

Zeitschrift: Schweizer Hotel-Revue = Revue suisse des hotels
Herausgeber: Schweizer Hotelier-Verein
Band: 23 (1914)
Heft: 46

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: 17.05.2025

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



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

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

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

ALLEINIGE INSERATEN-ANNAHME: RUDOLF MOSSE, Annoncen-Expedition

Zürich, Basel, Aarau, Biel, Bern, Chur, Glarus, St. Gallen, Schaffhausen, Solothurn, Berlin, Breslau, Dresden, Düsseldorf, Frankfurt a. M., Hamburg, Köln a. Rh., Leipzig, Magdeburg, Mannheim, München, Nürnberg, Prag, Strassburg i. Els., Stuttgart, Wien

Pro 7 gespaltene Petitzeile oder deren Raum 25 Cts., für Anzeigen ausl. Ursprungs Fr. 1.25. Vereinsmitglieder 50% Vergünstigung.

ABONNEMENT: SCHWEIZ: Jährl. Fr. 10.—, halbjährl. Fr. 6.—, vierteljährl. Fr. 3.50, 2 Monate Fr. 2.50, 1 Monat Fr. 1.25. AUSLAND (inkl. Portozuschlag): Jährl. Fr. 15.—, halbjährl. Fr. 8.50, vierteljährl. Fr. 4.50, 2 Monate Fr. 3.20, 1 Monat Fr. 1.60.

LES ANNONCES sont uniquement reçues par RUDOLF MOSSE, Agence de Publicité

Frankfurt a. M., Hamburg, Köln a. Rh., Leipzig, Magdeburg, Mannheim, München, Nürnberg, Prag, Strassburg i. Els., Stuttgart, Wien

La petite ligne ou son espace 25 cts., pour les annonces provenant de l'étranger 35 cts.; réclames

fr. 1.— par petite ligne, réclames provenant de l'étranger fr. 1.25. Sociétaires 50% de remise.

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

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

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

Von der Zukunft des Reiseverkehrs.

Es mag vielleicht vermessen klingen, heute von der Zukunft der Hotellerie zu sprechen, wo durch den Krieg die meisten Kulturvölker der Welt in Mitleidenschaft gezogen und namentlich im Gastgewerbe eine Verwüstung angerichtet wurde, von der sich Fernerstehende kaum ein Urteil zu bilden vermögen. Und doch, man muss daran denken! Der Reiseverkehr gehört heute zum Kulturbleben der Völker, wie die Blüte zum Strauch; ohne die alljährlichen Reisen würde das Leben der oberen Gesellschaftskreise zu mittelalterlicher Monotonie zurücksinken und selbst die Mentalität der unteren Stände eine ihrer schönsten Zierden verlieren. Die Vergnügungs- und Erholungsreise ist nun einmal vielen eine liebe Gewohnheit geworden, mit der auch der Krieg nicht aufräumen wird, mögen die Folgen in wirtschaftlicher Hinsicht auch noch so schrecklich sein. Zwar die Angehörigen der Handels- und Gewerbetreibenden, die bisher unser Land als Sommeraufenthaltsbezugten, dürften in den nächsten Jahren in erheblichem Masse ausbleiben: die Störung in Handel, Industrie und Verkehr, die namentlich dem Mittelstand schwere materielle Einbußen gebracht, ist so gross, dass sich breiten Bevölkerungsschichten Sparsamkeitstendenzen als Gebot der Selbsterhaltung ohne weiteres aufrufen. Statt zu reisen, werden sie allfällige Verdienstsüberschüsse darauf verwenden, ihre geschäftlich-materielle Position zu festigen, um für die Zukunft eine sichere pekuniäre Grundlage zu schaffen. Während also das Kontingent der Vergnügungsreisenden und bürgerlichen Sommerfrischler voraussichtlich eine merkliche Reduktion erfahren dürfte, bis der kommende wirtschaftliche Aufschwung auch diese Erscheinung beseitigt, wird dagegen das Heer der Erholungsbedürftigen von selbst anschwellen. Bei allen am Kriege beteiligten Nationen wird sich nach dem Friedensschluss eine physische Erschlaffung einstellen; die heute durch die Kriegsbegeisterung aufgepeitschte Energie wird da und dort einem gelinden Katzenjammer Platz machen; Hunderttausende werden Genesung suchen müssen von Wunden und andere Hunderttausende die Stärkung des erschütterten Nervensystems. Der Ausfall an Vergnügungsreisenden und Touristen wird also durch den Zuwachs an erholungsbedürftigen und kranken Gästen vollauf gedeckt werden, während natürlich die höheren und reichen Klassen ihre gewohnte Modereise nach wie vor ausführen.

