

Zeitschrift: Schweizer Hotel-Revue = Revue suisse des hotels
Herausgeber: Schweizer Hotelier-Verein
Band: 21 (1912)
Heft: 19

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: 18.05.2025

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

ihrem Glück und Unglück innigsten Anteil nahm, ihnen ratend und helfend zur Seite stand, alle Kümernisse, Sorgen und Schicksalsschläge tragen half. Bedürftigen und Armen zu helfen war bei ihm ungeschriebenes Gesetz!

Dieser edle, wahrhaft vornehme Mensch war bis zur Scheidestunde von Liebe und Freundschaft umhüllt. Seine Lebensgefährtin, die ihm ein so glückliches Heim bereitet hatte, seine beiden Töchter, seine Schwiegersöhne hingen mit der zärtlichsten Hingebung an ihm und die Freundestreue, die er je und je gehalten, wurde auch ihm über den Tod hinaus gewahrt.

Zahlreich waren seine Freunde am 4. Mai nach Lausanne geeilt, ihm die letzte Ehre zu erweisen. Nach der Abdankung im Beau-Rivage-Palace, die sich zu einer erhebenden Trauerfeier gestaltete, widmete ein Studienfreund vom Seminar Hofwil dem Verstorbenen innige Abschiedsworte, in denen namentlich die schlichte Einfachheit und Herzengüte des Heimgegangenen hervorgehoben wurden, der trotz seines beispiellosen Aufstieges den weniger glücklichen Jugendgefährten stets ein treuer anhänglicher Freund geblieben war. Ein tiefer Schmerz durchzuckte manches Herz, als hierauf der Leichenwagen mit dem unter Kränzen und Blumen verborgenen Sarg auf die Strasse hinausfuhr. Ein wolkenloser Himmel wölbte sich über dem See, J. Tschumi auf seinem letzten Gange zu begleiten, vorbei an der von ihm so sehr geliebten Fachschule. Es war eine ernste Fahrt, die von einer unabsehbaren Menge besetzte Strasse entlang nach dem stillen Friedhof von Montoie. Voran die Schüler der Fachschule mit einer Last von Kränzen, darunter die des Schweizer Hotelier-Vereins, des Hotelier-Vereins von Lausanne-Ouchy, der Fachschule, des Verkehrsvereins Lausanne und zahlreicher anderer Gesellschaften u. Vereine. Dann zwei Gefährte, hochgetürmt mit Blumen und Kränzen, gefolgt vom Leichenwagen, seinerseits mit Blumen stimmungsvoll beladen. Es folgten die Verwandten des Dahingegangenen, die Vertreter des Schweizer Hotelier-Vereins und des Hotelier-Vereins von Lausanne-Ouchy, sowie einer ganzen Reihe von Lokalvereinen, der Verwaltungsrat des Beau-Rivage-Palace, eine Delegation der Hotelangestellten Laannes, der Männerchor Frohsinn mit umflorter Fahne, der Vorstand des Verkehrsvereins Lausanne, Vertreter der Société cantonale de Navigation, dann der lange Zug der übrigen Teilnehmer, Freunde und Bekannte des Verstorbenen, die aus Nah und Fern zu Hunderten herbeigeeilt waren, J. Tschumi das letzte Geleite zu geben. Wohl selten mag die Stadt Lausanne ein so grosses Leichenbegängnis gesehen haben.

In der Friedhofkapelle sprach zunächst Herr O. Hauser, der als Präsident des Schweizer Hotelier-Vereins die vielseitigen persönlichen Tugenden und die Verdienste des Heimgegangenen um das schweiz. Hotelwesen würdigte und seinem lieben Freunde ein letztes Lebewohl nachrief. Herr C. F. Buttiaz, Präsident des Hotelier-Vereins von Lausanne-Ouchy, brachte die Abschiedsgrüsse dieses Verbandes, während Herr A. R. Armleder aus Genf namens der Hotelfachschule ihrem Gönner und Förderer ein herzliches Geleitwort zur ewigen Ruhe mitgab, worauf die sterbliche Hülle des Unvergesslichen zur Kremation gegeben wurde.

Die Schweizer Hoteliers haben in Herrn J. Tschumi einen wohlwollenden Kollegen, der Verein einen wachstamen Berater, der Aufsichtsrat eines seiner tätigen Mitglieder und der Vorstand seinen edelsten Freund und Mitarbeiter verloren, dessen Bild in unseren Herzen unvergänglich weiterleben wird.

Friede seiner Asche!

Auch ein Beitrag zur Propagandafrage.

An dieser Stelle ist in letzter Zeit über gewisse Reklameunternehmen, wie Reisebureaux, Reiseführer und Reisezeitschriften wiederholt geschrieben worden, die sich mit allen möglichen fadenscheinigen Versprechungen an die Hotels heranmachen, sie zum Inserieren usw. einzuladen. Drehen wir heute den Spieß einmal um und betrachten wir an Hand eines vielsagenden Beispiels, wie sich die Hoteliers der einzelnen Fremdenverkehrsländer durch das Mittel der Reklame gegenseitig das Wasser abzugraben suchen.

Es ist bekannt, dass gewisse Reiseländer auf den blühenden Fremdenverkehr der Schweiz im höchsten Grade neidisch sind und mit Hochdruck daraufhinarbeiten, ihr diesen Lebensreiz abzuschneiden. Weniger bekannt sind dagegen die Wege, die zu diesem Ziele führen sollen. Wie skrupellos aber unsere Konkurrenz manchmal vorgeht, wie wenig Noblesse sie in der Auswahl der Mittel bekundet, den internationalen Fremdenstrom von unserem Lande abzulenken, in unseren Reiseverkehr eine breite Bresche zu legen, das geht aus einem Falle hervor, der für die Schweizer Hoteliers den pikardesten Reiz der Neuheit bietet und daher hier öffentlich festgenagelt zu werden verdient.

Ihrer etwa zwei Dutzend Tiroler Hotels lancieren gegenwärtig in der deutschen Tagespresse ein mächtiges Kollektiv-Inserat folgenden Inhalts:

«Meiner Meinung nach ist Tirol das schönste Land Europas.

Es ist geradezu entzückend für einen Automobilisten, die grossartigen Gebirgs-Panoramen auf den herrlichen Strassen zu geniessen. —

Ich glaube, dass diese meine Ansicht von allen meinen Landsleuten geteilt wird, die, wie ich bemerkte, massenhaft nach dem prächtigen Tirol kommen, das ich für schöner halte, als die Schweiz.»

Edison.
(«Neue Freie Presse», 9. September 1911.)

Also Edison als Reklamemacher für Tirol! Gewiss ein schneideriger Reklametrick! Auf Edison's Konto ist schon mancher «Bluff» in die Welt gesetzt worden, aber dass sein Name jemals zu derart marktschreierischer Propaganda missbraucht werde, daran hat der geniale Erfinder wohl nie gedacht! Tirol das schönste Land Europas! Ja, ja, wir haben letztes Jahr, anlässlich seiner Anwesenheit auf dem europäischen Festlande, in vielen Blättern gelesen, Edison erfreue sich zwar trotz seines hohen Alters einer seltenen Gesundheit, dass aber sein Auge unter der Last der Jahre erheblich gelitten habe. So mag der berühmte Amerikaner im «heiligen Land Tirol» gewiss manches anders angesehen haben, als gewöhnliche Sterbliche. Das schönste Land Europas! Wie sagt doch das Sprichwort? Ueber die Frauen, die Farbe und den Geschmack lässt sich nicht streiten! — Wir möchten uns mit den Tiroler Hoteliers über die Schönheit ihres Landes auch nicht in ein Geplänkel einlassen, denn es liegt ja auf der Hand, dass Edison einem österreichischen Blatte nur ein schmeichelehaftes Urteil und Kompliment über Tirol abgeben konnte. Edison kennt die für Schmeicheleien so sehr empfängliche Welt! Er selbst ist ja ein «Business»-Mann ersten Ranges; bei ihm ist alles Geschäftsberechnung; aber dass sein Name jemals zu Hotelreklamazwecken ausbeutelet werden könnte, das dürfte selbst diesem alten Praktiker wohl nie im Traume eingefallen sein. Die Tiroler sind ihm demnach an Findigkeit noch «über», und sollte ihm ihre Geschicklichkeit jemals zu Ohren kommen, so wird er nicht verfehlen, sich vor ihrem Genie erfurchtsvoll zu verneigen!

Man wird selbstredend den Hoteliers vom Tirolerland die Entscheidung über ihre Reklamemethoden ihrem Spürsinn, ihrem Ermessen anheimzustellen haben. Wenn sie aber ihr Land nicht ohne Herabwürdigung eines Konkurrenzgebietes voranzubringen verstehen, so stellen sie damit ihrer Tüchtigkeit ein niederschmetterndes Armutszeugnis aus. Es mag in Tirol Gegenden geben, die einem einzelnen Gäste «schöner als die Schweiz» vorkommen, damit ist aber noch nicht gesagt, dass sie wirklich schöner sind. Uns dünkt jedoch, es sei ein unschönes Vorgehen, ein absprechendes Urteil über ein Konkurrenzland in einem Monstre-Inserat zu verwerten. In den Annalen des Fremdenverkehrs steht bisher auch kein Analogon dieser Art; es blieb einigen Tiroler Hoteliers vorbehalten, diesen Weg zuerst zu beschreiten!

Da tauschen die vielen Hotelier-Vereine alljährlich Sympathie-Telegramme aus, von der Solidarität der internationalen Hotelier wird bei jedem Anlass geschrieben und noch mehr gesprochen und auf den Weltkongressen auf ihre Interessengemeinschaft hingewiesen. Was wir aber in Wirklichkeit von der vielgepriesenen Kollegialität zu halten haben, geht aus dem vorliegenden Falle mit aller Deutlichkeit hervor. — Brutale Härte des Konkurrenzkampfes!

Es ist bekannt, dass zur Zeit in einzelnen Gegenden der Schweiz für Autotouristen nicht gut zu reisen ist. Die Schweizer Hoteliers kämpfen seit Jahr und Tag für die Hebung der bezüglichen Missstände und unterstützen in dieser Frage die Begehren und Wünsche des Reisepublikums mit allen ihnen zu Gebote stehenden Mitteln, sei es durch direkte Vorstellungen bei den kompetenten Behörden, sei es durch das öffentliche Sprachrohr, die Tages- und Fachpresse. Dieser Interessenkampf der Schweiz. Hotelier kann den Tiroler Kollegen unmöglich entgangen sein. Sie haben aber, in freundschaftlichem Mitleid, für unsere Bemühungen nur Spott und Hohn und benutzen die Gelegenheit, um aus der Misere der Automobilverhältnisse in der Schweiz für sich Kapital herauszuschlagen, sind doch, nach Edison, ihre herrlichen Strassen für einen Automobilisten «geradezu entzückend».

Das mag die Ansicht des amerikanischen Erfinders sein, es mag sogar wahr sein; ob es aber von den Tiroler Hoteliers loyal und kollegial behandelt ist, die gegenseitigen Verhältnisse bei jeder passenden Gelegenheit zu einander in Parallele zu setzen, diese Frage zu beantworten, überlassen wir unsern Lesern. Immerhin ist es charakteristisch für die Praxis der lieben Konkurrenz, dass sie jede gegen die Schweiz gerichtete Äusserung zu eigenem Profit auszunutzen sucht, mit dem sichtbaren Zweck, den Fremdenverkehr mehr und mehr von unserem Lande abzulenken.

Reiche Früchte, das brauchen wir nicht zu befürchten, können aus dieser Handlungsweise sicher nicht erwachsen. Es wird auch niemand behaupten wollen, ein solches Vorgehen fördere die gegenseitige Kollegialität! Im Gegenteil, es versetzt der Harmonieauffassung von der Interessengemeinschaft und Solidarität der internationalen Hotelier, die sich ja in der Theorie recht nett ausmacht, einen Schlag ins Gesicht und richtet sich übrigens auch in den Augen der grossen Gemeinde der Reisenden von selbst.

Muss nach dem Gesagten noch betont werden, wessen wir uns inskünftig von dieser Seite zu versehen haben, welche Formen der Konkurrenzkampf bei derartigen Maximen noch annehmen muss?

Glücklicherweise vermögen solche Praktiken die Schweizer Hoteliers nicht zu alterieren! Es scheint aber doch geboten, sich dann und wann des schönen Wortes zu erinnern:

Hüte dich vor deinen Freunden!

Trotz der vielen, schon oft widerlegten Meldungen vom allmählichen Rückgang des Fremdenverkehrs in der Schweiz erscheinen unsere Hotels gewissen ausländischen Reisebureaux und Verlegern mehr und mehr als günstige Objekte zu Ausbeutungsversuchen. Denn immer zahlreicher werden die Insertions- und Propagandaanträge, die ihnen täglich von allen möglichen Seiten zuflattern. Binnen wenig Wochen haben wir diesen verkappten Wohlthäter und Gönner der Hotelindustrie eine lange Reihe von Aufsätzen gewidmet, in denen darauf hingewiesen wurde, dass von der Reklametätigkeit der privaten Reiseagenturen für die schweizer. Hotelier ebensovienig Erspriessliches zu erwarten sei, als von den Annoncen in den vielen überflüssigen Reise- und Hotelführern privater Herkunft. Wir können bereits Gesagtes nicht wiederholen, müssen aber den früher mit Namen aufgeführten Firmen, deren Liste nachgerade einen stattlichen Druckbogen umfasst, noch das Unternehmen «Le Guide des Voyages, 2 Rue Blanche, Paris, beifügen, mit dem in Geschäftsverbindung zu treten wir unsern Mitgliedern abraten.

Nicht ganz einwandfrei erscheinen dem Sachkundigen auch die von zwei grösseren Verkehrsbureaux der Schweiz, sowie von einer Basler und einer Genfer Firma veröffentlichten sog. «Schweizer. Hotelverzeichnis», die leider sogar durch die Auslandsagenturen der S.B.B. zur Verbreitung gelangen sollen. Solange diese Verzeichnisse nur den betr. Verkehrsbureaux zu rein lokalem Gebrauche dienen und nur eine Liste aller Orts-Hotels enthalten würden, liesse sich dagegen nichts einwenden. Da in den Listen jedoch auch auswärtige, nicht zu ihrem Verkehrsgebiete gehörende Hotels figurieren, und zwar nur die, welche in Frage stehende Verkehrsbureaux für die Verteilung ihres Propagandamaterials extra honorieren, so geht diesen Publikationen natürlich jede Objektivität ab. Infolge des Titels «Schweizerische» Hotelverzeichnisse, was sie doch nur in beschränktem Masse sind, dienen sie vielmehr zur Irreführung des Reisepublikums, weshalb es im Interesse der gesamten Hotelier liegt, dass sie möglichst rasch von der Bildfläche verschwinden. — Vielleicht nimmt der eine oder andere Hotelier hieraus Anlass, in dieser Sache zutreffenden Orts zu intervenieren?

Zur Hotelfachbildung.

Von Franz Widmer, Basel.

Vor einigen Tagen passierte es mir, dass mich einer meiner früheren Lehrer fragte, warum ich eigentlich bis zu meinem zwanzigsten Altersjahre in die Schule gegangen sei, wenn ich es doch «nur» zum Wirt oder Hotelier bringen wollte? Die Frage des sonst im Handelsfach stets gut orientierten Herrn machte mich für einen Augenblick stutzig. Ist denn das Hotelwesen eine so einfache Sache, und setzt es so wenig Kenntnisse voraus, dass das, was man in einer Handelsschule gelernt hat, dafür als überflüssig taxiert werden darf? Nein, und abernmals nein!

Aus dem antiken Gasthofwesen, das, wie alle andern auf Erwerb gerichteten Handelsgeschäfte nicht gerade im besten Rufe stand, hat sich das moderne Hotelwesen entwickelt, das heute auf streng kaufmännischer Basis aufgebaut sein soll. Es ist nicht nur ein Handelsgeschäft und setzt somit kaufmännische Kenntnisse voraus, sondern auch ein Fabrikationsgeschäft. Rohprodukte werden eingekauft, verarbeitet und wieder weiter verkauft. Ein guter Hotelier muss also nicht nur ein Mann mit weiblichen Manieren sein, wie sich ihn der Laie vorzustellen gewohnt ist, sondern vor allem erfahrener Kaufmann, der es versteht, seinen Gewinn nach kaufmännischen Grundsätzen weder zu hoch noch zu niedrig zu berechnen. Er soll aber auch Fabrikant, d. h., sowohl in der Organisation, als auch in der Kalkulation seinem Küchendeptementen gewachsen sein. Er darf nicht einfach seine Preise von der Speisekarte eines Konkurrenzgeschäftes kopieren, sondern er muss zuerst berechnen, ob er im Stande ist, gleich niedrige Ansätze innezuhalten, oder ob er event. noch billiger arbeiten kann. Aber das hapert es leider nur zu oft! Die Wirte können vielfach nicht kalkulieren; sie sind keine Kaufleute.

Und warum das?

In erster Linie kommen viele unqualifizierte Elemente ins Hotel- und Wirtelach hinein. Wenn einer in seinem Berufe nicht vorwärts kommt, aber ein guter Jasser ist, so fängt er noch zu «wirten» an. Hat er etwas Vermögen, so etabliert er sich als Hotelier. Dadurch entsteht eine Klasse, die zum grossen Teil schuld ist an dem Vorurteil, das man unserem Stande entgegenbringt.

Aber der liegt aber auch an der einseitigen Ausbildung des Hotelpersonals und an den Schwierigkeiten, die ihm dabei in den Weg gelegt werden. Kellnern und Köchen, die gute Fachkenntnisse besitzen, geht dagegen nur zu oft das primitivste kaufmännische Wissen ab, um mit Erfolg auf eigene Rechnung ein Geschäft zu führen. Ja, wieviele gibt es, die nicht einmal einen korrekten Brief schreiben können! Bei vielen Sekretären und Chefs de réception fehlt es häufig an genügenden Kenntnissen in der Kochkunst, so dass sie später auf die Gnade und Ungnade ihrem Küchenchef ausgeliefert sind.

Diese einseitige Ausbildung ist auf die Schwierigkeiten zurückzuführen, auf die die

meisten Hotelangestellten bei ihrer Weiterbildung stossen. Vom frühen Morgen bis zum späten Abend müssen sie auf ihren Posten sein. Die täglich zwei bis zwei und einhalb Stunden Unterbruch zum Umkleiden und Ausruhen werden nur in den wenigsten Fällen zur Ausbildung benützt werden können, und geschieht es doch, so braucht es eine eiserne Gesundheit und aussergewöhnliche Energie dazu.

Der Kochlehrling stammt gewöhnlich von wenig bemittelten Leuten ab, die froh sind, ihren Sprössling mit 14 Jahren bei freier Kost und Logis versorgt zu wissen. In der Lehrstelle wird er nicht selten ausgenützt. Viel freie Zeit hat er nicht, und wenn z. B. in Basel das Gesetz zum Schutze des Wirtschaftspersonals eine wöchentliche Ruhezeit von sechs Stunden vorschreibt, so kann man es dem Lehrling nicht verargen, wenn er die Gelegenheit benützt, sich in Gottes freier Natur zu ergehen. In Kantonen, wo das Lehrlingswesen gesetzlich geregelt ist, wird er wenigstens angehalten, die Fortbildungsschule regelmässig zu besuchen. Doch auch hier lernt er gewöhnlich nicht mehr, als etwa für die Rekrutierung unumgänglich notwendig ist. Das ist aber sicherlich nicht genug für den zukünftigen Leiter eines auch noch so bescheidenen Geschäftchens!

Nehmen wir an, der junge Mann habe seine Lehrzeit beendet und gehe als Volontär in die Fremde. Von schulgemässer Fortbildung kann kaum mehr die Rede sein. Die spärliche Freizeit wird er dazu benutzen, sich in der fremden Gegend umzusehen, und dann heisst es auch hier: Was Hänschen nicht lernt, lernt Hans nimmermehr! Der Volontär wird zum Koch, und wenn er in seinem Fache tüchtig ist, zum Chef. Es rückt die Zeit heran, da er sich verheiratet, und weil ihm, als Angestellter, das Familienleben nur in beschränktem Masse vergönnt ist, sieht er sich nach einer Gelegenheit um, selbständig zu werden. Es gibt ja viele kleine Geschäfte, die ganz gut rentieren, wenn ihr Leiter das Amt des Küchenchefs versehen kann. Da ihm und seiner Frau aber in den meisten Fällen die nötigen kaufmännischen Kenntnisse und sonstige Bildung abgehen, so wird der Erfolg leider nur allzuoft hinter den Erwartungen zurückbleiben.

An dieser Stelle möchte ich noch darauf aufmerksam machen, dass auch Kochlehrlinge angehalten werden sollten, ihr praktisches Studium mit etwas Theorie zu stützen. Ein gutes Kochbuch könnte Wunder wirken. Leider besitzt ein überraschend grosser Prozentsatz unserer Köche keines! Wie sie dabei die vielen tausend Rezepte der komplizierten, modernen französischen Kochkunst im Kopfe behalten können, ist mir immer ein Rätsel geblieben.

