifiée la marche des affaires par leur manque d'égard. Ces maisons ont oublié le précepte qui demande qu'on laisse vivre les autres pour vivre, soi-même. Ceux qui, dans ces circonstances graves ne pensent qu'à eux-seuls et ont oublié qu'il y a des intérêts communs ne méritent pas qu'on ait des égards pour eux, une fois que les temps normaux seront revenus. Les hôteliers ne continueront à traiter qu'avec les fournisseurs qui dans l'époque difficile déjà se seront rappelés des conditions d'existence et des intérêts de l'industrie hôtelière.

Lettre de gratitude de la Croix-Rouge Française.

Le Comité d'initiative de l'Oeuvre d'hospitalisation des Infirmières de la Croix-Rouge, Berne, a reçu ces jours la lettre suivante:

Messieurs,

En nous offrant de recevoir, dans votre beau pays, les infirmières de la Croix-Rouge Française, fatiguées par l'incessant labeur que, depuis bientôt deux ans, elles accomplissent au chevet de nos blessés, le Comité International de la Croix-Rouge ne nous a pas laissés ignorer que s'il pouvait nous faire cette offre, c'était grâce au libéral et généreux concours des hôteliers suisses.

Déjà plusieurs de nos infirmières ont pu aller goûter ainsi dans votre Suisse hospitalière le repos dont elles avaient besoin. Elles nous ont dit, au retour, quel cordial accueil elles avaient reçu, de quelles prévenances délicates elles avaient été entourées. La Croix Rouge Française en a été profondément touchée; elle me charge d'être auprès de vous, Messieurs, l'interprète de sa vive gratitude.

La Suisse, après avoir, dans un large geste, ouvert maternellement ses bras à nos grands blessés, nous donne aujourd'hui un nouveau témoignage de sa sympathie en offrant à nos infirmières le calme reposant de ses vastes horizons et de sa merveilleuse nature. Tandis que les infirmières rentrent en France, toutes pénétrées du charme du séjour et de la cordialité de l'accueil, c'est à ceux qui les reçoivent si gracieusement que va le salut reconnaissant de la Croix-Rouge Française.

Veuillez agréer, Messieurs les hôteliers, l'assurance de mes sentiments les plus distingués.

Pr. le Président:

Le Secrétaire du Comité Central de la Croix-Rouge Française.
sig. V. de Valence.

L'Hôtellerie française.

Du «Figaro» nous extrayons les lignes suivantes:

On reproche aux hôteliers français de n'avoir pas su se mettre à la hauteur des exigences des touristes et des voyageurs qui viennent visiter nos régions pittoresques ou demander à nos stations thermales et climatiques remèdes à leurs maux et à leurs neurasthénies. Vos hôtels sont trop peu nombreux, leur dit-on, leur confort souvent insuffisant, le personnel étranger et, qui plus est, d'origine toulonnaise.

La critique est aisée, répondent-ils. Bien volontiers, nous allons remédier à ces défauts, tout au moins dans la mesure de nos moyens, à la condition toutefois qu'on nous y aide et qu'on nous fasse crédit, dans tous les sens du mot, à la condition urgente surtout qu'on n'entre pas notre exploitation et que la question de la réquisition des hôtels par le service de santé se règle le plus rapidement possible. Pour beaucoup d'hôteliers, il est déjà trop tard; la ruine a presque fait son œuvre. C'est à peu près en ces termes que nous écrit M. L. Petit, un des dirigeants de l'Union nationale des syndicats hôteliers de France, à la suite d'un de nos récents articles sur le tourisme en France.

Les hôtels, nous dit-il, ont été réquisitionnés sans distinction dans toutes les régions; on a mis la main sur les maisons les plus vastes et les plus luxueuses, tandis que de plus modestes, qui auraient rendu les mêmes services, ont été laissées de côté. Au lieu de les utiliser de façon plénière et d'en réquisitionner peu, on en a pris beaucoup en n'utilisant souvent que le bas de l'immeuble. Dans beaucoup d'endroits, on n'a pas pris le temps d'enlever tentures, tapis et mobilier de luxe; la literie et la lingerie les plus chères ont été mises en service. Donc, en dehors de l'indemnité de loyer, on prévoit de grosses réclamations pour dégâts, bris ou manques, lors de l'évacuation; bref, les responsabilités encourues seront importantes et le coût sera élevé.

Et quand, et comment tout cela sera-t-il réglé? Certains hôtels ne sont plus utilisés et néanmoins on ne leur permet pas de se rouvrir pour le public. D'autres sont payés à raison d'une redevance fixe par malade hospitalisé, redevance presque insignifiante; l'hôtel reste-t-il sans malades pendant quelque temps, le propriétaire ne touche rien et perd, de coup, non seulement le bénéfice que pourrait lui apporter sa clientèle habituelle, mais aussi l'intérêt du capital engagé.

C'est au moment où la volonté générale d'une reprise des affaires s'affirme, où la question de l'avenir économique s'impose et où, particulièrement, le tourisme est mis en avant comme une source féconde de bénéfices, que le régime des hôtels devrait être étudié de très près et que l'industrie hôtelière devrait trouver appui et concours, au lieu d'indifférence et d'entraves de la part des pouvoirs publics.

Evidemment, on ne saurait s'apitoyer outre mesure sur des cas particuliers et la détresse des hôteliers réquisitionnés n'est que semblable à d'autres détresses et même moindre que celle des malheureux commerçants des régions envahies. Cependant, si l'on veut prévoir une prochaine prospérité touristique et thermale en France, il faut libérer les hôtels dans la mesure du possible et leur donner le temps d'être remis en état pour l'heure utile.