Schon aus diesem Grunde braucht man demnach an der Zukunft der Hotellerie nicht zu zweifeln, ja man darf mit einiger Sicherheit darauf rechnen, dass sich im Reiseverkehr ein bedeutend rascherer Aufschwung einstellen wird, als auf anderen Gebieten des Wirtschaftslebens, zumal viele wunde und kranke Krieger um eine gründliche Erholungskur nicht herumkommen werden. An diesem Aufschwung des Fremdenverkehrs aber wird aller Voraussicht nach die Schweiz in ganz besonderem Masse Teil haben. Als neutrales Land hat sie es während wie vor dem Kriege verstanden, zu allen Nachbarstaaten Beziehungen herzlicher Freundschaft zu unterhalten und wird demgemäss wie kein anderes Land in der Lage sein, nach dem Kriege auf eine Annäherung des heute entzweiten Europa hinzuwirken. Wenn man sich auch kaum einbilden wird, unser kleines Volk sei vom Schicksal berufen, dereinst als Friedensver-

mittler aufzutreten, so ist die unserem Lande zugewiesene bescheidene Rolle, allen fremden Gästen ein friedliches Asyl zu bieten, in dem sie sich ungestört ausruhen und erholen können, auch nicht zu verachten. Denn in der Friedensidee ist schon oft auf einem bescheidenen Platze mehr erreicht worden, als von der hohen Tribüne der Weltpolitik herab. Zum mindesten darf man sich jedenfalls der Hoffnung hingeben, dass die neutrale Schweiz, die sich während des Krieges jeglicher Animosität gegen irgend ein Land enthielt, in Zukunft noch mehr wie vorher als Friedenshort gepriesen und deshalb von allen Nationen in stärkerem Masse besucht wird. Dieser Hoffnung wohnt übrigens umso mehr Berechtigung inne, als der gegenseitige Hass der kriegführenden Völker mit der Beendigung der Feindseligkeiten schwerlich verschwinden, der Fremdenverkehr von Land zu Land sich also auf Jahre hinaus in bescheidenen Grenzen halten wird. Es muss daher gerade den grossen, sich heute feindlichen Kulturnationen höchst willkommen sein, im Herzen Europas ein Land zu wissen, dessen Naturschönheiten zur ruhigen Erholung wie geschaffen sind und dessen Bevölkerung allen fremden Gästen die gleiche herzliche Sympathie und Gastfreundschaft entgegenbringt.