Schon mehr Aussichten auf Erfolg hat der Kellner. Die enge Fühlung mit den Gästen weckt in ihm den Fortbildungstrieb. Er hat auch eher Zeit und Gelegenheit, etwas zu lesen, als der Koch. Die Notwendigkeit, eine oder mehrere Fremdsprachen möglichst elegant zu sprechen, treibt ihn in den meisten Fällen in ein Institut, wo er zugleich sonstige Lücken in seiner Bildung ausfüllen kann. Bei rationeller Zusammenstellung der Stundenpläne könnte ihm dort ebenfalls Gelegenheit geboten werden, sich einige Kenntnisse in der Buchhaltung und kaufmännischen Technik anzueignen. Nach meiner Ansicht ist es geradezu ein Verbrechen, wenn Leute, die je einmal eine richtige Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung aufstellen können, ein eigenes Geschäft übernehmen.

Die Ausbildung der Sekretäre, dem eigentlichen Stamme der zukünftigen Hoteliers, ist im allgemeinen rationeller. Doch tritt auch hier die Einseitigkeit noch häufig genug zu Tage.

Ein weiterer Grund der mangelhaften Ausbildung ist das fehlende Familienleben im Hotelfach. Die Angestellten müssen im Hotel schlafen. Sie sind gezwungen, mit mehreren Kameraden das Zimmer zu teilen. Da kann von einem erspriesslichen, autididaktischen Studium natürlich nur in den wenigsten Fällen die Rede sein. Wie es in diesen Koch- und Kellnerschlafträumen zuzugehen pflegt, weiss ich aus Erfahrung.

Wie wir sehen, ist die Gefahr des Einseitigwerdens in unserem Berufe eine sehr grosse. Ein besonders krasses Beispiel davon mag jener Lehrer vor Augen gehabt haben, als er nicht verstehen konnte, was man mit Schulbildung im Hotelgewerbe anfangen könne. Dass ein Hotelfachmann neben Kenntnissen allgemeiner Art beispielsweise speziell Chemie und Physik verstehen muss, ist dem Herrn Professor entgangen. Und doch verwendet das moderne Hotel so viele Maschinen aller Art, dass der Geschäftsinhaber in diesen Dingen unbedingt kein Fremdling sein darf. Ich erinnere nur an die Rolle, welche der Elektrizität zufällt, an die Bedeutung der Heizung und Beleuchtung, der Ventilations- und Kühleinrichtungen etc. Die Elementarkenntnisse für diese hochwichtigen Dinge vermittle allein die Schule. Wer nur mechanisch mit Maschinen umzugehen versteht und sich keine Auskunft über die inneren Vorgänge und die Naturkräfte geben kann, die dabei mitspielen, wird sofort in Verlegenheit kommen, wenn sich Störungen einstellen.

All das spricht dafür, dass der Schulsack auch im Hotelfach von eminenter Bedeutung ist. Diese Einsicht hat die heutigen Fachschulen gezeitigt. Sie sind aber mehr ein Nothelfer, solange nicht eine umfassende Vorbildung verlangt wird. Darüber ein anderes Mal.

Wein-Import und -Produktion der Schweiz.

(Korr.)

Die Ergebnisse unseres, sich stetig reduzierenden Reberals pro 1911 liegen heute vor. Während die mit Reben bestandenen Flächen unseres Landes vor dreissig Jahren noch doppelt so gross waren als heute, betragen sie zurzeit nur noch 23,700 ha mit einem Weinertrag von 854,770 hl. Im *Moniteur pinicole* wird unsere 1911er Ernte zwar erheblich höher evaluiert (950,000 hl), wegen der Schreibende aber eher geneigt ist, auf die ersten Zahlen abzustellen, die vom schweizerischen Bauernsekretariat herkommen, dass sie jeweils durch genaue Ermittlungen gewinnt. Immerhin ist daraus ersichtlich, dass wir unsern Bedarf durch die eigene Produktion nicht einmal zu 1/2 zu decken imstande sind. Der eigene Ertrag erreicht mit 854,770 hl etwa 40%, wogegen der Import mit 1,358,914 hl etwa 60% ausmacht, wenn 2,213,684 hl unsern Jahresbedarf darstellen, wie wir annehmen. Das sind freilich keine unerschütterlichen Zahlen, denn erstens sind darin die vor dem Jahre 1911 lagernden Quantitäten, die in allen Teilen unseres Landes zerstreut liegen, nicht berücksichtigt; zweitens aber ist es auch nicht gesagt, dass der eigene Ertrag samt dem Import 1911 schon am 1. Januar 1912 bis zu den letzten Tropfen ausgetrunken gewesen sei...

Es kommt, mit andern Worten, diesen Zahlen der Charakter schätzungsweiser Erhebungen zu, damit man doch irgend eine Basis habe. Aus natürlichen Gründen, der Bevölkerungszunahme etc., ist der Konsum stetig im Steigen begriffen. Die Ziffer des Konsums ist überhaupt eine schwankende, weil sie nicht allein durch die Erträge an Wein in unserem Lande, sondern namentlich durch die Preislage bestimmt wird. Most, Schnaps und namentlich Bier reden da ein gewichtiges Wort mit.

In weinreichen Jahren, wenn die Preise billig sind, ist unser Weinkonsum schon vor vielen Jahren weit über 3 Millionen Hektoliter gewesen und kann es auch wieder werden bei der Gunst dieser Verhältnisse. Auf Kosten der teuren Getränke werden eben die billigeren aufgesucht. In obigen Zahlen sind lediglich Fassweine inbegriffen, bessere Sorten Flaschen- und moussierende Weine nicht. Dass aber immerhin auch der einheimische Weinertrag noch eine Rolle spielt, zeigt die Einfuhr fremder Weine:

1910	1,675,427 hl.	Fr. 56,395,899.—
1911	1,358,914 hl.	Fr. 45,238,231.—
Differenz	316,513 hl.	Fr. 11,157,668.—

Diesen Betrag von mehr als 11 Millionen Franken haben wir also gegenüber 1910 im Lande behalten und er bildet einen recht anständigen Posten zur Verbesserung unserer Handelsbilanz.

Bei diesem Anlasse möchte der Schreibende dringend auf die Notwendigkeit hinweisen, dass sobald als möglich in unserem Lande eine landwirtschaftl. Produktionsstatistik errichtet werde, verbunden mit einer Produktionsstatistik überhaupt. So lange wir diese notwendigen Basen nicht besitzen, liegt ohnehin unsere ganze Handelsbilanz in der Luft, d. h. muss noch manchmal unter recht vagen Mutmassungen erstellt werden. Aber auch fundamental könnten diese Dinge bei Abschlüssen von Handelsverträgen wirken und wir hätten dadurch absolut starke Waffen gegenüber den andern Kontrahenten in der Hand.

Unter den Weinimporten stehen obenan: Spanien mit 676,290 hl, Italien mit 377,953 hl, Frankreich mit 144,416 hl, Oesterreich-Ungarn mit 78,686 hl, Griechenland mit 40,152 hl, Portugal mit 16,406 hl.

etc., sodass also Spanien nahezu die Hälfte des gesamten Importes pro 1911 bestritten hat. Im Interesse der Konsumenten müsste es sehr liegen, wenn in Zukunft etwas mehr auf französische Provenienzen abgestellt würde. Auch Ungarn-Siebenbürgen tritt etwas auffallend in unserer Weinversorgung zurück, was ebenfalls recht bedauerlich ist. Frankreich und Ungarn besitzen in ihren Vignobles Spezialitäten, die so recht auf den Geschmack unserer Bevölkerung zugeschnitten sind. Es sind zum weitaus grössten Teile recht haltbare Weine, geeignet, unserer Bevölkerung die Freude am Weingenuß wieder neu zu beleben. Es ist wirklich keine Frage, dass unter den zum guten Teil inferioren Qualitäten der spanischen und italienischen Weine der Wein-Konsum stark zurückgegangen ist. An solchen Provenienzen kann sich allerdings der Geschmack nicht bilden! So wird Jahr für Jahr immer mehr nach dem Bierglafe gegriffen. Es ist aber ein grosser Unterschied, ob unser Nationalreichtum für Stoffe veräussert wird, die aus dem Auslande herkommen (Braugerste, Hopfen etc.), oder für einheimischen Wein und Most.

Wenn man bedenkt, dass der Eingangswert unserer Weinimporte auf Fr. 33.— per hl angeschlagen ist (im Durchschnitt), so erbellt auch unwillkürlich, dass der Durchschnitt spanischer und italienischer Weine weit unter Fr. 33.— per hl steht. Dem gegenüber ist der Wert der exportierten Schweizerweine auf Fr. 78.— per hl angeschlagen, ein Preis, der sehr hoch genannt werden muss. Darin liegt nun aber das ganze Geheimnis

des Rückganges in unserem Weinkonsum: Unsere Schweizerweine sind viel zu teuer, haben aber ihren guten Ruf im Lande und würden bei billigeren Preisen jeder andern Provenienz vorgezogen! Dadurch wird aber bewirkt, dass sich der Konsum der grossen Volksmassen dem Bier zuwendet.

Aus diesen feststehenden Tatsachen ist des weiteren zu folgern, dass in den Kreisen unserer weinbaureichenden Bevölkerung absolut nicht rationell gerechnet wird. Tritt einmal ein Frost oder sonst dem Weinbau ungünstige Witterung ein, so sind — namentlich in der Ostschweiz — die Reben dem Bauer schnell verleidet. Jedes Jahr werden hunderte von Hektaren Rebland ausgereutet. Geht das so im gleichen Tempo weiter, so können wir — mit Ausnahme der Westschweiz — in etwa zwanzig Jahren nur noch von einer Weinbau treiben sollenden Bevölkerung reden. Diese Ausreitungswut besteht trotz aller vernünftigen Abmahnung von Seite der Behörden. Angesichts dieses Uebelstandes darf denn doch auf die erhärtete Tatsache hingewiesen werden, dass der Weinbau auch dann immer noch ein rentables Gewerbe ist, wenn auf zehn Jahre nur vier mittlere Weinjahre fallen! Das sind unter allen Umständen sehr günstige Chancen.

Übrigens haben wir ja auch schon im Resultate des 1911er Jahres den Beweis dafür. Ist dieses quantitativ keineswegs gesegnete Weinjahr imstande gewesen, uns über 11 Millionen an fremdem Weinimport zu nützen, was müssten sich dann in einem Volljahre für günstige Resultate ergeben? Unsern ostschweizerischen Winzern fehlt es eben an der Beharrlichkeit und zähen Ausdauer, die so sehr dem französischen *vigneron* eignet und die auch zum guten Teile aus Frankreich das gemacht hat, was es allen Ländern zum Vorbild geworden ist: Ein land- und weinwirtschaftliches Paradies!

Wenn wir aber unser schönes Schweizerlände durchstreifen, so finden wir manch prächtige Sonnenlage, die für die Weinkultur sich ausserordentlich eignen würde, aber kein Mensch denkt daran, obwohl der Weinstock in gutem Boden bis auf 600 m Meereshöhe sehr wohl gedeiht. Auch dort, wo die Reblass grassierte, ist es sehr wohl möglich, auf Neue Weinstöcke zu pflanzen, indem man einfach amerikanische Reben setzt, die dem Ungeziefer genügend Widerstand leisten! Darum auf ans Werk, jeder an seinem Orte!

Saison-Eröffnungen.

Andermatt: Hotel St. Gotthard: 8. Mai.
 Beatenberg: Grand Hotel Kurhaus: 6. Mai.
 Breitenberg: Kuranstalt: 15. Mai.
 Brunnen: Park-Hotel: 15. Mai.
 Chemin de fer Viège-Zermatt: 1. Mai.
 Engelberg: Hotel Tiltis: 12. Mai.
 Faulenseebad: Wald-Hotel Viktoria: 15. Mai.
 Genève: Hotel Beau-Séjour: 1. Mai.
 Grindelwald: Grand Hotel Bär: 18. Mai.
 Interlaken: Grand Hotel des Alpes: 6. Mai.
 Interlaken-Unspunnen: Schloss-Hotel: 12. Mai.
 Monte Generoso: Hotel-Restaurant Kulm: 20. März.
 » Hotel Bella Vista: 15. Mai.
 Seelisberg: Neue Kuranstalt und Grand Hotel: 15. Mai.
 Splèz: Park-Hotel Bubenberg: 7. Mai.
 Zermatt: Hotel Mont Cervin: 1. Mai.

Verkehrswesen.

Brien-Rothorn-Bahn. Reges Leben herrscht am Tract dieser Zahnradbahn. Am 6. Mai haben oberhalb der Planalp (ca. 1700 m. ü. M.) 35 winterfeste Männer mit dem Schneebuch begonnen. Da Marschall Winter seine Vorposten schon ziemlich weit zurückgezogen hat, hofft man die Räumungsarbeiten derart fördern zu können, dass die ganze Linie bis zum Hotel Rothorn (2270 m.) in ca. zwei Wochen von der Schneelast befreit sein wird. Somit dürfte die diesjährige Betriebseröffnung der Rothorn-Bahn spätestens auf Pfingsten stattfinden.

Die Wasserkräfte der Schweiz. Es wird uns geschrieben: Ihr gesch. Blatt hat in seiner letzten Nummer sehr wichtige Mitteilungen über die Elektrifizierung der Bundesbahnen gebracht. Gestatten Sie dem Schreibenden im Anschluss an den Artikel einige Ausführungen über die Nutzbarmachung der Wasserkräfte in der Schweiz überhaupt. An der Art und Weise, wie unsere Wasserkräfte nutzbar gemacht und verwertet werden, hat die Allgemeinheit ein doppeltes Interesse: ein negatives daran, dass bei der Anlage und beim Betrieb des Wasserwerkes die sonstigen mit dem Gewässer verknüpfte Interessen berücksichtigt werden, die Fische, der Uferschutz, die Schifffahrt und andere, und ein positives daran, dass die gewonnenen nutzbaren Kräfte auch der Allgemeinheit zugänglich gemacht, d. h. nicht aus fiskalischen oder aus spekulativen Gründen übermässig verteuert werden. Den ersten Punkt der abzuwehrenden Vorurteile des Entwurfs eines Bundesgesetzes über die Nutzbarmachung der Wasserkräfte betont worden ist, eine der wichtigsten Aufgaben, vielleicht die wichtigste des eidgen. Gesetzgebers. Wenn uns die Natur Betriebskräfte zur Verfügung stellt, die sich so leicht an alle Bedürfnisse der Industrie anpassen wie die Elektrizität, so sollte der Staat nichts versäumen, dieses wertvolle Gut ungeschmälert der Allgemeinheit zukommen zu lassen. Leider ist das in der Bundesgesetzgebung schwer gemacht, dieses Ziel zu fördern. Die Erteilung der Konzessionen und damit die Feststellung der Bedingungen im einzelnen Falle ist nach der Verfassung Sache der Kantone; diese werden daher auch die Gebühren und Abgaben festsetzen, die das Wasserwerk zu zahlen hat. Der Bund ist zwar befugt, dieser Belastung Schranken zu setzen; aber er stösst dabei auf die grössten Schwierigkeiten. Das im Entwurf liegende Bundesgesetz hat dennoch versucht, in einigen Bestimmungen der Verteuerung der aus Wasserkraft gewonnenen elektrischen Energie einermässen zu steuern. So wird unter anderem bestimmt, dass die dem Beliehenden auferlegten Leistungen das Wasserwerk nicht übermässig belasten sollen; die Höhe des Wasserzins wird be-

grenzt; sodann wird das bedingte Verbot der Ausfuhr von Wasserkraft oder daraus gewonnener Energie in der gewünschten Richtung wirken. Die positive Aufgabe, die sich dem Bunde innert den verfassungsrechtlichen und tatsächlichen Schranken nützlichere Stellen kann, wird im grossen und ganzen durch die strengen Bestimmungen nach drei Hauptrichtungen eintreten zu lassen: 1. er kann dafür sorgen, dass die nutzbaren Gewässer nicht unausgenutzt bleiben, sondern in wirtschaftlich rationaler Weise ausgenutzt werden; 2. er kann dafür sorgen, dass die Nutznutzen (wie wir oben ausgeführt haben) der Gewässer durch den Nutzungsberechtigten den anderweitigen Interessen am Gewässer und die Art der Verwendung der gewonnenen Kräfte den Interessen der Allgemeinheit gegenüber nationaler Bedenklichkeit trage; 3. er kann zur Ausgleichung der Interessengegensätze interkantonal und internationaler Art vermittelnd eingreifen.

Zur Ostalpenbahnfrage. Die «Hotel Revue» nimmt zur Streiffrage Greina oder Splügen keine Stellung, d. h. sie tritt weder für noch gegen die Greina-Linie in der Erwägung, dass beide Projekte ihre Vorzüge und ihre Nachteile haben. Wenn wir trotzdem nachstehender Zurschift Aufnahme gewähren, so geschieht es deshalb, weil ihre Ausführungen mehr allgemeiner Natur und Fragen streifen, die die Leser eines Seriatas ebenfalls interessieren dürften. Die Zurschift hat folgenden Inhalt: In der Ostalpenbahn-Angelegenheit werden von beiden Seiten militärische und volkswirtschaftliche Momente ins Treffen geführt. Wenn also die Gefahr für die Schweiz bei einem Ostalpendurchschnitt im Falle eines Konfliktes mit einem Nachbarstaate wirklich so gross ist, wäre es Pflicht des schweiz. Generalstabes, sowie des Bundesrates, denen die Sicherung des Landes als oberste Aufgabe als erste Aufgabe gelten soll, den Bau und Betrieb einer solchen Bahn zu verweigern. Eine solche Handlung seitens unserer höchsten Behörden würde jeder Bürger verstehen und aufheissen müssen. Die Ansicht, dass seitens unserer höchsten politischen und militärischen Behörden nur solche Bahnen gebaut und betrieben werden dürfen, die keine Gefahren geschilderter Art in sich bergen, müsste natürlich für alle Bahnen gelten. Nun aber kommen bei einem Ostalpendurchschnitt militärische Bedenken nicht in Frage. Dessen man beim Bau von Anschlusslinien an das ausländische Bahnnetz, selbst in den Alpen, übrigens noch nie an eine wirkliche militärische Gefahr gedacht, bezw. eine Konzession aus diesem Grunde verweigert hat, beweist am besten der Bau der Stansstadtbahn, ferner der Bau der Leuchterbahn. Unsere Behörden haben bei der Konzessionserteilung von Eisenbahnen in erster Linie doch wohl volkswirtschaftliche Momente zu berücksichtigen. Den Aufschwung unseres Handels, unseres Fremdenverkehrs und unsere Industrie, undankbar wie sicherlich in erster Linie den Eisenbahnen, werden natürlich den Anschlusslinien an das Netz unserer Bundesbahnen. Diese begünstigen den Austausch unserer Produkte mit denen der Nachbarstaaten und fördern den Fremdenverkehr. Was würden wohl das stolze Genf, das mächtige industrielle Basel, was Schaffhausen mit ihren gewerblichen Hinterländern dazu sagen, wollte man ihnen von heute auf morgen die Anschlüsse an das Ausland abschneiden mit der Begründung, die militärische Gefahr für die Schweiz wäre zu gross, als dass man diese Anschlüsse länger beibehalten könnte? Wir sagen also: Mit dem Schreckgespenst der militärischen Gefahr bei dem Ostalpendurchschnitt ist es nichts. Es ist im Gegenteil die Schaffung neuer Verkehrsverbindungen, die auch im Interesse unseres Fremdenverkehrs lohnhaft zu begrüssen und es darf in unsere Landesbehörden so viel Zutrauen gesetzt werden, dass sie in der Ostalpenbahn-Angelegenheit, die schon zu scharfen Kontroversen in der Presse geführt hat, die richtige Lösung finden werden.

Fremdenfrequenz.

Baden. Anzahl der Kurgäste für die Zeit bis 8. Mai: 4353 Personen.

Davos. Amtliche Fremdenstatistik für die Zeit vom 20. April bis 26. April 1912: Deutsche 1171, Engländer 236, Schweizer 160, Franzosen 160, Holländer 130, Belgier 50, Russen 542, Oesterreicher und Ungarn 203, Portugiesen und Spanien 64, Italiener und Griechen 110, Dänen, Schweden und Norweger 20, Amerikaner 60, Angehörige anderer Nationalitäten 40. — Total 3149.

* Divers. *

Mort de la philatélie. («Le Peuple d'Yverdon».) Les philatélistes viennent d'apprendre une nouvelle sinistre qui les a bouleversés... et, vraiment il y a de quoi: on parle de supprimer les timbres-poste. Le bruit nous est venu d'Allemagne, où l'on vend des distributeurs automatiques, dans lesquels y glissera des lettres, et moyennant l'introduction dans une fente *ad hoc* du prix habituel des timbres anciens, ils appliquent sur les enveloppes une obliteration noire semblable à celle qui annule nos timbres anciens. Cette mesure, très économique, sera sans doute reprise par certains pays d'Europe, et l'administration des postes françaises, notamment, y songe déjà d'une façon sérieuse. Cependant on peut affirmer qu'il existe des pays que la philatélie fait vivre et qui n'abandonneront jamais l'ancien procédé. On nous apprend, en effet, que certains petits Etats de l'Amérique du Sud ont quelquefois, comme certains grands Etats d'ailleurs, des difficultés à équilibrer leur budget. Ils ont alors recours à un procédé sûr, à l'occasion de quelques anniversaires, on fait émettre une nouvelle série de timbres-poste et immédiatement les grands marchands de timbres de France, d'Angleterre, d'Allemagne, achètent pour des sommes assez considérables de nombreuses séries des nouveaux exemplaires. Ainsi les petites républiques comme l'Uruguay, le Paraguay, la Colombie, etc., arrivent-elles facilement et souvent à se procurer les quarante ou cinquante mille francs qui leur manquent. Celles-là ne marcheront pas pour le distributeur automatique.