Nun ist im Auslande vielfach die Meinung verbreitet, das Schweizer Volk sei nichts weniger als neutral. In Deutschland wird behauptet, wir sympathisieren offen mit den Franzosen, während in Frankreich-England die Mär umgeht, die Schweiz sei durch geheime Verträge an Deutschland gekettet, und dergleichen mehr. Alles das sind jedoch Hirngespinnste! Gerade der stramme Aufmarsch unserer Armee, die schnelle Grenzbesetzung sollte jedem Fremden den festen Willen unseres Volkes bewiesen haben, den Frieden des eigenen Landes, seine Freiheit, Unantastbarkeit und Neutralität um jeden Preis zu sichern. Das ist uns bis jetzt gelungen und dess' freut sich jeder Schweizer, wess' Stammes er auch sein möge. Darüber hinaus stehen wir aber auf dem Standpunkte: «Alles verstehen und alles verzeihen», denn ein Volk, das einst auf hundert Schlachtfeldern blutete, weist auf Grund der eigenen Geschichte, dass man sich im Kriege nicht mit Samthandschuhen anfasst. Wir verfolgen daher die Ereignisse auf den Kriegsschauplätzen mit grösster Spannung und Interesse und zollen den grossartigen Kraftäusserungen der verschiedenen Heere unsere volle Anerkennung; da wir aber keinen Gegner haben, so kennen wir keine Erbitterung und stehen deshalb den Verleumdungen, mit denen sich die kriegführenden Parteien gegenwärtig traktieren, verständnislos gegenüber. Auch die Frage, wer den Krieg angefangen hat, spielt bei uns keine Rolle, angesichts des tiefen Mitleids, das wir all den schwer heimgesuchten Völkern entgegenbringen. Mag immer die Privatmeinung des einzelnen nach dieser oder jener Seite tendieren, als Gesamtvolk wünschen wir weder ein gebrochenes Frankreich, noch ein besiegt Deutschland oder England, sondern unser Wunsch geht einzig und allein auf einen baldigen Frieden und eine darauffolgende rasche Annäherung der uns befreundeten Nationen.

Von Gegnerschaft gegen eines der am Kriege beteiligten Völker kann demnach bei uns keine Rede sein. Nach dem Kriege wie vorher werden wir darnach trachten, alle mit der gleichen Sympathie zu behandeln, und

unsere wirtschaftlichen Verhältnisse zu ordnen, ohne einer einzelnen Macht den Vorzug zu geben. Darin liegt aber zugleich die beste Garantie unserer korrekten Haltung gegen alle und wir glauben: die beste Grundlage für die kommende Wiederaufrichtung unseres Wirtschaftslebens, die unsere erste Sorge sein muss.

Für den Fremdenverkehr der Schweiz ist es von Belang, dass unsere geistige Neutralität wie bisher so auch inskünftig strikte gehandhabt wird. Wem daher die Interessen unseres Landes — die mit denen der Hotellerie identisch sind — am Herzen liegen, wird sich alleweil hüten, gewissen Vorurteilen, die jetzt hüben und drüben kolportiert werden, bei uns Raum zu schaffen. Denn unsere freie Existenz, unser wirtschaftlicher Wohlstand kann nur durch Aufrechterhaltung der freundschaftlichen Beziehungen zu allen Nachbarstaaten gesichert werden.

Und wenn wir darüber hinaus den Kriegführenden beweisen, dass unsere Gastfreundschaft ihnen allen in gleicher Weise dargeboten wird, so braucht uns auch für die Zukunft des schweizerischen Reiseverkehrs, der schweizerischen Hotellerie nicht bange zu sein.

Verkehrspropaganda. Eine Erwiderung.

Meine geehrten Herren Kritiker! Ich freue mich, dass meine Auslassungen über «Neue Wege der Verkehrspropaganda» die Aufmerksamkeit auf dieses Gebiet gelenkt haben, auf dem Sie mir Ihre Überlegenheit in so temperamentvoller Art vorhalten, dass ich gern die kleinen persönlichen Stiche in Kauf nehme. Ich bekenne also offen, gesagt zu haben, dass «wir» von Propaganda nichts verstehen. Aber abgesehen von der beabsichtigten rhetorischen Übertreibung: ich habe damit wirklich weder meine noch Ihre Ignoranz dartun wollen. Denn, meine Herren, ich weiss, oder glaube zu wissen, und Sie wissen es auch, wie man irgend einen Betrag in Propaganda anlegt. Sie und ich, wir haben unsere eigenen Gründe, ihn so und nicht anders auf die einzelnen Formen der Propaganda zu verteilen. Diese Gründe stützen sich auf eine durch Erfahrung gewonnene Sicherheit des Urteils. Aber was weder Sie noch ich können, das ist, den Beweis dafür zu leisten, dass diese und keine andere Anwendung der Propaganda die höchstmögliche Nützkritik ergibt.

Ich möchte heute Ihre Aufmerksamkeit auf einen Aufsatz: «Vom Wesen der Theorie und ihrer Bedeutung für die Praxis» lenken, der im soeben erschienenen August-September-Hef der «Mitteilungen des Vereins Deutscher Reklamefachleute» steht und meine Auffassung von dem, was uns in der Verkehrspropaganda fehlt, bestätigt. Der ungenannte Verfasser konstatiert darin, dass die Werbelehre heute noch reicher an Hypothesen als an ausgebildeten, wohl begründeten Theorien ist. Ich greife aus dem Aufsatz folgende Stelle heraus, obwohl sie nicht in unmittelbarem Zusammenhang mit der Verkehrspropaganda steht: «Andere Versuche (es ist von praktischen Untersuchungen die Rede) lassen dar auf schliessen, dass ein ganzseitiges Inserat, das einem Leserkreis von 100,000 Personen auf einmal vorgeführt werde, in mehr Menschen den gewünschten Gedächtniseindruck

zurücklasse, als ein solches, das in vier verschiedenen Gruppen von je 100,000 Personen (beispielsweise in vier Lokalblättern verschiedener Städte) auf einer Viertelsteile gebracht würde. Wer dagegen etwa durch Benutzung derselben Zeitung für denselben Leserkreis viermal eine Viertelsteile an gleicher Stelle einrückt, würde einen sehr viel grösseren Einfluss ausüben, als wenn er einmal eine ganze Seite besetzt.»

Sehen Sie, verehrte Herren, Sie und wir alle sind in der Lage des Geschäftsmannes, der auf seine ganzseitigen Inserate schwört, weil sie erfolgreich gewesen sind. Glauben Sie wirklich, dass wir stolz auf die Untersuchung verzichten können, ob nicht eine Aenderung in der Form die Wirkung dieser oder jener Propaganda noch erhöht?

Weil wir gerade von Inseraten reden: es sei unangebracht, die Kollektivanzeigen der Schweiz als verbesserungsfähig zu bezeichnen, weil sie sich bewährt haben? Da gibt mir die oben angeführte Stelle gleich den nötigen Stoff an die Hand. Ich bitte Sie, sich an Stelle der jetzigen Sammelanzeigen auf ganzen Seiten vier Anzeigen in Viertelgrösse zu denken, jede mit einem Bild, die eine nur Höhenkurorte, die andere Orte mittlerer Höhenlage, die dritte Bäder und Heilquellen, die vierte Fremden- und Ausflugszentren enthaltend. Beiläufig gesagt, kann die hier improvisierte Einteilung auch ganz anders ausfallen. Wenn ich behaupte, dass mit der vorgeschlagenen Aenderung der Erfolg der Inserate sich ohne Erhöhung der Kosten heben würde, so kann ich mich auf die erwähnten Versuche stützen; das Gegenteil können Sie mindestens nicht beweisen. Sie wissen, dass die Verkehrsbüreaux Anfragen der verschiedensten Art erhalten, entsprechend der Verschiedenheit der menschlichen Wünsche und Ansprüche. Als die Aufgabe des Organisators betrachte ich es, vorhandenen Rohstoff zu sichten und einzuteilen, um aus den so gewonnenen Grundlagen Richtlinien für die praktische Tätigkeit abzuleiten. Das habe ich hier versucht. Das macht jeder von uns. Doch jeder mit anderm Ergebnis. Darum darf ich sagen, dass uns eine brauchbare Theorie der Verkehrspropaganda fehlt.