Les premiers skis en Suisse. Un correspondant écrit au «Nouveliste valaisain» qu'il ne croit pas se tromper en affirmant que c'est le Grand-Saint-Bernard que l'on a fait en premier lieu du ski en Suisse. — Vers l'an 1868, M. le chanoine Métroz, alors Clavendier de l'Hospice, reçut une paire de skis de Norvège; seulement ils étaient tellement primitifs qu'il ne put guère les utiliser. Ils constituaient tout au plus deux longues planchettes rabotées. Elles étaient plus épaisses que nos skis actuels, leur pointe n'était pas relevée et leur mode de fixation aux pieds laissait beaucoup à désirer. En 1883, les religieux de l'Hospice reçurent d'autres skis de Norvège, mais de meilleure qualité. Cette fois, c'était mieux. Les pièces de bois étaient plus minces et par conséquent moins pesantes que les premières et elles avaient le bout relevé. Le

mode de fixation aux pieds avait été perfectionné, cependant il y restait encore un grand défaut vu que tout le pied, sans exception le talon était immédiatement fixé au ski; ainsi la marche était pénible et même impossible en montant; en outre, il était très facile de se faire des entorses. Ce n'est qu'un peu plus tard qu'on trouva le moyen de ne fixer directement au skis que le bout du pied, laissant le talon libre, de manière à faciliter la marche, à écarter les dangers d'entorses. Grâce aux skis ainsi perfectionnés, les religieux du Grand-Saint-Bernard n'ont plus besoin d'avoir recours des passants en détresse, car ils descendent les pentes de la montagne à une vitesse de vingt kilomètres à l'heure.

Les œufs. Les médecins ont longtemps vécu sur cette affirmation: «Les œufs frais légèrement cuits sont la nourriture la plus saine, la plus réparatrice, la plus facilement et promptement assimilable, les plus riches en phosphore. La combustion du jaune d'œuf donne des cendres où abondent les phosphates et l'acide phosphorique libre. On y trouve aussi un peu de fer. On s'est demandé pourquoi l'œuf frais, dont la digestion est si rapide que 95% de son poids est utilisé, ne provoque jamais le gros intestin, était parfois absolument indigeste. Cela tient à plusieurs causes. En premier lieu, il est certain qu'on donne des œufs trop tôt aux enfants: la sécrétion acide de l'estomac des enfants n'est pas assez développée, et l'œuf, qui est riche de sorte que, pour un bébé de 15 mois à deux ans, il ne faudrait jamais plus d'un jaune d'œuf par jour délavé dans un potage. Bien des indigestions proviennent de l'abus des œufs administrés aux enfants. Il faudrait toujours diluer l'œuf le plus possible en le mêlant à un potage ou à un gâteau de fleur de riz, d'avoine ou de semoule. Le blanc d'œuf, composé d'albumine soluble dans l'eau, est mieux absorbé dans l'organisme que le jaune; il excite les sécrétions gastriques, surtout quand il est avalé cru. On le donne à l'état d'eau albumineuse dans la diarrhée infantile et dans certaines affections de l'estomac. Chez l'adulte, on a usé et abusé des œufs, notamment chez les tuberculeux qu'on voulait suralimenter; on leur a jusqu'à prescrire douze et quinze jaunes d'œufs par jour, ce qui est absolument excessif et aboutit à la diarrhée et à l'albuminurie. Le chiffre de quatre jaunes d'œufs, six au maximum pour les vingt-quatre heures, paraît être largement suffisant. En préparant les œufs, on devra les cuire ni trop, ni trop peu, et les accommoder avec du beurre bien frais et bien lavé, ou mieux avec de la crème. Si l'on donne le jaune et le blanc, on peut incorporer le jaune à un potage et faire avec le blanc soit une mayonnaise, soit un soufflé avec une compote, ou une gelée d'abricots ou de groseilles. Le flan ou l'omelette ne seront bien acceptés que par les personnes dont l'intestin fonctionnera normalement. L'œuf à la coque devra toujours être mangé avec du pain, parce que le pain oblige la mastication, qui détermine l'insalivation nécessaire à sa digestion. Il convient à tous ceux qui, pour une raison ou pour une autre, absorbent chaque jour des œufs, d'interrompre ce régime un ou deux jours par semaine. Certains médicaments sont mieux assimilés si on les associe à l'œuf: avec le blanc d'œuf, on fera prendre les sels de mercure, les arsenicaux, on fera les jaunes, les iodures, les salicylates; certains malades, très sensibles aux iodures, salent leurs œufs avec une coque avec un mélange d'iode et de potassium à parties égales. Enfin, l'eau albumineuse est un contre-poison très employé dans les intoxications par les acides, les alcalis, l'alun, les sels de zinc, de cuivre, le sublimé. En résumé, l'œuf est une ressource de plus précieuses dans l'alimentation et dans nombre de maladies, mais ce n'est point une panacée et il importe de n'en pas abuser.

(Journal de Bez.)

BASEL, Hotel Jura

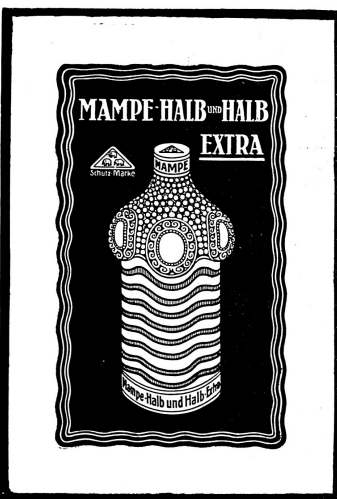
Grösstes Hotel II. Ranges, gegenüber dem Bundesbahnhof, Zentralheizung, 90 Betten, von Fr. 2,50 an.

Wichtig für Hotelier!

Als Beigabe zu Kaffee, Thee und Chocolate eignet sich nichts besser wie Singer's hyg. Zwieback, verpackt in Portionen à 3 Stük. Monate lang haltbar. Muster und Offerten Diensten durch die Schweiz, Bretzel- und Zwieback-Fabrik Ch. Singer, Basel. Lieferant der grössten in- und ausländischen Hotels. (53)

Hotel Regina Baden-Baden

Familienhotel vornehmsten Ranges inmitten eignen, grossen Gartens, unübertroffen hinsichtlich Einrichtung, Aussicht und Lage. Zentralheizung, Wohnungen und einzelne Zimmer mit Bad und Toilette, Vacuum Cleaner, Terrassen-Restaurant, Auto-Garage. Um gültige Weiterempfehlung bittet der Besitzer: J. Lippert



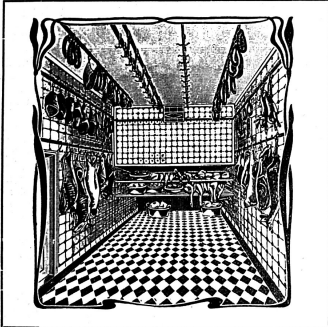
Generalvertrieb:
Gebrüder Kopp, Kreuzlingen
 (573) (Thurgau).

PASSUGGER

Ulricus – Helene, Fortunatus, Belvedra, Theophil Wasser ist das beste Mittel gegen Katarrhe der Atmungs- und Verdauungsorgane, Gicht, Zuckerharnruhr, Leberleiden und Gallensteine.
(ähnlich Wüldungen) bei Nieren- und Blasenleiden, Gries- und Steinbildung.
(stark alkal. Jodwasser) bei Scrofulos⁴, Drüsenanschwellung, Kropf, Verkalkung der Adern.
(leicht verdauerlicher Eisensäuerling) bei Bleichsucht, Blutarmut, Reconvalescenz.
bestes schweizerisches Tafelwasser, säuretilgend und verdauungsbefördernd.

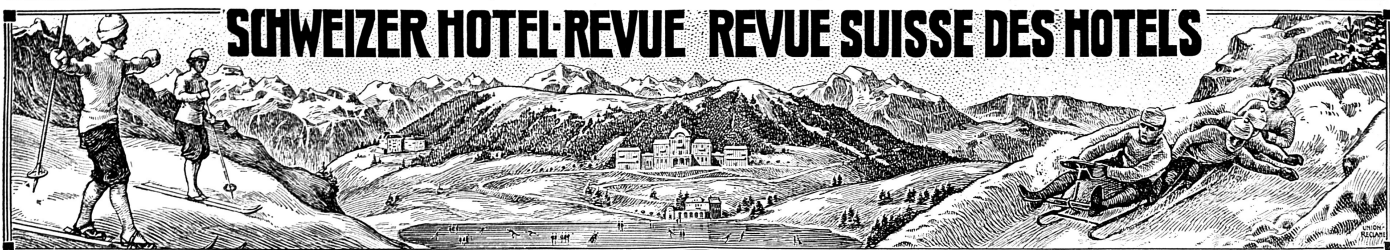
Burmeister & Weiss

Mod. massive Trockenluft Kühlanlagen mit Eisbetrieb



The illustration shows two different lamp models. The top lamp is a hanging model with a large, rounded, textured glass globe suspended from a metal arm that is mounted to a wall. The bottom lamp is a table lamp with a dark, rectangular base and a glass chimney. It features a control knob on top and a switch on the side.

A simple line drawing of a folding chair, showing the frame, seat, and backrest. The chair is depicted in a three-quarter view, facing right. The seat and backrest are made of a mesh or woven material. The legs are thin and foldable, with cross-bracing for stability. The drawing is minimalist, using only black outlines on a white background.



SCHWEIZER HOTEL-REVUE REVUE SUISSE DES HOTELS

AVIS

Cours de Cuisine

de la
Société Suisse des Hôteliers
du 1^{er} Juin au 1^{er} Septembre.

Pour le premier cours pour internes, commençant le 1^{er} juin, on admet encore quelques élèves.

Prospectus et plan d'études par
La Direction de l'Ecole-Hôtelière
à
Cour-Lausanne.

Kochschul-Kurse

des
Schweizer Hotelier-Vereins

1. Juni bis 1. September.
Für den am 1. Juni beginnenden ersten internen Kochkurs sind noch einige Plätze frei.

Prospecte und Lehrplan durch die
Direktion der Hotel-Fachschule
in
Cour-Lausanne.

Politique sociale.

(M.-Correspondance.)

Pourquoi nier des faits? Même parmi le personnel hôtelier on perçoit de plus en plus des tendances syndicalistes! Certes, dans l'industrie hôtelière les contrastes entre employeurs et employés ne sont pas encore aussi accentués que dans d'autres industries, mais il y a incontestablement un fossé qui sépare les deux camps. Si les divergences de vues ne se sont pas encore manifestées d'une façon aussi aigue que le désirent peut-être certains cercles et certaines personnes, le motif en doit être uniquement recherché dans le fait que l'industrie hôtelière, parmi toutes les formes d'entreprises, présente une situation exceptionnelle en ce sens qu'elle offre toujours aux employés actifs et intelligents des chances et des perspectives assez considérables de conquérir un jour une situation indépendante, de devenir eux-mêmes patrons. Mais plus l'hôtellerie se transforme depuis quelque temps en grande industrie, étouffant petit à petit les modestes établissements et faisant de l'employé un rouage infime d'une énorme machine, plus le personnel hôtelier se voit privé des chances dont nous parlions tout à l'heure et plus il met son espérance dans une diffusion plus grande des idées syndicalistes. L'industrie hôtelière deviendra donc tôt ou tard la proie des théories syndicalistes, comme le laissent prévoir du reste certains symptômes qui se manifestent dans les organisations d'employés.

Cependant il importe de considérer que le sort des employés d'hôtels peut soutenir avantageusement la comparaison avec celui de n'importe quelle autre catégorie de travailleurs, que les patrons ont pris presque partout des mesures efficaces pour le bien-être de leur personnel, spécialement en ce qui concerne la maladie et les accidents, et que, par conséquent, certaines conditions préalables qui, dans d'autres professions, doivent conduire et conduisent effectivement à la lutte des classes, sont doré et déjà exclues dans l'industrie hôtelière. Les inévitables discussions entre employeurs et employés se termineront donc, selon toute vraisemblance, sans heurt violent dans l'industrie hôtelière, et ne seront tout au moins pas portées sur le terrain socialiste, car le socialisme ne prend que très lentement pied parmi le personnel hôtelier, notamment en Suisse.

Si donc le fossé qui sépare, dans l'industrie hôtelière, les patrons et le personnel n'est pas infranchissable, il n'en reste pas moins vrai que la question de savoir comment aplanir les difficultés réellement existantes pourrait bien causer encore pas mal de souci aux deux parties. Car, alors même que les employés d'hôtels fassent pour la plupart profession de principes démocratiques bourgeois et n'auraient rien de bon de la transformation de la situation économique actuelle, ils sont bien trop enfants de leur époque pour ne pas avoir été effrayés par les théories socialistes! C'est pourquoi ils voient eux aussi dans le patron un ennemi, lequel, en tant qu'entrepreneur, tire seul un avantage du développement économique moderne, tandis que le personnel, la

classe ouvrière, succombe sous le fardeau et doit supporter seul le poids des difficultés toujours plus lourdes de l'existence. C'est pour cette raison que certains employés d'hôtels voient sans doute eux aussi le bien de la classe ouvrière dans l'expropriation complète du patronat, et font ça et là une propagande active dans ce but, alors même que le personnel hôtelier ne soit pas encore mûr pour partager ces théories marxistes.

Il est clair que les conceptions des patrons sont diamétralement opposées aux vues ci-dessus indiquées de la classe ouvrière. Les patrons prétendent qu'il n'y a à proprement parler aucun contraste véritable entre employeurs et employés, que la meilleure façon pour le patron de servir ses intérêts est de traiter convenablement ses employés, de savoir reconnaître et utiliser leurs aptitudes professionnelles, mais que, d'autre part, les employés seraient bien inspirés en vivant en bonne harmonie avec l'employeur, en observant la discipline et en se déclarant satisfaits de ce qu'on leur offre. — Or, ce point de vue correspond aussi peu à la réalité que la conception de la classe ouvrière. Certes, les deux parties ont de nombreux intérêts et buts communs; elles sont également intéressées à la bonne marche des affaires, au développement et au bon rendement d'une exploitation. Mais comme les ouvriers réclament toujours des salaires plus élevés et émettent, aux frais des employeurs, d'autres prétentions irréalisables à bref délai; que d'autre part les employeurs, dans l'intérêt même de l'équilibre de leur commerce doivent chercher à éviter une augmentation des salaires et des faux-frais, il en résulte en fait un antagonisme permanent qui durera jusqu'à ce que les employeurs fassent volontairement des concessions importantes ou que les employés renoncent volontairement à leurs exigences.

Mais il est radicalement faux de rendre les entrepreneurs responsables comme tels du sort précaire de la classe ouvrière et de vouloir supprimer le bénéfice réalisé par les entrepreneurs dans les entreprises industrielles et commerciales. Un mouvement de réforme en faveur des ouvriers est possible dans tous les métiers et l'on travaille continuellement à le faire aboutir; mais le bien-être de la classe ouvrière dépend en première ligne du rendement du travail et non de la suppression du bénéfice de l'entrepreneur. Le point capital, où les intérêts des deux parties se touchent, est ainsi l'augmentation du rendement du travail, sur la base duquel se mesure la part de l'ouvrier (sous forme de salaire); il faut donc que les deux groupes travaillent avec le plus d'harmonie possible à atteindre ce but, afin d'arriver à la paix sociale.

Si l'on considère maintenant la question sociale de ce point de vue, il semble qu'il ne soit pas impossible de faire disparaître les contrastes. Beaucoup d'exigences ouvrières qui paraissent autrefois couleur rouge sang ont complètement perdu leur caractère effrayant au cours des temps. La meilleure preuve n'en est-elle pas la journée maximum de travail? Il fut un temps où l'on croyait réellement que la lutte finale entre le capitalisme et le socialisme aurait lieu sous le signe de la journée maximum de travail. L'avenir de l'industrie semblait graviter autour de ce point. Les ouvriers réclamaient la diminution des heures de travail tandis que les entrepreneurs, les fabricants et les industriels croyaient devoir repousser cette exigence. C'est alors qu'on fit cette découverte remarquable qu'un homme qui a bien dormi peut fournir plus de travail qu'un homme qui souffre de surmenage chronique. On a constaté avec étonnement que les ouvriers font autant de travail en treize heures qu'en quinze, qu'ils produisent autant en douze heures qu'en treize et aujourd'hui certains prétendent même qu'il peuvent abattre autant de besogne en huit heures qu'en dix. Et nombre de grandes entreprises ont déjà réduit la durée du travail à neuf heures, tandis que d'autres se proposent de l'abaisser encore à huit heures. La revendication de la journée maximum de travail qui semblait encore si rouge du temps de Marx a donc aujourd'hui totalement perdu son caractère effrayant. A tel point qu'on peut même se demander si actuellement la journée maximum de travail est une revendication des ouvriers ou des patrons. Quel progrès social!

Les difficultés s'aplaniront pour les autres questions comme pour celle-ci, car les syndicats finiront bien par se convaincre qu'il est plus avantageux pour eux de présenter loyalement des réclamations justifiées que de se faire mutuellement des blessures inguérissables dans une lutte de classe continuelle. Heureusement l'industrie hôtelière a été préservée jusqu'ici d'expériences violentes de ce genre et, à moins que les ap-

parences ne soient trompeuses, la paix semble encore assurée pour longtemps dans notre profession. La Société Suisse des Hôteliers s'est préoccupée en tout temps du bien-être du personnel, et elle persévéra dans cette voie. De son côté, le personnel hôtelier suisse est toujours disposé à entreprendre des négociations loyales et correctes, car il se rend bien compte que de nombreuses réformes ne peuvent être réalisées que si patrons et employés s'entendent à l'amiable.

On peut conclure de ce qui précède que le contre-coup du développement commercial moderne de la lutte des classes ne sera ni profondément ni douloureusement ressenti par l'industrie hôtelière et que celle-ci va au devant d'un avenir florissant en dépit de tous les courants contraires.

Mouvement des Etrangers, Etablissements diététiques et Médecins.

Par le Dr L. N.

On pouvait lire il y a quelques années dans les journaux spécialement destinés à la profession d'hôtelier que plus d'un milliard de francs étaient investis en Suisse dans les valeurs hôtelières et que ce capital rapportait péniblement du 4%. C'est là, en vérité, un bien modeste rendement quand on songe combien rapidement il convient d'amortir, à quelles fluctuations la fréquentation d'un hôtel est exposée et quelle forte proportion des sommes énormes importées grâce à l'industrie des étrangers retournent à l'étranger. Il faut donc voir, comme dit le proverbe, où la chatte a mal au pied. Il est d'abord certain qu'il existe dans le pays une concurrence aussi formidable qu'absurde. Et puis, à cette concurrence, s'ajoute celle des pays qui, sous le rapport de l'industrie hôtelière, font des pas de géant: le Tyrol, la Norvège et la Suède, le Caucase, le Nord de l'Afrique, etc.

On construit trop chez nous, et, de plus, avec imprévoyance, sans la moindre préparation, ou avec aussi peu de préparation que possible. Voici, par exemple, le propriétaire d'une petite auberge dans une vallée quelconque. Il a quelques chambres à louer. Il en a tiré, pendant une série d'années, un gain fort coquet si on le compare à sa mise de fonds. Si le hasard veut qu'il soit le maître de la pousse à agrandir sa maison pour en faire une pension d'étrangers. Sans l'ombre d'expérience, avec la seule collaboration du charpentier de l'endroit, le voilà qui érige un hôtel de petit ou de grand style, avec tous les défauts et toutes les défectuosités que lui prescrivent et la modicité de ses ressources et la pauvreté, l'étroitesse de ses vues, en sorte que toute prospérité lui est d'avance interdite.

La maison manque absolument de confort; il n'y a pas d'ombre à proximité; de la grande route poudreuse qui passe à deux pas s'élèvent des nuages de poussière; un torrent qui gronde plus loin empêche les hôtes de dormir; il n'existe pas de promenades horizontales — bref l'hôtel, son entourage immédiat et ses environs sont tels que le propriétaire ne retient son monde que par la grâce de prix inconcevables modiques. Ces propriétaires de pension-là ne se maintiennent qu'à grand peine, ou bien ils s'effondrent en dépit du mal qu'ils se donnent. Leur successeur — si l'en trouve toujours un pour recueillir l'épave — n'est pas plus avancé que le premier sur tout ce qui touche à l'exploitation d'un hôtel. On ne trouve pas, le plus souvent, la force capable qui veuille s'établir dans un trou de cette espèce, car il faudrait reconstruire de fond en comble. Ainsi l'entreprise reste ce qu'elle était, mais... cela n'empêche pas qu'une concurrence se soit créée.

Il n'est pas aussi simple qu'on pense d'être un hôtelier capable. Avant tout, celui-ci doit connaître sa partie «dans les coins». Il faut qu'il soit polyglotte; il faut qu'il connaisse les hommes et qu'il ait l'usage du monde; qu'il soit un commerçant habile et qu'il possède, avec le talent d'organisation, une capacité d'attention infatigable et une honnêteté à toute épreuve. Les entreprises d'hommes de cette espèce prospèrent, et ceux de nos hôteliers, grands et petits, qui répondent à ces exigences sont connus dans le monde entier, et aimés aussi.

Mais exception faite de ceux-là, que d'établissements, de grands et de petits, des vieux et de tout récents, qui ne font, en réalité, que vivre. Une concurrence aveugle écrase les prix et n'améliore certes pas la situation. Si l'on considère que presque toutes les matières premières doivent être tirées de l'étranger et

être ensuite transportées à grand peine sur nos montagnes, on au fin fond de nos vallées les plus écartées, on constatera qu'au regard de la qualité offerte, les prix sont généralement si modiques que c'est à peine si l'on en peut espérer un rendement; ils sont même souvent ridiculement bas comparés à ce qu'ils sont à l'étranger.

Or, ces hôtels inrentables, on les a transformés en établissements diététiques, en «hôtels de saison», surtout depuis que le défunt curé Kneipp eut préconisé l'eau — si négligée par ailleurs — comme remède universel et souverain, et que l'on crut pouvoir, grâce à la fée électricité, chasser du cerveau des gens tous les hannetons qui s'y logent. On sut toujours mettre la main sur quelque innocente petite source, et ainsi sortirent de terre les bataillons d'établissements hydrothérapiques et les bains de toutes sortes de choses dont le petit nombre seulement paye des intérêts satisfaisants à leurs actionnaires, même alors que, fiers palais desservis par une crémaillère ou un funiculaire particuliers, ils se mirent de haut dans les eaux de nos lacs suisses.

Les annonces qu'on voit reparaitre régulièrement chaque année: «On cherche une sommité médicale possédant des relations étendues...» ou bien encore: «Cherché: médecin pour établissement diététique, capable de monter — ou de remonter — une maison de première classe...», etc., en disent plus long que de gros volumes. C'est donc que Monsieur le Docteur est chargé de remettre en mouvement le chariot embourbé. Tous ces établissements sont affligés d'un changement annuel de médecin. Ces allées et venues dont chacune signifie de nouveau un recommencement par le commencement, favorisent aussi peu l'exploitation qu'ils inspirent la confiance; au contraire, la clientèle en est effrayée alors qu'il suffirait, pour la bonne marche, qu'il se constituât un certain stock de clients réguliers et assurés, formant pièce de résistance à tout hasard. Il y a des établissements qui font une consommation de médecins pareille à ce que le chancelier impérial allemand use de ministres. Il est difficile d'admettre que six, huit, dix médecins ou davantage encore se succèdent sans qu'aucun vaille rien. Il se peut que l'un ou l'autre ne soit pas à la hauteur de sa tâche. Mais le plus grand nombre le serait certainement; seulement ils n'ont pas le temps de se mettre à leur affaire: «Il ne nous a pas rempli la maison», déclare l'hôtelier, nous nous sommes trompés et nous avons dû changer une fois de plus... — Mais comment ne voit-il pas que le médecin ne saurait se faire sa place en 1 ou 2 ans? Il faut à ce dernier quelques années avant qu'il ait gagné la confiance d'une clientèle et que ses aptitudes lui aient fait un nom.

Il n'y a qu'un très petit nombre de médecins d'établissements diététiques après qui on verrait courir la clientèle. Mais ceux-là sont solidement engagés à poste fixe. On en demande beaucoup plus qu'on n'en compte. L'expérience a démontré que là où l'on s'en était séparé on a eu toutes les peines du monde à les remplacer, qu'il en est résulté des sacrifices d'argent, des saisons et de la réputation perdues. C'est donc que la faute, en ce cas, est à l'hôtelier, parce qu'avec les moyens liquides pour l'exploitation, il lui a manqué la patience d'attendre jusqu'à ce que le travail ait porté ses fruits. Peut-être aussi la compréhension du côté médical de son entreprise lui a-t-elle fait défaut.

Mais, dira-t-on, y aurait-il trop peu de malades? Non, on peut l'affirmer d'emblée. L'humanité s'accroît sans cesse et la vie moderne, avec son halètement, exige toujours plus qu'on accorde un peu de repos au corps et à l'esprit. Des établissements pour la cure de repos et pour la guérison des maladies sont véritablement une nécessité. Qu'on dénombre, en Allemagne seulement, la quantité énorme des étrangers de ce genre, installés autour de toutes les villes de quelque importance, dans la Forêt-Noire, dans l'Odenwald, en Thuringe, partout enfin!... Ce sont là des établissements de cure installés et organisés à la moderne, magistralement dirigés, et qui rendent parce qu'ils ont, peu à peu, assis solidement leur réputation jusque par delà les frontières du pays.

Chez nous, au contraire, l'instabilité de la direction médicale, et les déficits dans l'exploitation hôtelière que la lutte pour l'existence fait éclater à tous les yeux, ont jeté le discrédit sur les établissements de nombreuses localités, et, dans tous les cas, n'ont pas généralement contribué à favoriser l'industrie des étrangers. Si l'on fait abstraction des sanatoria pour tuberculeux, d'un petit nombre d'établissements hydrothérapiques et de quelques autres sanatoria encore, on ne compte

guère d'établissements prospères. Pourtant nos médecins suisses ont une culture médicale et générale qui ne le cède en rien à celle de leurs confrères allemands, ils sont suffisamment maîtres des langues étrangères, ils ont des manières et de la tenue et, d'une manière très générale, ils sont aimés, appréciés et considérés par les étrangers.

Nombreux sont ceux de ces hôtes besogneux qui jouissent d'une belle situation, d'une petite cure curative quelconque, d'air, de lumière, de la bonne senteur des résineux et d'autres facteurs hygiéniques et physico-thérapeutiques, et d'un autre côté, il ne manque certes pas de gens qui courent après la santé.

Mais il est évident que l'on s'est engagé dans une voie absolument fausse. Il est en tout cas certain que l'on n'arrive à rien avec le mode de faire actuel consistant à changer tous les ans de médecin. Il faudrait vraiment la peine que l'organisation des hôpitaux se mette en rapports avec la Société balnéologique suisse afin d'examiner de concert la situation et de chercher par quels moyens on pourrait l'améliorer. Un certain nombre d'établissements ont en effet laissé aller les choses au point qu'aucun médecin ne veut plus avoir affaire à eux. D'autres voient les leurs désertir régulièrement au bout de l'année, soit que ceux-ci ne veulent pas accepter des relations injustes après avoir fait de leur mieux, soit parce que le matériel de diagnostic et les installations thérapeutiques sont surannées ou insuffisants et qu'en même temps la situation qui leur est faite n'est pas de nature à les satisfaire. Il n'existe pas de préparation spéciale pour les médecins de lieux de cure. Chacun est obligé de se former à sa propre école. Dans ces conditions, les sujets les plus distingués arrivent seuls à se tirer d'affaire dans les localités de premier ordre où afflue le public international.

Un médecin d'établissement diététique ne doit pas être seulement très fort dans sa spécialité, connaître toute la diagnostic et la thérapeutique modernes, mais encore, et avant tout, être un fin connaisseur d'hommes, doué également de conscience et d'amour du prochain, de manière à pouvoir exercer de l'autorité sur les enfants de ce monde, lesquels ont très fréquemment besoin d'être éduqués. Il n'est point du tout facile de se retrouver parmi les détours du cœur humain, de comprendre ses humeurs, de discerner le fonds de sa moralité et d'y faire régner l'ordre — autant du moins qu'il est possible. Le gros des nerveux réclame d'être consolé, d'être affirmé dans son vouloir; il faut leur rendre la confiance en eux-mêmes, leur enseigner à se dominer. Une intervention brusque est propre à nuire. On n'obtient de résultat que par une progression réfléchie. Ceux-là seuls possèdent cette vertu de suggestion dont la personnalité est capable d'exercer de l'autorité.

Une deuxième et principale catégorie de ceux qui recherchent le secours du médecin sont les malheureux qui souffrent d'un défaut de conformation ou d'une de ces maladies des fonctions d'échange telles que l'obésité, la goutte, le diabète, les altérations du sang, l'artériosclérose, les troubles rénaux et ceux des sécrétions internes. Ces maladies sont en partie congénitales, en partie acquises, aggravées et mises en évidence par quelque ancien vice secret, par une vie dissipée, par de mauvaises habitudes. Il ne s'agit pas seulement alors de tirer un diagnostic exact définissant le degré et l'étendue du mal et de donner au patient le conseil technique et médical approprié; il y a lieu bien souvent d'exercer une surveillance attentive, d'éduquer, ou bien de discipliner même. Dans des cas de cette espèce, le succès dépend le plus souvent uniquement de la personnalité du médecin. Or de tous ces courants spirituels qui s'établissent entre le médecin et le patient, l'hôtelier ne se doute pas la plupart du temps. Il est évident aussi qu'un attachement sérieux entre le médecin et la clientèle ne peut s'établir qu'à la longue, par quelques années de fréquentation réciproque. Malheureusement, comme il a été dit plus haut, les commencements déjà sont interrompus.

Il va sans dire que de nos jours, toutes les aides que la technique met à la disposition de la médecine doivent être mises entre les mains du médecin d'établissement diététique comme du médecin d'hôpital, qu'il s'agisse de diagnose ou de pratique thérapeutique: l'eau et l'électricité, avec les appareils et machines correspondants. Celui qui veut atteindre au succès doit forcément marcher avec son temps. Il est évident que cela exige beaucoup d'argent.

Pour conclure: il y a lieu d'exiger, d'un côté les moyens d'exploitation et la patience, de l'autre les capacités et la stabilité, et par là on tirera une partie de l'industrie hôtelière suisse de la situation misérable où elle végète.

Die Zahnradbahn.

(Zum hundertjährigen Jubiläum.)

Von Dr. Franz Kittler.
Nachdruck verboten.

Unserreichbar erschienen früher die hochragenden Gipfel der Bergwelt, wenigstens für den gewöhnlichen Sterblichen. Nur wer besonders geübt und mutig war, vermochte bis zu ihnen vorzudringen. Wenn er dann zurückkam, wurde er wegen seiner Kühnheit angestaunt, und mit Schauern und Grausen ver-

nahmen die anderen, wie es dort in der Höhe aussah. Von der Herrlichkeit des Rundblicks aber, mochte er ihnen in noch so glühenden Farben geschildert werden, konnten sie sich überhaupt keine Vorstellung machen. Wenn auch heute die Gefahren der Bergwelt dank der Entwicklung des alpinen Sports und seiner fortgeschrittenen Technik gegen früher bedeutend verringert sind, so gibt es doch auch jetzt viele, die wohl noch niemals den Fuss auf eine Bergesspitze gesetzt hätten, wenn nicht die Entwicklung unserer Verkehrsverhältnisse, wie in so vielen anderen Dingen, so auch hier gründlichen Wandel geschaffen und weitgehende Umwälzungen herbeigeführt hätte. Diesen Umschwung verdanken wir der Schaffung von Bergbahnen, vor allem aber von Zahnradbahnen, die nicht nur die ältesten Systeme von allen in oft beträchtliche Höhen hinaufführenden Bahnanlagen sind, sondern die auch heute noch unter den verschiedenen Arten derartiger Einrichtungen die erste Stelle einnehmen. Genau hundert Jahre sind jetzt verflossen, seit die erste Zahnradbahn gebaut wurde, ein Ereignis, das nicht nur für die zukünftige Entwicklung hochbedeutsam, sondern auch deshalb ganz besonders merkwürdig ist, weil es zu einer Zeit stattfand, wo es Eisenbahnen im Sinne unseres heutigen Begriffs noch nicht gab. So ergibt sich also die sonderbare Tatsache, dass man schon Zahnradbahnen hatte, ehe die Eisenbahn überhaupt erfunden war.

Dieser scheinbare Widerspruch erklärt sich von selbst, wenn wir die Entwicklung des Bahnwesens sowie die der Berg- und Zahnradbahnen im besonderen betrachten. Der Beginn des Eisenbahnwesens wird gewöhnlich auf den englischen Ingenieur George Stephenson zurückgeführt, der am 27. September 1825 die erste, etwa vierzig Kilometer lange Strecke Stockton-Darlington eröffnete. Hier trat zum ersten Male die Lokomotive, der auf Schienen laufende Dampfswagen, in Tätigkeit, die einen mit Personen besetzten Wagen nach sich zog. Aber schon vor dem eben erwähnten, ewig denkwürdigen Tage, von dem aus die Entwicklung des modernen Eisenbahnwesens beginnt, gab es Eisenbahnen. Sie unterschieden sich jedoch in mannigfacher Beziehung von der Stephenson's. Zunächst dienten sie alle zusammen nicht zum Personen-, sondern nur zum Gütertransport. Es waren hauptsächlich Kohlen, die man mittels derartiger Einrichtungen von und nach den Berg- und Hüttenwerken Englands, sowie in einzelnen Fällen auch Deutschlands, beförderte. Schienen waren meist nicht vorhanden, und wenn sie benutzt wurden, bestanden sie in der Regel aus Holz. Auch Lokomotiven gab es, hatte doch Stephenson selbst schon im Jahre 1813 mit dem Bau einer solchen begonnen. Diese Lokomotiven waren aber wenig leistungsfähig und dienten auch nicht immer zur Beförderung von Zügen. Man liess vielmehr die Züge mit Hilfe von Pferden auf den Schienen dahinziehen, während die Lokomotiven, die Dampfmaschinen frei auf der Schienenlosen Landstrasse dahinfahren und gleichzeitig zum Transport von Personen ausgebildet waren. Es waren also gewissermassen Automobile, die sich von den heutigen Automobilen nur dadurch unterschieden, dass anstatt des Benzens oder der Elektrizität der Dampf als treibende Kraft Verwendung fand.

So war am Beginn des neunzehnten Jahrhunderts so ziemlich alles vorhanden, was man zum Bau und Betriebe einer Bahn benötigte: die Dampfmaschinen, die Schienen, die Züge usw. Es bedurfte also lediglich der Verbesserung, der Ausgestaltung und richtigen Zusammenstellung, um das zu haben, was wir heute eine „Eisenbahn“ nennen. Diese Eisenbahn lag, wie dies ja bei manchen Erfindungen so geht, damals gewissermassen in der Luft. Man probierte alles mögliche, zahlreiche Ingenieure waren an der Arbeit, in verschiedenen Fabriken wurden Dampfmaschinen gebaut, ausprobiert und wieder verbessert — kurzum es drängte alles nach einem Ziele hin, das den Maschinenbauern jener Zeit klar vor Augen schwebte. Nur wenn man sich diese eben beschriebenen Verhältnisse vorhält, vermag man es zu verstehen, wieso eigentlich die Zahnradbahn erfunden und sogar in Betrieb gesetzt werden konnte, ehe es überhaupt Eisenbahnen gab. Nur die Würdigung aller der soeben geschilderten Bestrebungen vermag diesen scheinbaren Widerspruch aufzuklären.

Die Dampfmaschinen fuhren damals, ebenso wie die von Pferden gezogenen Züge, auf der Landstrasse dahin, die entweder ohne weiteres benutzt oder mit Schienen ausgestattet wurde. Zuweilen versuchte man es, vor einen Zug einen Dampfswagen zu spannen und das Ganze auf Schienen fortzubewegen. Man kam aber in der Regel nicht sehr weit, denn die Dampfmaschinen waren zu schwach, sie blieben, wenn man anfahren wollte, auf der Stelle stehen. Da kam nun der englische Ingenieur John Blenkinsop auf eine merkwürdige und sehr richtige Idee. Er überlegte sich, was ein Mensch wohl tun würde, der zu schwach ist, einen Wagen von der Stelle zu bringen, vor den er sich gespannt hat. Ein solcher Mann wird, von einem ganz richtigen Instinkt geleitet, sich gegen die Erde stemmen und sich mit den Fussspitzen von ihr abzustützen versuchen, ja, er wird vielleicht sogar einen Stock zur Hand nehmen, um seine Bemühungen zu unterstützen. Auch diesen Stock wird er gegen die Erde stemmen und dagegendrücken. Warum sollte das, was für den Menschen gilt, nicht auch für den Dampfswagen Geltung haben? Dieser Gedanke kam dem eben erwähnten John Blenkinsop im Jahre 1811, und schon

im folgenden Jahre hatte er ihn in die Tat umgesetzt. Er reichte noch 1811 ein Patent auf einen Dampfswagen ein, der mit einem Zahnrad ausgestattet war. An den Schienen entlang wurde eine Zahnstange gelegt, und nun sollte das Zahnrad in diese Stange eingreifen, es sollte sich und damit den ganzen Dampfswagen gegen die Schienen stemmen. Bereits im Jahre 1812 wurde die erste nach diesem Prinzip ausgestaltete Bahn gebaut und in Betrieb gesetzt. Es war freilich noch keine Bergbahn, sondern ein auf ebener Erde verlegter Schienenstrang verband die beiden Städte Leeds und Middleton. An der einen Schiene entlang lief die Zahnstange. Der Dampfswagen war mit einem Zahnrad ausgestattet, und alles ging so, wie Blenkinsop es sich gedacht hatte. Allerdings war die Fahrgeschwindigkeit eine sehr geringe und ein Fussgänger konnte bequem nebenher laufen. Ausserdem ergab sich aber noch ein weiterer Mangel. Man hatte zwar Schienen und Zahnrad sehr schön berechnet, aber sei es, dass die Temperatur die Schienen hin und wieder zusammenzog, während die Wärme der Feuerung das am Dampfswagen angebrachte Zahnrad ausgedehnt hatte, oder waren andere Umstände Schuld — jedenfalls wollten die Zähne und die Schienen manchmal nicht so recht ineinander greifen. An manchen Tagen ging alles sehr schön, an manchen aber versagte die Vorrichtung.

Da kamen zwei andere Ingenieure, William und Edward Chapman, auf die Idee, die Zahnstange durch eine Kette zu ersetzen. Eine Kette ist beweglicher als eine Stange; sie schiebt sich hin und her, sie gibt bald hier etwas nach, bald spannt sie sich dort etwas straffer, und so erschien das Eingreifen der Radzähne durch die Verwendung der Kette gesicherter zu sein. In der Tat arbeitete diese Vorrichtung zufriedenstellend, und die Bahn, also die erste Zahnradbahn der Welt, blieb eine Zeitlang in Betrieb. Es stellten sich dann andere Uebelstände ein, die mit der Zahnrichtung nichts zu tun hatten, und so ging es ihr schliesslich wie vielen Bahnen jener Zeit, sie wurde wieder aufgehoben und zum Teil als altes Eisen verkauft.

Das Zahnrad geriet dann eine Zeitlang in Vergessenheit. Stephenson hatte inzwischen seine Lokomotive gebaut und seine erste Eisenbahn eröffnet. Damit ergaben sich neue und dankenswerte Aufgaben, man dachte nicht mehr an die von Blenkinsop geschaffene und von den beiden Chapman verbesserte Konstruktion. Erst nach mehr als dreissig Jahren, im Jahre 1846 erschien Zahnrad und Zahnstange wieder, jetzt aber in einer Weise verwendet, durch die sie später ihre eigentliche Bedeutung erlangen sollten: man benutzte sie, um starke Steigungen zu nehmen. In Amerika war inzwischen von Madison nach Indianapolis eine Bahn gebaut worden, bei der eine steile Höhe zu überwinden war. Dem Ingenieur Cathcart fällt hier im richtigen Moment die im übrigen schon längst vergessene Vorrichtung Blenkinsops ein, und er bringt sie an seiner Lokomotive an. Die mit Zähnen versehene Schiene wird in die Mitte zwischen die beiden gewöhnlichen Schienen hineingelegt. Auf diese Weise gelingt es ihm, eine Steigung zu überwinden, die auf je sieben Meter einen vollen Meter beträgt, also als sehr stark bezeichnet werden muss, und auf die man vorher keinen Zug hinaufzubringen vermochte. Trotzdem sich die Anordnung bewährt, denkt man fast volle zwanzig Jahre lang nicht mehr an die Herstellung von Zahnradbahnen. Man ist vielmehr zu dem Ansichte gekommen, dass Vorsicht auf dem Gebiete der Technik das bessere Teil sei, und deshalb vermeidet man stärkere Steigungen auf sorgfältigste. Man führt die Bahn in grossem Bogen um sie herum, ja, man gräbt sogar lieber einen Tunnel, ehe man sich daran wagt, sie mit Hilfe von Zahnradbahnen zu überwinden. Erst in den Jahren 1866 bis 1869 entsteht in Amerika die nächste Zahnradbahn auf den Mount Washington, einen beliebten Aussichtspunkt.