Wie wenig geklärt sind, um ein anderes Beispiel anzuführen, die durch den Beschluss des Verbandes der Verkehrsvereine über die Bezahlung der besseren Drucksachen geschaffenen Verhältnisse. Der Beschluss wird von einschneidendem Einfluss auf die Gestaltung unserer Führer werden, dessen bin ich sicher. Doch in zweierlei Dingen haben Sie Recht: Wir haben in der Organisation und Handhabung der Verkehrspropaganda in der Schweiz schon Ausgezeichnetes geleistet. Und diese Handhabung ist in erster Linie nicht eine Wissenschaft, sondern eine Kunst. Sie soll es bleiben. Nur vergessen Sie nicht, dass die Künstler in jedem Fach eine Minderheit bilden, die Künstler d. h. die schöpferischen Kräfte, im Gegensatz zu den Talenten oder Fachleuten. Hier liegt eine der Notwendigkeiten für die Bestrebungen des «scientific management», die wir gut tun, nicht gering-schätzig von der Hand zu weisen. Und wie fruchtbar könnte nicht schon eine häufigere mündliche Aussprache unter uns werden, die wir die Verkehrspropaganda berufsmässig handhaben, fruchtbar für einen grösseren Kreis, auch ohne Auseinandersetzungen an dieser öffentlichen Stelle. Möge die Gelegenheit dazu nicht ausbleiben!

H. Behrmann, Bern.

Schweizer Hoteliers und Kellner als „angebliche“ deutsche Kriegsfreiwillige.

Wie wir dem «Bund» entnehmen, gestattet sich kürzlich die Londoner «Financial News» folgenden Ausfall gegen die Schweizer Hoteliers und Kellner:

«Es wird gesagt, dass eine grosse Anzahl von Kellnern schweizerischer Nationalität sich als Freiwillige in der deutschen Armee anwerben liessen. Wahrscheinlich waren eine grössere Anzahl dieser Leute Deutsche und verpflichtet, Kriegsdienst zu leisten, welche Betrachtung uns zu der interessanten Tatsache führt, dass sie oft ihre wirkliche Nationalität verbergen und sich fälschlicherweise als Schweizer ausgeben. Spätere Nachrichten besagen, dass eine ganze Anzahl schweizerischer Hotelbesitzer sich als Freiwillige bei der kaiserlichen Plünder- und Mordarmee gemeldet haben. Dieses sind Sachen, die gelegentlich von englischen Touristen, die während Jahren einen schönen «Schübel» Geldes in den schweizerischen Kurorten ausgegeben haben, in Erinnerung gerufen werden sollten.»

Es ist sehr wohl möglich, dass sich deutsche Kellner in England gelegentlich als Schweizer ausgegeben haben, um desto leichter Stellung zu finden. Das ist jedoch eine Angelegenheit, die die Engländer und Deutschen am besten unter sich bereinigen. Wenn aber Kellner aus Schweizer Hotels nach Deutschland unter die Fahnen eilen, so handelt es sich da um deutsche Reichsangehörige und nichts berechtigt die «Financial News» zu ihrer lächerlichen Verdächtigung, die umso halloser ist, als heute unser Vaterland seiner wehrfähigen Männer ohne Ausnahme selbst bedarf. Die «Financial News», so fertigt übrigens der «Bund» das englische Blatt ab, scheint nicht zu wissen, dass wir in der Schweiz die allgemeine Wehrpflicht haben, wonach jeder wehrfähige Schweizer im eigenen Lande dienen muss und sich nicht als Freiwilliger einem Nachbarlande verdingen könnte, auch wenn er es möchte. Infolgedessen sind aus der ganzen Welt, also auch aus Deutschland, England, Frankreich und Russland zahlreiche Schweizer auf den Mobilisationsbefehl hin nach Hause geeilt, aber gewiss kein einziger Schweizer, also auch kein Hotelier und kein Kellner von der Schweiz nach dem Ausland. Die englischen Touristen dürfen also nach dem Krieg ruhig wieder nach der Schweiz kommen; sie werden hier keinen Schweizer Hotelier oder Kellner finden, der den englischen Landungstruppen im Felde gegenübergestanden hat.

Man wird dem «Bund» in Hotelierkreisen für diese Ausführungen Dank wissen, kann es doch nur von Nutzen sein, wenn die Presse in England dahin aufgeklärt wird, dass wir Schweizer, ob Hotelier oder andern Standes, unsere Haut nicht für fremde Völker zu Markte tragen.

Ausser vom «Bund» hat sich das Londoneer Blatt noch vom Oberländer Verkehrs-Verein eine Richtigstellung gefallen lassen müssen, der in seiner Zuschrift den Alarmruf der «Financial News» als jeder Grundlage entbehrend bezeichnet, die noble Gastfreundschaft der Schweizer Hoteliers, wie sie zu Beginn des Krieges allen Fremden gegenüber betätigt wurde, hervorhebt und bemerkt, dass, wenn die Schweizer Hoteliers und Kellner ihr bürgerliches Kleid mit dem Waffenrock vertauschten, sie lediglich dem Ruf ihres Vaterlandes gehorchten, um dessen Grenzen vor fremdem Einbruch zu schützen und seine Neutralität zu verteidigen; nicht aber, um in deutschen Heere zu dienen.

Es steht zu hoffen, die «Financial News» (und die englische Presse überhaupt) werde von dieser Zuschrift ihrem Leserkreis Kenntnis geben, damit das alberne Märchen von den Schweizer Kellnern und Hoteliers in deutschen Kriegsdiensten, das offenbar viele Engländer um den gesunden Schlaf bringt, endlich einmal von der Tagesordnung verschwindet.

Ventilation von Hotelküchen.

Es ist eine im Gastwirtschaftsgewerbe nur allzu bekannte Tatsache, dass die Lüftungsfrage der Betriebsräume meist unbefriedigend gelöst ist. Am auffallendsten tritt dieser Uebelstand in Erscheinung in der Küche und den zugehörigen Lokalkitäten, wie Spülküche, Kühlkammer usw.

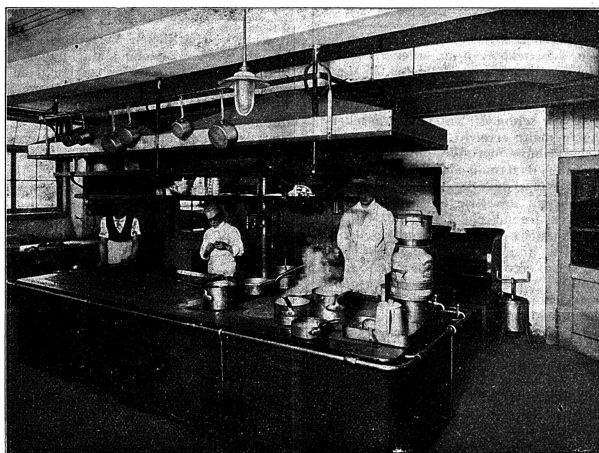
Einrichtungen zur künstlichen Entfernung der verdorbenen Luft finden sich beinahe in sämtlichen Hotel- und Restaurationsküchen, meistens aber in ganz unzulänglicher Ausführung.

Derartige Ventilations-Einrichtungen erfüllen deshalb ihren Zweck nicht oder nur unvollständig. Hierunter sind zu verstehen die Anlagen mit Benützung des natürlichen Luftauftriebes, wobei neben die Rauchzüge verlegte Luftschächte die Abfuhr der verbrauchten und warmen Luft besorgen; ferner diejenigen hydraulisch und elektrisch betriebenen Kleinventilatoren, welche man in Fenster, Wände oder Decken einzubauen pflegt.

Nachdem im modernen Hotelbetrieb die Wichtigkeit einer rationellen Küchenventilation erkannt war, ist man dazu übergegangen, maschinelle Ventilationsanlagen einzurichten. Die Technik hat sich dieser Spezialität mit Erfolg angenommen und es soll im Nachstehenden eine Ausführung beschrieben werden, welche Anspruch auf richtige Durchbildung machen kann.

Von der Erkenntnis ausgehend, dass die entstehenden Dünste und Gerüche in möglichst Nähe ihres jeweiligen Entstehungsortes gefasst und unschädlich gemacht werden müssen, ist folgender Grundsatz zu beachten: «Die Luftabsaugung in den Küchenräumen soll möglichst gleichmässig über den ganzen Küchenraum verteilt erfolgen, aber dort am intensivsten wirken, wo die Gerüche entstehen.» (Siehe Abbildung.)