Niemals aber hätte die Zahnradbahn wohl jene Bedeutung erlangt, die ihr heute zukommt, wenn nicht der schweizerische Ingenieur Riggenbach eine Strecke gebaut hätte, die die berühmteste von allen werden sollte, und die die Aufmerksamkeit der ganzen Welt sowie vor allem der technischen Kreise auf sich zog — die Bahn auf den Rigi! Riggenbach ist so recht eigentlich der Vater unserer modernen Zahnradbahn. Er konstruierte für seine Rigiabahn eine besondere Lokomotive sowie eine besondere Zahnstange. Er schuf eine eigene Bremse, die eine allzu grosse und ungewollte Geschwindigkeit bei der Talfahrt verhinderte, und brachte noch zahlreiche sonstige Verbesserungen an. Am 12. August 1863 erhielt er das erste Patent auf seine Konstruktion, die allerdings erst 1869 zur Ausführung kam, also nachdem die eben erwähnte Bahn auf den Mount Washington erbaut war. Am 21. Mai 1871, am Geburtsstunde Riggenbachs, fand die feierliche Eröffnung der Rigiabahn statt, und als der Betrieb sich ohne Unfälle glatt vollzog war damit der Beweis erbracht, dass man mit Hilfe von Zahnradbahnen auch die steilsten Steigungen zu überwinden vermag. Diese haben sich dann auch in der Folgezeit rasch eingebürgert, und heute führen sie bis auf die höchsten Höhen hinauf. Die höchste von allen steigt auf den Gornergrat bei Zermatt bis auf eine Höhe von 3022 Metern.

Millionen und aber Millionen haben seitdem derartige Bahnen benützt, die jedermann die Erreichung hoher Gipfel ermöglichen und damit einer grossen Zahl von Menschen Genüsse erschliessen, die diesen sonst für immer versagt bleiben würden.

Sociétés diverses.

Syndicat des Intérêts de Montreux. L'Assemblée générale qui a eu lieu, lundi soir, au Kursaal de Montreux, a corrobore les comptes et composé son comité pour 1912 comme suit: MM. A. Emery, président; A. Bornand, vice-président; R. Rolli, secrétaire et directeur du Bureau officiel de Renseignements; MM. Mauton, G. Masson, Zehnder, Maurice Guénod, Dr. Mercanton, G. Belletx. — Contrôleur des comptes: MM. Blanchod et Zeiger. Le Bureau de Renseignements a reçu l'an dernier dans son bureau 16,265 personnes contre 12,794 en 1910 et a répondu à 3000 demandes écrites. Il a fait pour 23,000 fr. de publicité. Il a participé à l'exposition du tourisme à Berlin et a édité une nouvelle carte de Montreux, en six couleurs, avec indication spéciale des promenades. Cette carte comprend le territoire sis entre Vevey et Chillon, le lac et le Crêt du Molard. Dans ces trois dernières années, le Bureau a fait passer 9000 affiches et a consacré 40,000 fr. à la publicité dans les journaux et guides.

Kleine Chronik.

Kufstein (Tirol). Das Hotel Auracher wurde von Herrn Ernst Miller, Sohn des bekannten Hoteliers Adolf Miller aus Berchtesgaden, übernommen.

Luzern. Am 7. Mai abends starb hier im Alter von 36 Jahren Herr G. Winkler. Gering des Kurssaales.

Publizitätsdienst der S. B. B. Zum Vorstand der Agentur in New-York ist von der Generaldirektion gewählt worden Herr A. M. Trembley, von Genf, Publizist in Montreal.

Genf. Das in unserer letzten Nummer brandbeschädigt gemeldete, irrtümlicherweise als Dépendance des Hotel Beau-Séjour bezeichnete Hotel de la Roserie wird unter der Leitung des Herrn Ed. Hutin als selbstständiges Haus betrieben.

Zuoz. Herr Max Bartels, seit 1906 Direktor des Hotel Viktoria in Schuis, wird im Frühjahr 1913 die Direktion des im Bau begriffenen Kurhaus Castell in Zuoz übernehmen. Das neue Haus wird 120 Betten erhalten.

Baden-Baden. Das Hotel Minerva, sowie die Dépendance Villa Else gingen aus dem Besitz des Rentners Max Seif-München in das Eigentum des Herrn Camille Brenner, Besitzer des Hotels Stephanie, über. Der Kaufpreis soll 900,000 Mark betragen.

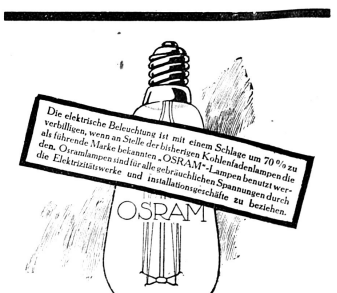
Genève. La direction de l'Etablissement Hydrothermique et des Bains Beau-Séjour à Champel-Bains, Genève, a été confiée pendant la saison estivale à Monsieur P. Ullrich, plusieurs années chef de réception à l'Hôtel de l'Athénée, Paris, et directeur-chef de personnel à la Carlton Hotel Comp., Paris. L'établissement est ouvert dès le 1. Mai.

Der Schweiz. Handels- und Industrieverein hat in seiner ordentlichen Delegiertenversammlung, die am 4. Mai in Luzern stattfand, den Präsidenten unseres Vereins, Herrn Oskar Hauser, Luzern zum Mitglied der Schweizer Handelskammer gewählt. Die Hotelserie erhält damit zum ersten Male eine Vertretung in dieser Körperschaft, ein Beweis, dass die wachsende Bedeutung der Hotelindustrie und des Fremdenverkehrs immer mehr auch massgebenden Orts anerkannt wird.

Gilon sur Montreux. Mr. F. Buchs, propriétaire de l'Hôtel Bellevue-Belvédère, fait actuellement agrandir d'une façon importante son hôtel par la construction d'un nouveau bâtiment tout à fait indépendant de l'ancien. Le nouvel hôtel contiendra 70 chambres, dont plusieurs avec bains et toilettes, grand Hall, eau chaude et froide dans chaque chambre, lift, vacuum; un soin tout spécial est voué à l'installation du drainage et de la ventilation.

Giessbach. Unter der Firma A.-G. Hotel Giessbach wurde, mit Sitz in Giessbach, eine Aktien-Gesellschaft gegründet, welche die Erwerbung der Hotelbesitzung Giessbach am Brienzsee, mit den sämtlichen Gebäulichkeiten, Anlagen und dem zugehörigen Terrain und der Giessbachbahn samt Anlagen und Rollmaterial sowie den Betrieb des Hotels und der Bahn, den rationellen Ausbau dieser Anlagen und die elektrische Beleuchtung der Giessbachfälle bezweckt. Das Gesellschaftskapital beträgt Fr. 300,000. Der Verwaltungsrat besteht aus den Herren: Adolf Lutz, Fürsprecher, Interlagen, Präsident; Johann Matti, Privatier, in Unterseen. Vizepräsident: Eduard Davinet, Architekt, in Bern; Jakob Betschen, Bankier, in Interlagen; Paul Kaiser, Notar, in Bern, und F. Grillet, in Lausanne.

St. Moritz. Der Verwaltungsrat der Hotelgesellschaft Suvretta-Haus A.-G. in St. Moritz hat für das im Dezember d. Js. zu eröfnende neue Hotel als Chef de réception Direktor Herrn Hugo Prager von Zürich gewählt. Die bisherige Tätigkeit des Herrn Prager im Hotel Baur au lac in Zürich und im Hotel Astoria in New-York bürgen dafür, dass die Gesellschaft unter dem vielen Beratern eine glückliche Wahl getroffen hat. Der Neubau des Suvretta-Haus ist gut vorge-schritten, so dass die Eröffnung, wie projektiert, im Dezember für die Wintersaison erfolgen kann. Das neue Hotel wird durchaus erstklassig mit allen modernen Verbesserungen in gesundheitstechnischer Beziehung versehen sein. Innerhalb mit gewisser vornehmer Einfachheit und ohne protzenden Luxus. Der Bau und Betrieb wird unter der Oberleitung des Herrn A. Bon von Vitznau stehen.



Die elektrische Beleuchtung ist mit einem Schlage um 70% zu verringern, wenn an Stelle der üblichen Kolbenlampen Osram-Gasfüllte Glühlampen verwendet werden. Diese Lampen sparen die elektrischen Kosten und die Installationskosten zu bezühen.

Deutsche Gasglühlicht Aktiengesellschaft
Abt. Osram Berlin.

Passantenhotel im Elsass
abgegeben, 50 Zimmer mit 70 Betten.
Jahresgeschäft in grosser Stadt.
Prächtige, ruhige Lage. Elektrischer
Aufzug, Zentralheizung, Badeszimmer,
etc. Umsatz M. 120'—160'000 pro Jahr.
Gute Kundschaft. Best eingeführtes
Geschäft. Hauszins M. 12'000.— Jahr.
20 Jahre Vertrag, Verkaufspreis der
Einrichtung ca. Fr. 120'000.— bei
M. 20'000 Anzahlung. Auskunft erteilt
das
Hotel-Office in Genf.

Hôtel dans le Valais.

A une station estivale très en vogue.
Ouvert du 15 juin au 15 octobre.
Receives environ fr. 40'000 par saison.
Bonne installation. Restauration pour
les passants. Café pour les étrangers
qui travaillent très bien. Prix de vente
fr. 160'000; conditions de paiement à
débatte. S'adresser à
Hôtels-Office à Genève.

Nettes kleines Hotel

am Thunersee an bekanntem Platze
mit grosser Zukunft durch den Lüsch-
berg. 15 Zimmer, mit 24 Fremden-
betten, Jahresgeschäft. Bäder, Zen-
tralheizung, elektr. Licht, hübsche
Einrichtung. 3 Minuten vom Bahnhof.
Schattiger Garten. Restaurant, eigenes
Waschhaus, eigenes Wasser mit lau-
fendem Brunnen, Forellenteich
(grosser Forellenteich im Restau-
rant). Umsatz ca. Fr. 40'000, sehr
erhöhlend. Verkaufspreis ca.
Fr. 122'165'000 mit kleiner Anzahlung.
Weitere Details sind erhältlich durch
das
Hotel-Office in Genf.

Affaire avantageuse.

A vendre Hôtel avec maison loca-
tive attenante à une station de bains
très connue du canton de Vaud.
35 lits, ouvert toute l'année. Reçoit
fr. 70'000, plus les loyers s'ajoutant
à Fr. 8'000 par an. Grand jardin
ombragé, situation excellente, non loin
de la gare. Antiquaire, grand café-
restaurant marchant fort bien. Il
s'agit en cette occasion d'une affaire
pouvant se développer énormément
et dont le succès sera assuré à pre-
voir actif et ardent. Nous avons
étudié cette offre et pouvons la re-
commander consciencieusement. Com-
mandant avantageux. Pour de plus
amples renseignements s'adresser à
l'Hôtels-Office à Genève. (1438)

Petit Hôtel près Vevey.

15 chambres, 25 lits. Ouvert toute
l'année. Première maison de l'endroit.
Bonne installation et presque neuve. Ter-
rasse. Proximité de la gare. Jardin.
Café-Restaurant pour les passants.
A louer tout meublé pour fr. 20'00 par
an. Facilité d'achat. A reproduire de
suite. S'adresser à
l'Hôtels-Office à Genève.

Zürich.

Kleines, einfaches Gasthaus mit
Café-Restaurant und 20 Zimmer mit
28 Betten. Gute Zukunft, weil in
nächster Umgebung des Hotels die
Stadt bedeutende öffentliche Bauten,
Eisenbahnverlängerungen etc. vorzuneh-
men lassen wird. Jährliche Ein-
nahmen Fr. 40'000.— Verkaufspreis
ca. Fr. 135'000 mit Fr. 15'000 Anzahlung.
Selbstrefraktanten erhalten Auskunft
durch das
Hotel-Office in Genf.

Suisse française.

A remettre petit Hôtel réputé avec
grand restaurant, 30 lits de maîtres,
installation confortable, situation
excellente non loin de la gare. Beau-
coup de passage. Reçoit Fr. 65'000
par an, sans concurrence sur place.
Ancienne, bonne clientèle. Loyer
fr. 2'000 avec un long bail. Remise de
remise du mobilier à dire d'experts
(environ fr. 40'000). Bonne affaire
pouvant être recommandée conscien-
cieusement. (1415)
Hôtels-Office à Genève.

Hotel and Bad

der Deutschschweiz. Jahresgeschäft
mit grossem Wirtschaftsbetrieb, 20
Fremdenbetten. Umsatz über Fr. 50'000
pro Jahr. Schweizer Kundschaft.
Prächtige Lage mit vorzüglichem
Klima. Das Hotel wurde vor kurzer
Zeit neu umgebaut und auf die Beste
eingerichtet. Schöne Terrassen offen
und geschlossen. Alkoholisches gut
eingeführte Haus, das tüchtigen
Schweizerwirtsalltags sichere Existenz
bietet. Zu verkaufen zu Fr. 150'000
bei kleiner Anzahlung. Weitere Aus-
kunft erteilt das
Hotel-Office in Genf.

In grosser Stadt Italiens

zu übergeben ein kleines Hotel-Restau-
rant. 31 Fremdenbetten, Jahres-
betrieb mit ca. Fr. 75'000 Einnahmen.
Elektricität, Zentralheizung, gute
Lage. Das Hauszins beträgt Fr. 6500
pro Jahr. Verkaufspreis der Einrich-
tung Fr. 28'000.— Details erhältlich
durch das
Hotel-Office in Genf.

An bekanntem Kurort

der Deutschschweiz, zu verkaufen ein
bestehendes Gasthaus mit grossem
Restaurantbetrieb. Die jährlichen
Einnahmen betragen bereits Fr. 120'000.
Einfaches Geschäft für tüchtige Wirt-
schaft. Tavernenrecht (kein Patent).
grosser Garten, Tanz- und Spielplatz
für 600 Personen. Einige Privat-
wohnungen vermietet zu schönem
Zins. Bierverkauf 250 Hektoliter.
Wein ca. 110 Hektoliter. Verkaufs-
preis ca. Fr. 180'000.— Anzahlung ca.
Fr. 25'000.— Offerten an das
Hotel-Office in Genf.

Marseille.

A remettre petit Hôtel meublé de
35 chambres très bien installées.
Situation avantageuse au centre des
affaires sur une artère principale.
Loyer Fr. 10'000, bail 15 ans. Prix de
vente Fr. 25'000. Pour de plus amples
renseignements s'adresser à
l'Hôtels-Office à Genève.

Zürich. Pension

in schönem Garten, an sonniger,
ruhiger Lage. Passt besonders für
eine oder zwei Damen. 30 Fremd-
betten. Zentralheizung, Bäder. Kein
Restaurant. Platz zum vergrössern.
Verkaufspreis der ganzen Pension
Fr. 85'000 bei kleiner Anzahlung.
Auskunft erteilt das
Hotel-Office in Genf.

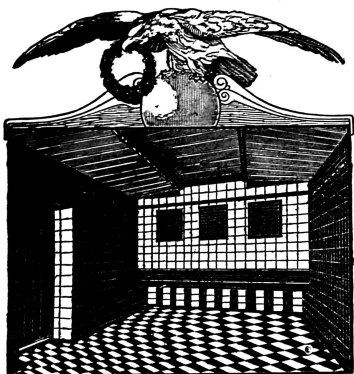
Montreux.

Zu übergeben ein neu gebautes,
prächtiges Hotel-Pension in ver-
teilter Lage. 30 Zimmer, 4 Bade-
zimmer, Zentralheizung, elektrisches
Licht, Zukunftsfähiges Geschäft. Hauszins
Fr. 9000.— pro Jahr. Verkaufspreis
der Einrichtung, Mobiliar und Mate-
rial, nach Uebereinkunft, an die
zu richten an das
Hotel-Office in Genf.

Walter Böttger

Chemnitz, Marschallstrasse 19

Fernsprecher 5067



Trockenluft-, Kühl- und Gefrieranlagen

nur mit Eisbeschickung, grösste Errungenschaft der Kältetechnik.

Eishäuser.

Prima Referenzen.

Löffel, Gabeln per Dutzend à Fr. 20.—, 1a. Nickel-
do. do. unterlage, 84 gr. Silberauflage
Kaffeelöffel per Dutzend à Fr. 22.50, 1a. Nickel-
unterlage, 100 gr. Silberauflage
per Dutzend à Fr. 10.—, 1a. Nickel-
unterlage, entsprechender Silberauflage

Liefert mit Garantie für langjährige Haltbarkeit

F. WASER, Klausstrasse 19, Zürich V.

Franko-Sendung nach jeder Schweiz. Poststation.
Bei grösseren Abschüssen günstigste Bedingungen.



:: Kontroll-Uhren ::

Z. A. 1235 G **Bürk's Patent** G 28

Tragbar oder stationär

für Wächter, Wärter, Helfer, Arbeiter, etc.

Man verlange Prospekte.

Hans W. Egli, Zürich II

Werkstätte für Feinmechanik.

Für Gicht, Rheumatismus,

und Nierenleiden

VITTEL
GRANDE SOURCE
Das voll-
kommenste TAFEL- & DIAT-WASSER.

Billiger Wein (Tresterwein)

weis und rot

in vorzüglicher Qualität, liefert zu billigen Preisen

Jules Levillant, Basel.

Gratismuster und äusserste Spezialofferten gerne zur Verfügung.

Hotel-Derkauf

In einer der grössten, verkehrsreichsten Stadt
der Schweiz, ist ein schon seit 15 Jahren vom
gleichen Besitzer geführtes Hotel zu verkaufen.
Das Objekt liegt 1 Minute vom Hauptbahnhofe,
am schönsten Platze. Preis Fr. 300,000; An-
zahlung Fr. 50,000. Nur tüchtiger Fachmann,
welcher über diese Barmittel verfügt, wolle
sich melden unter Chiffre Z T 6644 an die An-
noncen-Exp. **Rudolf Mosse, Zürich.** (779)

Hotel zu verkaufen oder zu verpachten.

In einem gut frequentierten Sommer- und Winter-
kurorte des Berner Oberlandes ist ein Hotel von
42 Betten, vollständig und zum Teil neu möb-
liert, mit geräumigen Wirtschaftslokalitäten, Billard,
schattigen Gartenanlagen, deutscher
Kegelbahn und Umschwung, zu günstigen Bedin-
gungen zu verkaufen oder zu verpachten.
Nähere Auskunft unter Chiffre T 3833 Y erteilt
Haasenstein & Vogler, Bern. (761)

Gesucht für die Kellereinrichtung und
nachherigen Betrieb eines neuen Hotels
ein ganz tüchtiger und solider

Kellermeister

Bewerber mit prima Referenzen wollen
Offerten mit Zeugniskopien unt. Z. A. 6376
an Rudolf Mosse, Zürich, senden. (751)

Papierservietten

Stets grosses und reich
assortiertes Lager. Per
Tausend (ohne Firma-
druck) von Fr. 5.— bis
zu Fr. 16.50.—
Verlangen Sie Muster.

Kaiser & Co., Bern
Abteilung
Spezialitäten für Hotels

Grande Occasion!

Verkauf (705)

1 Omnibus

16 Pl. mit Châssis „La Buire“
neu, für Hotel etc.

Pic-Pic-Wagen

Double Phaeton

gebraucht, aber im besten Zu-
stand, 24/30 HP. Auskufft
A. Borne, sen., Zürich IV.

Zu verkaufen:

Kotel Krone
in Baden
(Aargau)

Altbekanntes, solides Geschäft.

Für tüchtige, jüngere Fach-
leute, prima Existenz.

Nähere Details durch den
Beauftragten M. Buzi, Immo-
bilien-Bureau, Zürich I, Bahn-
hofplatz 1. (783)

Gasthof-Verkauf.

In schönster Lage am Rhein,
in der Nähe von Rheinfelden,
ist ein sehr gut frequentierter

Gasthof mit Soolbad

18 Zimmer, 25 Betten, Tages-
wirtschaft, Garten, Obstgarten
usw. unter günstigen Bedin-
gungen wegen Todesfall zu
verkaufen. — Anfragen unter
Chiffre N 3466 Q an Haasenstein
& Vogler, Basel. (775)

Zu verkaufen:

1 amerik. Kochherd

für Kohlen und Holz
mit Wasserschiff und Wärme-
aufsatz. Eignet sich für kl.
Hotels oder Döpendance.

Auskunft per Telefon
No. 7338, Zürich. (735)

Automobil

Elegantes, sehr wenig ge-
brauchtes, höchst komforta-
bles 6-plätziges Auto, starker
Touristenwagen, (Limousine)
auch für Gepäck, ist Ver-
hältnisse halber

billig zu verkaufen.

Dasselbe nimmt voll beladen
jede Steigung auf. Es würde
sich speziell für Hotel eignen.
Offerten sub Chiffre Z R 6642
an die Annoncen-Expedition
Rudolf Mosse, Zürich.

Auswaschbare Hoteltinte

1 Lit. 10 Lit.
No. 1500 Fr. 2.20 Fr. 20.—
No. 1530 „ 2.60 „ 24.—

Hoteltintenfass mit Federnschale

per Stück Fr. 1.30
per 10 Stück Fr. 12.—

Kaiser & Co., Bern
Abteilung
Spezialitäten für Hotels

Wollen Sie genau wissen, welches Wetter

der folgende Tag bringt,

so verlangen Sie sofort die Zusendung

meines

Wetterhäuschen „Exakt“

genau wie nebenstehende Abbildung mit
Anleitung, zum Preise von Fr. 2.75 per
Nachnahme. Dieses ist der beste Wetter-
prophet, welcher genau das Wetter in
24 Stunden zum voraus angibt. Garantie
für gute Funktion. Sehr schöner Zimmer-
schmuck. (758)

C. WOLTER-MERI, Uhrenfabrik, Chaux-de-Fonds.

VELTLINER
GRUMELLO
empfeht
Lorenz Gredig
Veltliner-Weinhandlung zum Kronenhof
PONTRESINA
764

Hotel-Wäsche
Wäsche-Fabrik
J. Kihm-Keller's Söhne
zur guten Quelle
Frauenfeld
Herren-Wäsche
Braut-Ausstattungen
(254)

50 schweiz. Hoteliers
benützen bis jetzt die hygienischen Zucker-
Emballagen „Propra“ für ihre Propaganda.
Prospekte grat. durch „Propra“, Sihlquai 268, Zürich III.

Besonderer Umstände halber ist in einem bündne-
rischen Höhenkurort ein gut renommirtes
Hotel-Pension
mit 20 Fremdenbetten
zu vermieten.
Anfragen unter Chiffre Z 198 Gh an Rudolf Mosse, Chur.

WÄSCHEREI-ANLAGEN
WASCHMASCHINEN - CENTRIFUGEN - PLÄTTMASCHINEN
Muldenmangel
Absaugvorrichtung
für Dampf- &
Gasheizung
ALIEBMANN & CO.
ZÜRICH
(71)

A remettre à Genève
pour cause de mort et départ de Genève, une
Pension d'étrangers
de 20 lits, dans meilleure position, et à conditions avan-
tageuses. Affaire assurée et agréable pour dame seule
ou jeunes mariés parlant les langues.
Pour renseignements s'adresser sous chiffre P. Y. 7,
poste restante Genève. Mg. (747)

Tortepapiere
Fischpapiere
Plattentapiere
Frühtürpapiere
Koleletten-Manchetten
Stets grosses Lager
Ia. Qualität
liefern zu äusserst billigen
Preisen

Kaiser & Co., Bern
Abteilung
Spezialitäten für Hotels

Chamonix.

Terrain à vendre.
5000 m². Situation unique pour
hôtel. En face de la gare de
Chamonix, vis-à-vis de la sortie
des voyageurs. 70 m. en bordure
sur la gare. (638)

Facilités de paiement.
S'adresser à Mr. Peloux,
Quai de la poste 10, Genève.

ETAT BELGE
LORDS et OSTERLOO-BOUWERS
ligne des services par les rapides
paquebots à turbines, parmi lesquels
le „Jan Breydel“ et le „Pieter de Coninck“
les plus rapides paquebots (saisant)
le serv. entre l'Angleterre et la Costa-
ria. Le „Princesse Elisabeth“ qui déti-
ent le record mondial de la
vitesse. Télégraphie Marconi et ser-
vice postal à bord de chaque paque-
bot. Pour renseignements et guides
gratuits s'adresser à l'Agence des
Chemin de fer de l'Etat Belge, 55-A,
boulevard 1, 810. (352)

Drahtgitter, Knochenmühlen
alle Größen lt. Spezialpreise.
Junge Legehennen und frisch ge-
schlüpfte Rasseküken, I. Preis-
zusuchen, alle Gerätschaften, Brat-
maschinen, **Argovianer** laut
Prachtkatalog (gratis und franko).
Paul Staehelin's Argovianerzuchtanstalt
36 Aarau. (412)

Gebildete

(750)

Dame

i. Haushalt erfahren, wünscht
Beteiligung in grösserem Be-
triebe (Hotel, Klinik, Sa-
natorium etc.) Spätere
finanz. Beteiligung nicht
ausgeschlossen. — Offerten
unter Chiffre Z. H. 6333 an
die Annoncen-Expedition
Rudolf Mosse, Zürich.

Gegen
Bleichsucht und Blutarut
hat sich seit 30 Jahren
vorzüglich bewährt:
Winkler's Eisen - Essenz
von Ärzten empfohlen.
Erhältlich in allen Apo-
theken. Hauptdepot:
Winkler & Co., Rusikon
(Zürich). (669)

Zürcher & Zollikofer

toile étamine
Rideaux
tulle guipure
ST-GALL.
(72)

Schreibmaschinen
Weinkarten
Weinetiketten
Menus
Muster auf Verlangen

Kaiser & Co., Bern
Abteilung
Spezialitäten für Hotels

Eiserne Gartenmöbel



Gartenfiguren aus Terra-Cotta
Grosses Lager zu Fabrikpreisen
Verlangen Sie illust. Preis-Courant gratis und franko

Bielmann & Co., Luzern

Gesuch.

Für meinen letztjährigen Direktor, der während meiner Abwesenheit im Sommer mein Hotel selbständig leitete und im Winter ein eigenes Geschäft an der Riviera betreibt, **passendes Sommerengagement** gesucht, sei es als Direktor, Chef de Réception oder Kassier. Derselbe ist in jeder Branche bewandert und durchaus zuverlässig.
Geht. Offerten unter **F. Zölch, Hotel Germania und Bellevue, Rom.** (580)

Hotelier

Schweizer, mit fachkundiger Frau, **sucht** auf Ende Oktober Wintersaison- oder Jahresstelle als **Direktor**. Gute Zeugnisse, prima Referenzen. — Offerten erbeten unter Chiffre **Z. Y. 6124** an die Annoncen-Expedition **Rudolf Mosse, Zürich.** (729)

Zeugniskopien

in Maschinenschrift, sauber ausgeführt, auf dünn. Pap., besorgt umgehend u. billigt berechnete
G. Kathrein, Rötelsberg 16, Zürich IV.
4x6 cm. 20 Stück = Fr. 1.25
50 Stück = Fr. 2.50. Ue 1927

Photographien

Direktion gesucht

Hoteldirektor, Schweizer, 32 Jahre alt, unverheiratet, Mitbesitzer eines erstklassigen Hotels der Riviera, **sucht** Engagement für den Sommer. Prima Referenzen.
Offerten unter Chiffre **C. P. 25, Poste restante, San Remo, Italien.** (599)

Hotel-Direktor

Mitte Dreissiger, mit langjähriger Erfahrung, seit Jahren Leiter grösserer Etablissements, **sucht** sich **passend zu verändern**. Selbigem steht tüchtige Frau zur Seite. Er würde event. für den Sommer sonstigen Vertrauensposten annehmen. — Geht. Offerten erbeten unter Chiffre **Z. L. 5926** an die Annonc.-Exp. **Rud. Mosse, Zürich.**

Für Hotelfachleute.

(536) Zur Erstellung und zum Betriebe eines Hotels an der prächtvollsten Lage eines ostschweiz. Sees wird ein **Hotelfachmann gesucht** mit 50 Mille Beteiligung. — Offerten unter Chiffre **Z. K. 16235** an die Annonc.-Exp. **Rud. Mosse, Zürich.**

Aug. Hofmann

Versandgärtner
Tel. 910 **Zürich-Albisrieden** Tel. 910
Massenanpflanzung in Gruppen- und Balkonpflanzen
Blühende Topfpflanzen und Palmen
Ephedrunder u. a. Dekorationspflanzen, besonders **Lorbeerkrone** und **Pyramiden**.
Auf Wunsch bereitwilligst Spezialofferten.

Hôtel de premier ordre au bord du lac Léman **demande** pour de suite bon
Chef de réception-Secrétaire
sérieux, présentant bien, étant surtout expérimenté dans la réception (arrangements pour familles) et la correspondance dans les 3 langues. **Place à l'année**. Offres avec copies et photo, indications d'âge, prétentions sous chiffre **Z. L. 6586** à l'Agence de publicité **Rudolf Mosse, Zurich.** (772)

Neuchâtel Châtenay

Maison fondée en 1796
Marques des Hôtels de premier ordre.
Dépôts: (374)
à Paris: J. Werth, 41 Rue des Petits Champs.
à Londres: J. & B. McCracken, 10, Bush Lane, Cannon St. E.
à New-York: Cusenier Company 400-402 West 23^e Street.

Hôtel à vendre

ou à louer, pour cause de santé.
Hôtel et Pension du Mont-Blanc à Morges.
Belle salle à manger, 50 lits, chauffage central, lumière électrique. — Jardin ombragé. — Belle situation sur le lac. Vue splendide sur le lac et les Alpes. — Pour visiter, s'adresser au propriétaire, M. Guggisberg, et pour traiter, aux études des notaires L. Bréaz et J. Kälig, à Morges. (774)

Gesucht

nach Lugano in besserem Hotel eine tüchtige, englisch sprechende (780)

Saaltöchter

welche in der Lago wäre die Obersaaltöchter zu replacieren. Hoher Lohn. Gef. Offerten mit Zeugnis-Kopien unter Chiffre **Z. Z. 6650** an die Annonc.-Exp. **Rudolf Mosse, Zürich.**

Zu verkaufen.

Wegen Nichtgebrauch sind aus einem Herrschaftsgarten **9 Stück Drazenen** in der Höhe von 2-3 m. und **eine Musa** 4-jährig, billig abzugeben.
Gef. Offerten unter Chiffre **Z. Z. 6650** an die Annonc.-Exp. **Rudolf Mosse, Zürich.** (769)

Hotel (Gelegenheitskaut)

in sehr verkehrreicher Fremdenstadt am Bodensee, in unmittelbarer Nähe des Bahnhofs und der Dampfschiffhaltestelle gelegen, ist Familienverhältnisse halber unter günstigen Bedingungen **zu verkaufen**.
Gutgehendes, erstes Haus am Platz mit 50 Fremdenbetten, grossen Restaurants, Speisensälen, Terrassen und Garten. Offerten unter Chiffre **M. A. 527** an **Rud. Mosse, München.** (770)

Sekretärin.

Mädchen, 16 Jahre alt, aus besserer Familie, welches gute Schulen besucht hat, Vorkenntnisse in der Buchführung und franz. Sprache, **sucht** auf 1. Juni Stelle als zweite Sekretärin in gutes Berghotel. Bevorzugt wird Frankreich.
Offerten sub Chiffre **Z 76394** an die Annoncen-Expedition **Rudolf Mosse, Zürich.** (757)



DER EDELSTE WEIN: NICHT VERFÄLSCHT, ABGEFÜLLT UND BEHANDELT, WIE DAS ALKALISCHES MINERALWASSER **Syvana**.
ZU HABEN IN MINERALWASSERHANDLUNGEN-RESTAURANTS, CAFÉS UND APOTHEKEN. **MINERALQUELLE SYVANA FRIBOURG.**

Für Hotels und Restaurants **Spezialbestimmungen**
Anfragen mit Qualitätsangabe erbeten

A MENTON à vendre PENSION

pouvant loger 25 à 30 personnes, avec grand terrain et Villa pouvant servir d'annexe, ainsi que (773)

GRANDE VILLA

dans splendide situation et pouvant être transformée en hôtel-pension. — S'adresser à „Les fils de M. Laurenti“, décorateurs, à Menton (France).

HOTEL

mit grossem, separatem **Café-Betrieb** samt restant. Fuhrpark. Beste Geschäft am Platz einer niederösterreichischen Stadt. Sitz der Bezirkshauptverwaltung. Offerten unter **M. Z. 5395** an **Rudolf Mosse, München.** (771)

Zu verkaufen

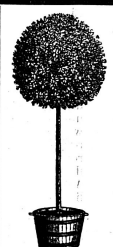
in Hauptstadt der Ostschweiz in wunderschöner Lage mit prächtiger Aussicht, **grosses (782)**
Wirtschafts-Etablissement mit geräumigen Sälen, Terrassen, geeignet für **Familien-Hotel** auch f. Sanatorium od. Institut. **Sehr günstige Uebernahmebedingungen.**
Näheres durch den Beauftragten
M. Bunzl, Immobilienbureau, Zürich I, Bahnhofpl. 1.

Gesucht:

(Für Hotel in Graubünden) **tüchtige, sparsame Köchin**
event. Jahresstelle (im Winter als Kaffeeköchin). Eintritt 8. Mai. (706)
Off. unter Ch. Z. B. 6052 an die Annoncen-Exp. **Rudolf Mosse, Zürich.**

Flottgehendes Hotel

in der Nähe Wiens, mit grossem Saal, 45 Zimmern etc., altershalber **zu verkaufen**.
Umsatz 150,000 Kronen. Gef. Offerten unter **M. Z. 5228** an **Rudolf Mosse, München.** (769)



Massenkulturen.
Massenanpflanzung von sämtl. Gruppen- u. Teppichbeetpflanzen
Vorrat ca. 500,000 Pflanzen in allen Grössen. Fortwährend grösster Import in tadelloser Ware von **Palmen- und Lorbeerbäumen** Tisch- und Kübeldekörationspflanzen jeder Art **Zirka 1500 Paar prima Lorbeerbäume** losen Preisen. Fortwährend grösste Treiberei von blühenden Dekorationspflanzen und abgeschnittenen Blumen. Beste und zuverlässigste Verpackung bei jeder Jahreszeit. Alle Artikel sind in tausenden abgabbar.
C. Baur, Grossversandgärtnerei, Zürich-Albisrieden
Erstes Geschäft der Schweiz und Süddeutschlands.
Telephon 2575. • Telegramm-Adresse: Baumgärtnerei, Zürich. • Tramhaltestelle: Albisriederstrasse.

Zu verpachten:

auf I. weltberühmten Fremdenplatz der Schweiz, in bester Lage, neu erstelltes, modern eingerichtetes (H 1756 (672))
Hotel Garni
einziges am Platze, 120 Betten.
Parterre grosse Restaurationslokalitäten. (Jahrespapent)
Ronzert- und Restaurationsgarten.
Offerten solvabler Interessenten, ev. für Hotel und Restaurant getrennt sub Chiffre **P 3428 Y** an **Haasenstein & Vogler, Bern.**

Le Fond de Commerce du Grand Hôtel à Grasse

ist auf 1. September 1912 **zu verkaufen.** (629)
Vermittlung ausgeschossen.
Auskunft erteilt an bemittelte Fachleute
H. Rost, Rost's Hôtel Continental, Cannes.

Beurre frais naturel de table et de cuisine
Fromage Suisse Sbrinz gras vieux à râper (équivalent au Parmesan, mais moins cher) fournit
Otto Amstad à Beckenried (Unterwald).
„Otto“ est nécessaire pour l'adresse. Ue 10758
Grand Prix Exposition internationale Milan 1906.



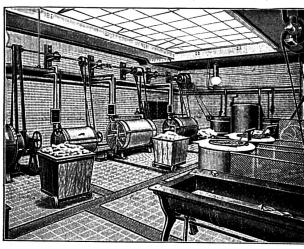
Verblüffend wirksam, modern, vornehm und unerreichbar geringster Stromverbrauch. Glänzende Empfehlungen.
Franz Brechenmacher Frankfurt a. M. (Süd) Abteilung Lichtreklame.
Tüchtige Vertreter gesucht. (725)

Oberkellner - Geschäftsführer.

Deutscher, gesetztes Alters, repräsentabel, tüchtiger Fachmann, guter Restaurateur, der französischen, englischen und italienischen Sprache in Wort und Schrift mächtig, mit Réception, Pensions-Referenzen erster Hotels des In- und Auslandes — Saison- oder Jahresstelle. Offerten unter Chiffre **Z. F. 6131** an die Annoncen-Expedition **Rudolf Mosse, Zürich.** (731)

Eis! Eis! Eis!

Prima
Grindelwaldner Gletschereis
(H 1900) liefern waggonweise (739)
Jossi & Schilt, oberer Gletscher Grindelwald.
(Lieferungen, die im Mai erfolgen, 10% Rabatt.)



Wäscherei - Einrichtungen

für Hand- oder Kraftbetrieb, mit und ohne Aufstellung eines Dampfkessels, sowie Desinfektionsanlagen etc. liefert seit Jahrzehnten in erstklassiger Ausführung
Forstler Wäscherei-Maschinenfabrik Rumsch & Hammer Forst-Laustiz.
Filiale und Maschinenausstellung: Berlin SW 48, Friedrichstrasse 235.
Musterlager in Zürich, Volkmarstrasse 9.
Bureau in Zürich, Sihlstrasse 8.
Vertreter an allen grösseren Plätzen.
718 Beste Referenzen zu Diensten.



Massenkulturen.
Massenanpflanzung von sämtl. Gruppen- u. Teppichbeetpflanzen
Vorrat ca. 500,000 Pflanzen in allen Grössen. Fortwährend grösster Import in tadelloser Ware von **Palmen- und Lorbeerbäumen** Tisch- und Kübeldekörationspflanzen jeder Art **Zirka 1500 Paar prima Lorbeerbäume** losen Preisen. Fortwährend grösste Treiberei von blühenden Dekorationspflanzen und abgeschnittenen Blumen. Beste und zuverlässigste Verpackung bei jeder Jahreszeit. Alle Artikel sind in tausenden abgabbar.
C. Baur, Grossversandgärtnerei, Zürich-Albisrieden
Erstes Geschäft der Schweiz und Süddeutschlands.
Telephon 2575. • Telegramm-Adresse: Baumgärtnerei, Zürich. • Tramhaltestelle: Albisriederstrasse.

Zum baldigen Eintritt für grosses internationales Hotel ersten Ranges (726) H 1894
werden gesucht:
Sprachkundiger **Buchhalter-Sekretär**, bilanzfähig, in sämtlichen Bureauarbeiten bewandert, der bereits in ähnlichen Betrieben tätig war;
Bureau-Volontär, fertiger Maschinenschreiber und sicherer Rechner;
Hotel-Oberkellner, repräsentationsfähig, sprachkundig;
Hausbesorgerin, energische, tüchtige Kraft;
Wäscheverwahrerin, besonders tüchtige Kraft;
Portier, sprachkundig, solid, zuverlässig, mit guten Umgangsformen und repräsentabel;
Küchenkassiererin, Konditor, Kellermeister und Mehlspeisenköchin.
Nur solche, welche bereits in Betrieben ersten Ranges zur Zufriedenheit beschäftigt gewesen, werden berücksichtigt. Ausführliche Offerten mit Zeugnisabschriften u. Photographie unter **P. 2959** an **Haasenstein & Vogler A.-G., Wien I.**



Von dieser Entkörnungsmaschine „RAPID“ sind tausende im Gebrauch; sie bewährt sich vor allen andern Systemen als die Beste.
Alleinverkauf bei **Vereinigte Weinhandlungen**
vora. Th. Binder, Breg. 4-6. und
Preis **Fr. 12.— netto.**
Gebr. Itschner & Co., Zürich I, Oetenbachstrasse 11
wo auch alle Reparaturen besorgt werden. J 21

Pachtgesuch.

Von geschäftstüchtiger Frau wird Uebernahme eines **Hotel-Pension- oder Restaurationsbetriebes** **gesucht**. Jahres- oder Wintergeschäft bevorzugt; event. auch im Auslande.
Geht. Offerten erbeten unter **Z. K. 6535** an die Annoncen-Exp. **Rudolf Mosse, Zürich.** (771)

Sofort zu verpachten event. zu verkaufen eine Besizung

in der Nähe von Thun in schönster Lage gelegen, mit prachtvollem Blick auf die Alpen. Dasselbe eignet sich hauptsächlich zur Führung einer **Pension** und ist auch bis jetzt als solche betrieben worden. Dazu gehören Stall- und Oekonomiegebäude und an Umschwendung ca. 7 Jucharten ertragsreiches Land. — Offerten nehmen entgegen **Bureau Fürsprecher Amstutz & Hügli in Thun.** (734) H 1415

Die HH. Prinzipale sind gebeten, eingehende Offerten baldmöglichst zu erledigen und Rücksendungen zu frameren. Die HH. Anzeigen sind gebeten, ihren Offerten Rückporto beizulegen, nur unausgezeichnete Photographien zu verwenden und Originalzeugnisse als eingeschriebene Geschäftsbriefe zu versenden. Ueber allfällige Anfragen betreffend Chiffre-Inserte kann eine Auskunft prinzipiell nicht erteilt werden.

Chiffrebriefe von Plazierungs-bureaux werden nicht befördert.

Les lettres chiffrées des bureaux de placement ne sont pas acceptées.

Offene Stellen * Emplois vacants

Für Inserate bis zu 8 Zeilen werden berechnet: Erstmalige Insertion, 1.- Fr. 2.-, 2. bis 3. Fr. 3.-, 4. bis 5. Fr. 4.-, 6. bis 7. Fr. 5.-, 8. bis 9. Fr. 6.-, 10. bis 11. Fr. 7.-, 12. bis 13. Fr. 8.-, 14. bis 15. Fr. 9.-, 16. bis 17. Fr. 10.-, 18. bis 19. Fr. 11.-, 20. bis 21. Fr. 12.-, 22. bis 23. Fr. 13.-, 24. bis 25. Fr. 14.-, 26. bis 27. Fr. 15.-, 28. bis 29. Fr. 16.-, 30. bis 31. Fr. 17.-, 32. bis 33. Fr. 18.-, 34. bis 35. Fr. 19.-, 36. bis 37. Fr. 20.-, 38. bis 39. Fr. 21.-, 40. bis 41. Fr. 22.-, 42. bis 43. Fr. 23.-, 44. bis 45. Fr. 24.-, 46. bis 47. Fr. 25.-, 48. bis 49. Fr. 26.-, 50. bis 51. Fr. 27.-, 52. bis 53. Fr. 28.-, 54. bis 55. Fr. 29.-, 56. bis 57. Fr. 30.-, 58. bis 59. Fr. 31.-, 60. bis 61. Fr. 32.-, 62. bis 63. Fr. 33.-, 64. bis 65. Fr. 34.-, 66. bis 67. Fr. 35.-, 68. bis 69. Fr. 36.-, 70. bis 71. Fr. 37.-, 72. bis 73. Fr. 38.-, 74. bis 75. Fr. 39.-, 76. bis 77. Fr. 40.-, 78. bis 79. Fr. 41.-, 80. bis 81. Fr. 42.-, 82. bis 83. Fr. 43.-, 84. bis 85. Fr. 44.-, 86. bis 87. Fr. 45.-, 88. bis 89. Fr. 46.-, 90. bis 91. Fr. 47.-, 92. bis 93. Fr. 48.-, 94. bis 95. Fr. 49.-, 96. bis 97. Fr. 50.-, 98. bis 99. Fr. 51.-, 100. bis 101. Fr. 52.-, 102. bis 103. Fr. 53.-, 104. bis 105. Fr. 54.-, 106. bis 107. Fr. 55.-, 108. bis 109. Fr. 56.-, 110. bis 111. Fr. 57.-, 112. bis 113. Fr. 58.-, 114. bis 115. Fr. 59.-, 116. bis 117. Fr. 60.-, 118. bis 119. Fr. 61.-, 120. bis 121. Fr. 62.-, 122. bis 123. Fr. 63.-, 124. bis 125. Fr. 64.-, 126. bis 127. Fr. 65.-, 128. bis 129. Fr. 66.-, 130. bis 131. Fr. 67.-, 132. bis 133. Fr. 68.-, 134. bis 135. Fr. 69.-, 136. bis 137. Fr. 70.-, 138. bis 139. Fr. 71.-, 140. bis 141. Fr. 72.-, 142. bis 143. Fr. 73.-, 144. bis 145. Fr. 74.-, 146. bis 147. Fr. 75.-, 148. bis 149. Fr. 76.-, 150. bis 151. Fr. 77.-, 152. bis 153. Fr. 78.-, 154. bis 155. Fr. 79.-, 156. bis 157. Fr. 80.-, 158. bis 159. Fr. 81.-, 160. bis 161. Fr. 82.-, 162. bis 163. Fr. 83.-, 164. bis 165. Fr. 84.-, 166. bis 167. Fr. 85.-, 168. bis 169. Fr. 86.-, 170. bis 171. Fr. 87.-, 172. bis 173. Fr. 88.-, 174. bis 175. Fr. 89.-, 176. bis 177. Fr. 90.-, 178. bis 179. Fr. 91.-, 180. bis 181. Fr. 92.-, 182. bis 183. Fr. 93.-, 184. bis 185. Fr. 94.-, 186. bis 187. Fr. 95.-, 188. bis 189. Fr. 96.-, 190. bis 191. Fr. 97.-, 192. bis 193. Fr. 98.-, 194. bis 195. Fr. 99.-, 200. bis 201. Fr. 100.-, 202. bis 203. Fr. 101.-, 204. bis 205. Fr. 102.-, 206. bis 207. Fr. 103.-, 208. bis 209. Fr. 104.-, 210. bis 211. Fr. 105.-, 212. bis 213. Fr. 106.-, 214. bis 215. Fr. 107.-, 216. bis 217. Fr. 108.-, 218. bis 219. Fr. 109.-, 220. bis 221. Fr. 110.-, 222. bis 223. Fr. 111.-, 224. bis 225. Fr. 112.-, 226. bis 227. Fr. 113.-, 228. bis 229. Fr. 114.-, 230. bis 231. Fr. 115.-, 232. bis 233. Fr. 116.-, 234. bis 235. Fr. 117.-, 236. bis 237. Fr. 118.-, 238. bis 239. Fr. 119.-, 240. bis 241. Fr. 120.-, 242. bis 243. Fr. 121.-, 244. bis 245. Fr. 122.-, 246. bis 247. Fr. 123.-, 248. bis 249. Fr. 124.-, 250. bis 251. Fr. 125.-, 252. bis 253. Fr. 126.-, 254. bis 255. Fr. 127.-, 256. bis 257. Fr. 128.-, 258. bis 259. Fr. 129.-, 260. bis 261. Fr. 130.-, 262. bis 263. Fr. 131.-, 264. bis 265. Fr. 132.-, 266. bis 267. Fr. 133.-, 268. bis 269. Fr. 134.-, 270. bis 271. Fr. 135.-, 272. bis 273. Fr. 136.-, 274. bis 275. Fr. 137.-, 276. bis 277. Fr. 138.-, 278. bis 279. Fr. 139.-, 280. bis 281. Fr. 140.-, 282. bis 283. Fr. 141.-, 284. bis 285. Fr. 142.-, 286. bis 287. Fr. 143.-, 288. bis 289. Fr. 144.-, 290. bis 291. Fr. 145.-, 292. bis 293. Fr. 146.-, 294. bis 295. Fr. 147.-, 296. bis 297. Fr. 148.-, 298. bis 299. Fr. 149.-, 300. bis 301. Fr. 150.-, 302. bis 303. Fr. 151.-, 304. bis 305. Fr. 152.-, 306. bis 307. Fr. 153.-, 308. bis 309. Fr. 154.-, 310. bis 311. Fr. 155.-, 312. bis 313. Fr. 156.-, 314. bis 315. Fr. 157.-, 316. bis 317. Fr. 158.-, 318. bis 319. Fr. 159.-, 320. bis 321. Fr. 160.-, 322. bis 323. Fr. 161.-, 324. bis 325. Fr. 162.-, 326. bis 327. Fr. 163.-, 328. bis 329. Fr. 164.-, 330. bis 331. Fr. 165.-, 332. bis 333. Fr. 166.-, 334. bis 335. Fr. 167.-, 336. bis 337. Fr. 168.-, 338. bis 339. Fr. 169.-, 340. bis 341. Fr. 170.-, 342. bis 343. Fr. 171.-, 344. bis 345. Fr. 172.-, 346. bis 347. Fr. 173.-, 348. bis 349. Fr. 174.-, 350. bis 351. Fr. 175.-, 352. bis 353. Fr. 176.-, 354. bis 355. Fr. 177.-, 356. bis 357. Fr. 178.-, 358. bis 359. Fr. 179.-, 360. bis 361. Fr. 180.-, 362. bis 363. Fr. 181.-, 364. bis 365. Fr. 182.-, 366. bis 367. Fr. 183.-, 368. bis 369. Fr. 184.-, 370. bis 371. Fr. 185.-, 372. bis 373. Fr. 186.-, 374. bis 375. Fr. 187.-, 376. bis 377. Fr. 188.-, 378. bis 379. Fr. 189.-, 380. bis 381. Fr. 190.-, 382. bis 383. Fr. 191.-, 384. bis 385. Fr. 192.-, 386. bis 387. Fr. 193.-, 388. bis 389. Fr. 194.-, 390. bis 391. Fr. 195.-, 392. bis 393. Fr. 196.-, 394. bis 395. Fr. 197.-, 396. bis 397. Fr. 198.-, 398. bis 399. Fr. 199.-, 400. bis 401. Fr. 200.-, 402. bis 403. Fr. 201.-, 404. bis 405. Fr. 202.-, 406. bis 407. Fr. 203.-, 408. bis 409. Fr. 204.-, 410. bis 411. Fr. 205.-, 412. bis 413. Fr. 206.-, 414. bis 415. Fr. 207.-, 416. bis 417. Fr. 208.-, 418. bis 419. Fr. 209.-, 420. bis 421. Fr. 210.-, 422. bis 423. Fr. 211.-, 424. bis 425. Fr. 212.-, 426. bis 427. Fr. 213.-, 428. bis 429. Fr. 214.-, 430. bis 431. Fr. 215.-, 432. bis 433. Fr. 216.-, 434. bis 435. Fr. 217.-, 436. bis 437. Fr. 218.-, 438. bis 439. Fr. 219.-, 440. bis 441. Fr. 220.-, 442. bis 443. Fr. 221.-, 444. bis 445. Fr. 222.-, 446. bis 447. Fr. 223.-, 448. bis 449. Fr. 224.-, 450. bis 451. Fr. 225.-, 452. bis 453. Fr. 226.-, 454. bis 455. Fr. 227.-, 456. bis 457. Fr. 228.-, 458. bis 459. Fr. 229.-, 460. bis 461. Fr. 230.-, 462. bis 463. Fr. 231.-, 464. bis 465. Fr. 232.-, 466. bis 467. Fr. 233.-, 468. bis 469. Fr. 234.-, 470. bis 471. Fr. 235.-, 472. bis 473. Fr. 236.-, 474. bis 475. Fr. 237.-, 476. bis 477. Fr. 238.-, 478. bis 479. Fr. 239.-, 480. bis 481. Fr. 240.-, 482. bis 483. Fr. 241.-, 484. bis 485. Fr. 242.-, 486. bis 487. Fr. 243.-, 488. bis 489. Fr. 244.-, 490. bis 491. Fr. 245.-, 492. bis 493. Fr. 246.-, 494. bis 495. Fr. 247.-, 496. bis 497. Fr. 248.-, 498. bis 499. Fr. 249.-, 500. bis 501. Fr. 250.-, 502. bis 503. Fr. 251.-, 504. bis 505. Fr. 252.-, 506. bis 507. Fr. 253.-, 508. bis 509. Fr. 254.-, 510. bis 511. Fr. 255.-, 512. bis 513. Fr. 256.-, 514. bis 515. Fr. 257.-, 516. bis 517. Fr. 258.-, 518. bis 519. Fr. 259.-, 520. bis 521. Fr. 260.-, 522. bis 523. Fr. 261.-, 524. bis 525. Fr. 262.-, 526. bis 527. Fr. 263.-, 528. bis 529. Fr. 264.-, 530. bis 531. Fr. 265.-, 532. bis 533. Fr. 266.-, 534. bis 535. Fr. 267.-, 536. bis 537. Fr. 268.-, 538. bis 539. Fr. 269.-, 540. bis 541. Fr. 270.-, 542. bis 543. Fr. 271.-, 544. bis 545. Fr. 272.-, 546. bis 547. Fr. 273.-, 548. bis 549. Fr. 274.-, 550. bis 551. Fr. 275.-, 552. bis 553. Fr. 276.-, 554. bis 555. Fr. 277.-, 556. bis 557. Fr. 278.-, 558. bis 559. Fr. 279.-, 560. bis 561. Fr. 280.-, 562. bis 563. Fr. 281.-, 564. bis 565. Fr. 282.-, 566. bis 567. Fr. 283.-, 568. bis 569. Fr. 284.-, 570. bis 571. Fr. 285.-, 572. bis 573. Fr. 286.-, 574. bis 575. Fr. 287.-, 576. bis 577. Fr. 288.-, 578. bis 579. Fr. 289.-, 580. bis 581. Fr. 290.-, 582. bis 583. Fr. 291.-, 584. bis 585. Fr. 292.-, 586. bis 587. Fr. 293.-, 588. bis 589. Fr. 294.-, 590. bis 591. Fr. 295.-, 592. bis 593. Fr. 296.-, 594. bis 595. Fr. 297.-, 596. bis 597. Fr. 298.-, 598. bis 599. Fr. 299.-, 600. bis 601. Fr. 300.-, 602. bis 603. Fr. 301.-, 604. bis 605. Fr. 302.-, 606. bis 607. Fr. 303.-, 608. bis 609. Fr. 304.-, 610. bis 611. Fr. 305.-, 612. bis 613. Fr. 306.-, 614. bis 615. Fr. 307.-, 616. bis 617. Fr. 308.-, 618. bis 619. Fr. 309.-, 620. bis 621. Fr. 310.-, 622. bis 623. Fr. 311.-, 624. bis 625. Fr. 312.-, 626. bis 627. Fr. 313.-, 628. bis 629. Fr. 314.-, 630. bis 631. Fr. 315.-, 632. bis 633. Fr. 316.-, 634. bis 635. Fr. 317.-, 636. bis 637. Fr. 318.-, 638. bis 639. Fr. 319.-, 640. bis 641. Fr. 320.-, 642. bis 643. Fr. 321.-, 644. bis 645. Fr. 322.-, 646. bis 647. Fr. 323.-, 648. bis 649. Fr. 324.-, 650. bis 651. Fr. 325.-, 652. bis 653. Fr. 326.-, 654. bis 655. Fr. 327.-, 656. bis 657. Fr. 328.-, 658. bis 659. Fr. 329.-, 660. bis 661. Fr. 330.-, 662. bis 663. Fr. 331.-, 664. bis 665. Fr. 332.-, 666. bis 667. Fr. 333.-, 668. bis 669. Fr. 334.-, 670. bis 671. Fr. 335.-, 672. bis 673. Fr. 336.-, 674. bis 675. Fr. 337.-, 676. bis 677. Fr. 338.-, 678. bis 679. Fr. 339.-, 680. bis 681. Fr. 340.-, 682. bis 683. Fr. 341.-, 684. bis 685. Fr. 342.-, 686. bis 687. Fr. 343.-, 688. bis 689. Fr. 344.-, 690. bis 691. Fr. 345.-, 692. bis 693. Fr. 346.-, 694. bis 695. Fr. 347.-, 696. bis 697. Fr. 348.-, 698. bis 699. Fr. 349.-, 700. bis 701. Fr. 350.-, 702. bis 703. Fr. 351.-, 704. bis 705. Fr. 352.-, 706. bis 707. Fr. 353.-, 708. bis 709. Fr. 354.-, 710. bis 711. Fr. 355.-, 712. bis 713. Fr. 356.-, 714. bis 715. Fr. 357.-, 716. bis 717. Fr. 358.-, 718. bis 719. Fr. 359.-, 720. bis 721. Fr. 360.-, 722. bis 723. Fr. 361.-, 724. bis 725. Fr. 362.-, 726. bis 727. Fr. 363.-, 728. bis 729. Fr. 364.-, 730. bis 731. Fr. 365.-, 732. bis 733. Fr. 366.-, 734. bis 735. Fr. 367.-, 736. bis 737. Fr. 368.-, 738. bis 739. Fr. 369.-, 740. bis 741. Fr. 370.-, 742. bis 743. Fr. 371.-, 744. bis 745. Fr. 372.-, 746. bis 747. Fr. 373.-, 748. bis 749. Fr. 374.-, 750. bis 751. Fr. 375.-, 752. bis 753. Fr. 376.-, 754. bis 755. Fr. 377.-, 756. bis 757. Fr. 378.-, 758. bis 759. Fr. 379.-, 760. bis 761. Fr. 380.-, 762. bis 763. Fr. 381.-, 764. bis 765. Fr. 382.-, 766. bis 767. Fr. 383.-, 768. bis 769. Fr. 384.-, 770. bis 771. Fr. 385.-, 772. bis 773. Fr. 386.-, 774. bis 775. Fr. 387.-, 776. bis 777. Fr. 388.-, 778. bis 779. Fr. 389.-, 780. bis 781. Fr. 390.-, 782. bis 783. Fr. 391.-, 784. bis 785. Fr. 392.-, 786. bis 787. Fr. 393.-, 788. bis 789. Fr. 394.-, 790. bis 791. Fr. 395.-, 792. bis 793. Fr. 396.-, 794. bis 795. Fr. 397.-, 796. bis 797. Fr. 398.-, 798. bis 799. Fr. 399.-, 800. bis 801. Fr. 400.-, 802. bis 803. Fr. 401.-, 804. bis 805. Fr. 402.-, 806. bis 807. Fr. 403.-, 808. bis 809. Fr. 404.-, 810. bis 811. Fr. 405.-, 812. bis 813. Fr. 406.-, 814. bis 815. Fr. 407.-, 816. bis 817. Fr. 408.-, 818. bis 819. Fr. 409.-, 820. bis 821. Fr. 410.-, 822. bis 823. Fr. 411.-, 824. bis 825. Fr. 412.-, 826. bis 827. Fr. 413.-, 828. bis 829. Fr. 414.-, 830. bis 831. Fr. 415.-, 832. bis 833. Fr. 416.-, 834. bis 835. Fr. 417.-, 836. bis 837. Fr. 418.-, 838. bis 839. Fr. 419.-, 840. bis 841. Fr. 420.-, 842. bis 843. Fr. 421.-, 844. bis 845. Fr. 422.-, 846. bis 847. Fr. 423.-, 848. bis 849. Fr. 424.-, 850. bis 851. Fr. 425.-, 852. bis 853. Fr. 426.-, 854. bis 855. Fr. 427.-, 856. bis 857. Fr. 428.-, 858. bis 859. Fr. 429.-, 860. bis 861. Fr. 430.-, 862. bis 863. Fr. 431.-, 864. bis 865. Fr. 432.-, 866. bis 867. Fr. 433.-, 868. bis 869. Fr. 434.-, 870. bis 871. Fr. 435.-, 872. bis 873. Fr. 436.-, 874. bis 875. Fr. 437.-, 876. bis 877. Fr. 438.-, 878. bis 879. Fr. 439.-, 880. bis 881. Fr. 440.-, 882. bis 883. Fr. 441.-, 884. bis 885. Fr. 442.-, 886. bis 887. Fr. 443.-, 888. bis 889. Fr. 444.-, 890. bis 891. Fr. 445.-, 892. bis 893. Fr. 446.-, 894. bis 895. Fr. 447.-, 896. bis 897. Fr. 448.-, 898. bis 899. Fr. 449.-, 900. bis 901. Fr. 450.-, 902. bis 903. Fr. 451.-, 904. bis 905. Fr. 452.-, 906. bis 907. Fr. 453.-, 908. bis 909. Fr. 454.-, 910. bis 911. Fr. 455.-, 912. bis 913. Fr. 456.-, 914. bis 915. Fr. 457.-, 916. bis 917. Fr. 458.-, 918. bis 919. Fr. 459.-, 920. bis 921. Fr. 460.-, 922. bis 923. Fr. 461.-, 924. bis 925. Fr. 462.-, 926. bis 927. Fr. 463.-, 928. bis 929. Fr. 464.-, 930. bis 931. Fr. 465.-, 932. bis 933. Fr. 466.-, 934. bis 935. Fr. 467.-, 936. bis 937. Fr. 468.-, 938. bis 939. Fr. 469.-, 940. bis 941. Fr. 470.-, 942. bis 943. Fr. 471.-, 944. bis 945. Fr. 472.-, 946. bis 947. Fr. 473.-, 948. bis 949. Fr. 474.-, 950. bis 951. Fr. 475.-, 952. bis 953. Fr. 476.-, 954. bis 955. Fr. 477.-, 956. bis 957. Fr. 478.-, 958. bis 959. Fr. 479.-, 960. bis 961. Fr. 480.-, 962. bis 963. Fr. 481.-, 964. bis 965. Fr. 482.-, 966. bis 967. Fr. 483.-, 968. bis 969. Fr. 484.-, 970. bis 971. Fr. 485.-, 972. bis 973. Fr. 486.-, 974. bis 975. Fr. 487.-, 976. bis 977. Fr. 488.-, 978. bis 979. Fr. 489.-, 980. bis 981. Fr. 490.-, 982. bis 983. Fr. 491.-, 984. bis 985. Fr. 492.-, 986. bis 987. Fr. 493.-, 988. bis 989. Fr. 494.-, 990. bis 991. Fr. 495.-, 992. bis 993. Fr. 496.-, 994. bis 995. Fr. 497.-, 996. bis 997. Fr. 498.-, 998. bis 999. Fr. 499.-, 1000. bis 1001. Fr. 500.-, 1002. bis 1003. Fr. 501.-, 1004. bis 1005. Fr. 502.-, 1006. bis 1007. Fr. 503.-, 1008. bis 1009. Fr. 504.-, 1010. bis 1011. Fr. 505.-, 1012. bis 1013. Fr. 506.-, 1014. bis 1015. Fr. 507.-, 1016. bis 1017. Fr. 508.-, 1018. bis 1019. Fr. 509.-, 1020. bis 1021. Fr. 510.-, 1022. bis 1023. Fr. 511.-, 1024. bis 1025. Fr. 512.-, 1026. bis 1027. Fr. 513.-, 1028. bis 1029. Fr. 514.-, 1030. bis 1031. Fr. 515.-, 1032. bis 1033. Fr. 516.-, 1034. bis 1035. Fr. 517.-, 1036. bis 1037. Fr. 518.-, 1038. bis 1039. Fr. 519.-, 1040. bis 1041. Fr. 520.-, 1042. bis 1043. Fr. 521.-, 1044. bis 1045. Fr. 522.-, 1046. bis 1047. Fr. 523.-, 1048. bis 1049. Fr. 524.-, 1050. bis 1051. Fr. 525.-, 1052. bis 1053. Fr. 526.-, 1054. bis 1055. Fr. 527.-, 1056. bis 1057. Fr. 528.-, 1058. bis 1059. Fr. 529.-, 1060. bis 1061. Fr. 530.-, 1062. bis 1063. Fr. 531.-, 1064. bis 1065. Fr. 532.-, 1066. bis 1067. Fr. 533.-, 1068. bis 1069. Fr. 534.-, 1070. bis 1071. Fr. 535.-, 1072. bis 1073. Fr. 536.-, 1074. bis 1075. Fr. 537.-, 1076. bis 1077. Fr. 538.-, 1078. bis 1079. Fr. 539.-, 1080. bis 1081. Fr. 540.-, 1082. bis 1083. Fr. 541.-, 1084. bis 1085. Fr. 542.-, 1086. bis 1087. Fr. 543.-, 1088. bis 1089. Fr. 544.-, 1090. bis 1091. Fr. 545.-, 1092. bis 1093. Fr. 546.-, 1094. bis 1095. Fr. 547.-, 1096. bis 1097. Fr. 548.-, 1098. bis 1099. Fr. 549.-, 1100. bis 1101. Fr. 550.-, 1102. bis 1103. Fr. 551.-, 1104. bis 1105. Fr. 552.-, 1106. bis 1107. Fr. 553.-, 1108. bis 1109. Fr. 554.-, 1110. bis 1111. Fr. 555.-, 1112. bis 1113. Fr. 556.-, 1114. bis 1115. Fr. 557.-, 1116. bis 1117. Fr. 558.-, 1118. bis 1119. Fr. 559.-, 1120. bis 1121. Fr. 560.-, 1122. bis 1123. Fr. 561.-, 1124. bis 1125. Fr. 562.-, 1126. bis 1127. Fr. 563.-, 1128. bis 1129. Fr. 564.-, 1130. bis 1131. Fr. 565.-, 1132. bis 1133. Fr. 566.-, 1134. bis 1135. Fr. 567.-, 1136. bis 1137. Fr. 568.-, 1138. bis 1139. Fr. 569.-, 1140. bis 1141. Fr. 570.-, 1142. bis 1143. Fr. 571.-, 1144. bis 1145. Fr. 572.-, 1146. bis 1147. Fr. 573.-, 1148. bis 1149. Fr. 574.-, 1150. bis 1151. Fr. 575.-, 1152. bis 1153. Fr. 576.-, 1154. bis 1155. Fr. 577.-, 1156. bis 1157. Fr. 578.-, 1158. bis 1159. Fr. 579.-, 1160. bis 1161. Fr. 580.-, 1162. bis 1163. Fr. 581.-, 1164. bis 1165. Fr. 582.-, 1166. bis 1167. Fr. 583.-, 1168. bis 1169. Fr. 584.-, 1170. bis 1171. Fr. 585.-, 1172. bis 1173. Fr. 586.-, 1174. bis 1175. Fr. 587.-, 1176. bis 1177. Fr. 588.-, 1178. bis 1179. Fr. 589.-, 1180. bis 1181. Fr. 590.-, 1182. bis 1183. Fr. 591.-, 1184. bis 1185. Fr. 592.-, 1186. bis 1187. Fr. 593.-, 1188. bis 1189. Fr. 594.-, 1190. bis 1191. Fr. 595.-, 1192. bis 1193. Fr. 596.-, 1194. bis 1195. Fr. 597.-, 1196. bis 1197. Fr. 598.-, 1198. bis 1199. Fr. 599.-, 1200. bis 1201. Fr. 600.-, 1202. bis 1203. Fr. 601.-, 1204. bis 1205. Fr. 602.-, 1206. bis 1207. Fr. 603.-, 1208. bis 1209. Fr. 604.-, 1210. bis 1211. Fr. 605.-, 1212. bis 1213. Fr. 606.-, 1214. bis 1215. Fr. 607.-, 1216. bis 1217. Fr. 608.-, 1218. bis 1219. Fr. 609.-, 1220. bis 1221. Fr. 610.-, 1222. bis 1223. Fr. 611.-, 1224. bis 1225. Fr. 612.-, 1226. bis 1227. Fr. 613.-, 1228. bis 1229. Fr. 614.-, 1230. bis 1231. Fr. 615.-, 1232. bis 1233. Fr. 616.-, 1234. bis 1235. Fr. 617.-, 1236. bis 1237. Fr. 618.-, 1238. bis 1239. Fr. 619.-, 1240. bis 1241. Fr. 620.-, 1242. bis 1243. Fr. 621.-, 1244. bis 1245. Fr. 622.-, 1246. bis 1247. Fr. 623.-, 1248. bis 1249. Fr. 624.-, 1250. bis 1251. Fr. 625.-, 1252. bis 1253. Fr. 626.-, 1254. bis 1255. Fr. 627.-, 1256. bis 1257. Fr. 628.-, 1258. bis 1259. Fr. 629.-, 1260. bis 1261. Fr. 630.-, 1262. bis 1263

Divers

Chauffeur, siche rer Fahrer und Reparatur, deutsch u. franz. gel. Schlosser, mit guten Zeugnissen, sucht Stelle in Hotel, Herrschaftshaus oder Geschäft für Lastwagen. Chiffre 846

Dame de certain age, parlant français et allemand, instruite, ayant tenu une pension d'étrangers, desirée place de confiance dans hôtel. Mlle. Plet, Boulev. St-Georges 1, Genève. (540) H 13955 X

Deux garçons à placer, un de 18 ans, connaissant travail de bureau, dactylographe, comme apprenti secrétaire d'hôtel, son frère, 15 ans, parlant allemand, pour apprendre sommelier d'hôtel. Tous deux, si possible, dans la même localité, en Suisse allemande. S'adresser: A. Jaccard, chef de bureau, Direction des Ecoles, Lausanne. (537) H 11996 X

Elektriker-Mechaniker-Maschinist, 30 Jahre, bewandert in stark- und schwachstromanlagen, Ausführung von Reparaturen an Maschinen, Automobilen, Lift etc. gegenwärtig in exterr. Hotel tätig, sucht sich zu verändern. Auf Wunsch eigenes Werkzeug. Chiffre 889

Heizer-Maschinist-Elektriker, mit vieljähriger, praktischer Erfahrung, sucht Stelle. Prima Zeugnisse. Ch. 840

Hotelschreiber, junger, sucht Stelle in gutes Hotel. Chiffre 855

Thurgauer, 17 Jahre, mit Sekundarbildung, perf. deutsch und franz. sprechend, sucht Hotelstelle in der italienischen Schweiz. Hauptbedingung: Gelegenheit italienisch zu lernen. Eintritt sofort. Chiffre 884

Stütze. Zur Mitarbeit resp. Hilfe der Dame des Hotels sucht sofort Stelle in Haus I. Ranges, Kurhaus, Sanatorium, gesch. detes, älteres Fräulein (Vertrauensperson), repräsentationsfähig, sprachkundig, tüchtig und erfahren in Führung von Hausverwaltungen (Pension selbständig geführt). 3 Monate Hotelkassachin besuch. Prima Zeugnisse. Offerten unter Chiffre Z 2222 postlagernd St. Margrethen (St. Gallen). (911)

Tochter, 24 Jahre, deutsch, franz. und italien. sprechend, mit guten Umgangsformen, sucht Stelle in besserem Hotel-Restaurant. Saisonale Stell. bevorzugt. Zeugnis u. Referenzen zu Diensten. Offerten unter Ch. O. F. 1428 an Orell Füssli-Annoncen, Zürich. 119 (791)

Tochter, seriöse, gewandte, deutsch und franz. sprechend, mit guten Zeugnissen, sucht Saison- oder Jahresstelle in besserem Hotel. Chiffre 917

AVIS

Wer auf die unter Chiffre ausgeschriebenen Personal- oder Stellengesuche Offerten einstellt, hat dieselben auf dem Umschlag mit dem dem Insatral beigegebenen Chiffre zu versehen und an die Expedition zu adressieren, von welcher sie dann unverzüglich und franko an die richtige Adresse befördert werden.

Die Expedition ist nicht befugt, die Adressen der Inserenten mitzuteilen.

Nichtkonvenierende Offerten sind nicht an die Expedition, sondern an die Bewerber direkt zu retournieren.

An unsere verehr. Abonnenten.

Um Verspätungen und Beschwerden über unrichtige Zustellung des Blattes zu vermeiden, ersuchen wir unsere verehrlichen Abonnenten, Adressenänderungen bis spätestens Freitag Mittag zur Kenntnis der Expedition zu bringen. Später einlaufende Änderungen können für die nächste Nummer nicht mehr berücksichtigt werden.

Avis. Um unliebsame Verwechslungen, Reklamationen und Verspätungen zu vermeiden, ersuchen wir, bei Offerten die genaue Angabe der Chiffre-Nummer nicht zu unterlassen.

Zur gefl. Kenntnisnahme.

Wir ersuchen hiermit die Herren Prinzipale, die noch im Besitze nicht passender Offerten sind, um Rücksendung der noch bei ihnen lagernden Photographien und Zeugnisse. Zahlreiche Zuschriften von Seiten der Angestellten legen uns nahe, dem Personal in Zukunft die Namen der sämtlichen Hotels bekannt zu geben, damit die so lästigen Reklamationen nicht mehr an uns gerichtet, sondern direkt vorgebracht werden. Desgleichen werden die inserierenden Angestellten ersucht, ihnen zugehende Offerten in ihrem eigenen Interesse möglichst rasch zu beantworten.

Die Expedition der „Hotel-Revue“.

Zeugnis-Abtschriften

in allen Sprachen
Hanscha
AUGSBURG D. 40.
nach Vermerk
korrekt
Miniatur-Photographien

Transportable und stabile

Trockenluft-Kühlanlagen

patentiertes und preisgekröntes System

absolut sichere Konservierung — geringster Eisverbrauch

Verlangen Sie Prospekte (Z 11503)

NEIDHART & NEIGER, Rue St-Léger 5, GENÈVE.

In Beantwortung Ihrer Anfrage habe ich das Vergnügen, Ihnen mitzuteilen, dass ich mit Ihrer Trockenluft-Kühlanlage sehr zufrieden bin. Ihr System übertrifft wirklich alle andern, die ich während meiner langen Praxis gebraucht oder kennen gelernt habe. Fleisch und Wurstwaren halten sich wochenlang tadelloß frisch und trocken; der Eisverbrauch ist sehr gering. Ich kann Ihnen meine Anerkennung aussprechen und Ihre Kühlanlagen nur bestens empfehlen.

BASEL, 14. März 1912. Metzger und Wursterei.

SWISS CHAMPAGNE

BOUVIER FRÈRES

NEUCHÂTEL

Doux - Mi-sec - Dry - Extra-dry - Brut.

Gesucht

für Sommersaison in grosses Hotel Graubündens

I. Maître d'hôtel

durchaus tüchtiger und gewandter Restaurateur, prima Referenzen erforderlich.

I. Küchen- und Economat-Gouvernante

durchaus tüchtig, energisch und selbständig, alt. sprechend. Ausführliche Offerten unter Chiffre M. L. 5760 an Rudolf Mosse, Zürich.

Palmen und Lorbeerbäume

Pflanzen für Salons, Balkons, Gartendekorationen aller Art.

Katalog zu Diensten.

Gärtneri und Versandhaus Rose

Diez a. Lahn. (685)

Wanzen

Schwabenkater, Motten, Mäuse etc.

Wer eine gründliche Ausrottung von Ungeziefer ausführen lassen will, wende sich an unterzeichnete Firma. Reelle, vertragliche mehrjährige Garantie. Spezialität in Ausrottung der schädlichen und lästigen Motten in Polstermöbeln. Prompter Versand von Mitteln mit Gebrauchsanweisung. Streng reelle und diskrete Bedienung. Altes, seit 43 Jahren bestehendes Geschäft für Vertilgung von Ungeziefer.

J. Bürdiger, Desinfizieranstalt, Zürich V.

Mühlbachstrasse 47. Telefon 7892. (Z 131 g)

Die Firma A. Egli, Chemiker, ist durch gerichtliches Urteil erloschen.

Hotelrestaurant Bahnhof

an verkehrsreicher Station, günstige Geschäftslage, gut gebautes Haus, praktisch eingerichtet, für jeden Anlass, mit grossem Saal für 300 Personen, moderne Installationen, Gaststall und Remise, allein auf dem Platze. Garten, Baum- und Pflanzland, grosses Wirtschaftsgebäude, eignet sich auch als Bierdepot. Ordentliche Anzahlung erforderlich.

Offerten unter Chiffre Z. V. 6271 an die Annoncen-Exp. Rudolf Mosse, Zürich. (742)

Hammelfleisch.

Ganze und halbe Hammel zu billigsten Preisen empfiehlt täglich zum Versand U 11497.

J. König, Metzger, Zürich.

DOMODOSSOLA

(Internationale Station Oberitaliens)

Abtretung aus Gesundheitsrücksichten

HOTEL VILLE ET POSTE, MILAN, SCHWEIZERHOF.

Sehr empfehlens Haus mittleren Ranges, für Touristen, Reisende, Vertretung Cook, mit allem modernen Komfort eingerichtet. Günstige Bedingungen und Erleichterung in Uebergabe u. Abzahlung.

Offerten gefl. zu richten unter Chiffre Z. Z. 6725 an die Annoncen-Expedition Rudolf Mosse, Zürich. (789)

Versilberung Vernicklung Auftrischen

von Bestecken und Tafelgeräten jeder Art, in sorgfältiger, solider Ausführung besorgt

A. Schneider Galvan. Bern

Stockernweg 6-8. (371)

Bitte verlangen Sie Preisliste.

Moderne selbsttätige Weckanlage

In Verbindung mit Zentraluhr für Hotels, Wohnhäuser etc.

Altan-Versteigerung: EUG. W. BRODBECK Elekt. Licht- und Kraftanlagen RAMISTRASSE 5, ZÜRICH I

Zahlreiche Referenzen

Alle Genres Rideaux

Moderne Arrangements in Tüll, Leinen und Seide. Muster und Berechnungen sofort zu Diensten. Zugstangen, Montage.

F. Stäheli & Co.

St. Gallen. (441)

La Société de Développement de Vevey cherche un Secrétaire - Gérant

pour son bureau officiel. Entrée en fonctions le 1er juillet prochain. Le cahier des charges est déposé chez M. F. Chollet, président, avenue de Plan 20, à Vevey, où les postulants peuvent le demander et où les offres, accompagnées de certificats ou références devront être déposées d'ici au 15 mai au soir. (748)

Omnibus

A vendre bel omnibus moderne, 12 places, pour cause d'achat d'automobile.

Hotel Gibbon, Lausanne.

A remettre à Genève, au centre de la ville

Hôtel meublé

comprenant vastes salons à l'entresol pour banquets ou soirées, 40 chambres pouvant loger 60 personnes.

Ascenseur; chauffage central dans toutes les chambres, électricité, salles de bains, chambre noire pour photographes, buanderie attenante à grand étendage. (722 H 1881)

Pour tous renseignements s'adresser à M. E. Mäzel & fils, 3, rue de la Monnaie, Genève.

Speisekarten Weinkarten

in moderner und geschmackvoller Ausführung bei zivilen Preisen

empfiehlt

Schweiz. Verlags-Druckerei G. Böhm Basel.

Per sofort zu mieten ev. zu kaufen gesucht: Gutgehendes Hotel oder Pension

von fach- und sprachkundig, kapitalkräftigen Damen (Mutter und Töchter) mit langjähriger Erfahrung im Hotelwesen. Erste Referenzen des In- oder Auslandes. (784)

Gefl. detaillierte Offert. auf Chiffre Z. D. 6870 an die Annoncen-Expedition Rudolf Mosse, Zürich.

Reklame

Eine Zeitungs-Annonce muss so zum Ausdruck gelangen, dass sie sofort das Auge des Lesers fesselt. Je eindringlicher die Annonce auf das Auge wirkt, um so nachhaltiger ist der Eindruck, den der Inhalt der Annonce auf das Gedächtnis des Lesers ausübt. Die An- arbeitung von wirksamen Annoncen-Entwürfen u. praktischen Inseratsplänen übernimmt auf Grund jahrelanger Erfahrung die Annoncen-Expedition Rudolf Mosse, Zürich, Theaterstr. 5

Alleinig. Konzessionär des in- und ausländischen Propaganda-Dienstes des Schweizer Hotelier-Vereins

Hotelfachmann

Schweizer, 37 Jahre, langjähriger Oberkellner und Chef de Réception erster Häuser, welcher sein seit über 2 Jahren geführtes Hotel-Restaurant familienverhältnissnah, verkauft hat, sucht

Geranten oder Oberkellnerstelle

Einheirat nicht ausgeschlossen. Nur prima Referenzen zur Verfügung. Gefl. Offerten unter Chiffre Z. N. 6688 an die Annoncen-Expedition Rudolf Mosse, Zürich.

Waadtländer Weine 1911.

Grosse öffentliche Versteigerung von 360,000 Liter

am Mittwoch, 22 Mai 1912.

Die Eigentümer der Ernten: Serreaux-Dessus, Bougy St-Martin, Association Viticole d'Aubonne, Les Genets (Bursinel), Cave Kramer à Perroy, bringen den Ertrag 1911 der oben genannten Besitzungen zur öffentlichen Versteigerung. Alle diese Weine lagern in den betr. Besitzungen. Der Verkauf findet fassweise statt. Die Versteigerungsbedingungen, Proben und Lagerbestände der einzelnen Keller werden vom Unterzeichneten auf Verlangen an jedermann gratis versandt. (1351 L)

C. Fricker, Notar, Rolle (Waadt).

Die Versteigerung findet Mittwoch, den 22 Mai 1912 statt.

Eine massiv (489)

goldene Uhrkette

ist für Herren und Damen ein Geschenk von bleibendem Wert. Sie finden eine grosse Auswahl, auch in goldplattiert u. massiv Silber zu billigen Preisen in uns. neuem Katalog (ca. 1500 phot. Abbild.). Wir senden ihn auf Verlangen gratis.

E. Leicht-Mayer & Cie., Luzern, Kurplatz No. 64

Infolge Todesfall ist zu sehr vorteilhaften Bedingungen ein

ROM HOTEL

in völlig südlicher Lage, ganz nahe dem Bahnhof, im schönen Ludovisi-Quartier, zu verkaufen.

Englisch-amerikanische Kundschaft. 75 Betten. — Neuester Komfort. Offerten unter Chiffre Z. M. 6687 an die Annoncen-Expedition Rudolf Mosse, Zürich.

RIVIERA

Cap Martin près Monte-Carlo.

A vendre:

Fond de Commerce, mobilier et matériel complet d'un bel hôtel. — 42 chambres. — Ascenseur. — Chauffage central. — Vue magnifique. — Entre Monte-Carlo et Menton. — Affaire de grand avenir.

S'adresser à

M. A. Toursier

La Dalcha, Cabbe Roquebrune (Alpes-Maritimes).

Hôtel-Pension

A vendre ou à louer meublé à Lausanne, 65 lits. Situation exceptionnelle, vue admirable. Belle clientèle. S'adresser sous chiffre S. E. R. 1912 poste restante, Lausanne. (665)

On demande Secrétaire

disposant d'excellents certificats et références, si possible dispensé de service militaire, pour hôtel de premier ordre de la Suisse française. Entrée immédiate. Envoyer copies de certificats et photographie, en indiquant âge et nationalité, sous chiffre E. Z. 5709 à l'Agence de publicité Rodolphe Mosse, Zurich. (831)

Sofortiges Engagement sucht

Directeur-Chef de réception.

Süddeutscher, 29 Jahre, ledig, mit allerersten Referenzen aus Chicago, London, St. Moritz, Montreux, Paris etc., in allen Teilen des erstklassigen Hotelfaches praktisch erfahren und kompetent, gewandt und repräsentabel. Durch Familienverhältnisse unerwartet aus Amerika soeben zurück- Winter-Engagement

gerufen. Ebenfalls nach dem Süden oder Ägypten gewünscht. — Offerten unter Z. R. 6717 an die Annoncen-Exp. Rudolf Mosse, Zürich.

Hotel- & Restaurant-Buchführung

Amerikanisches System Frisch. Lehr-amerikanische Buchführung nach dem bewährten System durch Unterrichtsbücher. Hunderte von Anerkennungsbescheiden. Garantie für den Erfolg. Verlangen Sie Gratisprospekt. Prima Referenzen. Bittet auch selbst in Hotels und Restaurants Buchführung ein. Ordre veranlassende Bücher. Gehe auch nach auswärts.

Alle Geschäftsbücher für Hotels auf Lager.

H. Frisch, Zürich I

Bücherexperte (1)

WER

Beleuchtungs- oder Heizungs-Anlagen od. Closet-Einrichtungen in Hotels, Pensionen oder Kur-Anstalten besorgt, inseriert mit Erfolg in der in Basel erscheinenden

HOTEL-REVUE

Offizielles Organ des Schweizer Hotelier-Vereins

Reklame-Artikel

Papier-Zigarrenspitzen Zigarrenstiele, Pipes, servierten, Servietten, hüllen, Ansichtspostkarten, Miniatur-Oelgemälde

Dekorationsartikel aller Art liefert zu billigen Preisen

Herm. Müller, Zürich

Zelgstrasse 11.

BUCHFÜHRUNG

Ordnen u. Nachtragen in Ruckstand geraden Buchführungen. Entwerfung dazugehör. Buchhaltung u. Gehaltsbuch. Buchrechenweisen Revisionen. Bilanzen. Komme überall hin. Bücherexperte

R. MONSTER, ZÜRICH

Schweizerstr. 15. Telefon 9044

Zu verkaufen

4000 m² Bauland, geeignet für

Hotel- oder Villenbau

in vorteilhafter Lage berühmten Ort und Badeortes der Ostschweiz. Gefl. Offerten erbeten unter Chiffre Z. E. 6705 an die Annoncen-Expedition Rudolf Mosse, Zürich.

S. Garbarsky

Chemikerie u. feine Herren-Mode-Artikel

U 9040 ZÜRICH 1001

Bahnstrasse 69, zur Tröle

□ □ □ Kataloge zu Diensten. □ □ □