Über Kochherd und Spültisch hängen wir Saughauben auf, welche die aufsteigenden Dünste direkt fangen; ein mit diesen Hauben in Verbindung stehendes Kanalleitungssystem mit weiteren Ansaugstellen besorgt im Anschluss an einen Steigschacht — letzterer wenn möglich bis über Dach — und mittels eines hochwertigen Ventilators, durch Elektromotor angetrieben, die Fortschaffung und Unschädlichmachung des Küchengesuches und der überschüssigen Wärme. Die auf diese Weise aus dem Raum entfernte Luft muss selbstverständlich ersetzt werden. Deshalb schaffen wir mit dem Ventilator nicht nur die schlechte Luft fort, sondern erzeugen ausserdem einen Luftunterdruck in den ventilierten Räumen, wodurch je nach den Umständen die Ersatzluft aus dem Hausinnern oder direkt von aussen nachströmt. Eine mechanische Zufuhr von Frischluft eventuell mit künstlicher Erwärmung derselben zur kalten Jahreszeit wird nur unter ganz besonders schwierigen Verhältnissen ins Auge gefasst werden müssen, beispielsweise bei unterirdischen Küchen, in Schiffen usw. Der nachtretenden Ersatzluft weisen wir durch einfache Mittel einen Weg nach den speziell in Betracht kommenden Verbrauchsstellen, wobei Zugerscheinungen vermieden werden müssen. Ganz besondere Aufmerksamkeit ist noch auf den geräuschlosen Gang der Anlage zu legen, was in den meisten Fällen ohne Schwierigkeit erzielt wird.



Mustergültige Küchenventilation in einem Bündner Hotel.

Unter den vielfachen Ausführungen von Ventilatoren eignet sich zur Ueberwindung der Luftreibung in den oft sehr ausgedehnten Kanälen ausschliesslich der Zentrifugalventilator mit Turbinenschaufelung, welcher den höchsten Nutzeffekt und damit den geringsten Stromverbrauch aufweist.

Der Gang dieser Luftturbinen ist infolge ihrer geringen Umdrehungszahlen beinahe geräuschlos. Durch elektrische Tourenverstellung am Motor oder einfache Drosselung mittels Luftschieber hat man es in der Hand, die Menge der abgesaugten Luft je nach vorwaltendem Bedürfnis zu regulieren. Die Wartung der Anlage ist sozusagen null und beschränkt sich auf die Schmierung der Maschinenlager.

Was die Ausführung der Luftkanäle anbelangt, so wird man bei Neubauten einen vertikalen Luftsammelschacht im Mauerwerk vorsehen; die Horizontalleitungen sollen aus Blech bestehen und zwecks guter Unterbringung an der Küchendecke von rechteckigem Querschnitt sein. In hygienischer Hinsicht sind gemauerte Horizontal-Luftkanäle gänzlich zu verwerfen, indem durch Ablagerung von Unreinigkeiten dem Ungeziefer Vorschub geleistet wird. Die Blechkanäle aus galvanisiertem Eisenblech halten unbeschränkt lange und können durch zweckmässige Anbringung von Reinigungstüren leicht sauber gehalten werden, ausserdem gestattet Blech eine genaue Anpassung an die Strömungs- und Widerstandsverhältnisse der geförderten Luft.

Die Frage der Küchenventilation ist nach obigem im Prinzip abgeklärt. Die Erstellung derartiger Anlagen erfordert aber, wenn der Erfolg ein vollständiger sein soll, vor allem vielseitige Erfahrung. An die Hoteliers richten wir daher die eindringliche Mahnung, sich bei Vergebung von derartigen Einrichtungen nicht allein vom Kostenpunkt beraten zu lassen, da nirgends so wie im Ventilationsfache nur das beste den Zweck erfüllt und demnach auch das billigste ist.

Ing. J. Schlatter, Zürich.

Unsere „Todeskandidaten“.

Von Dr. C. Wüest, Davos.

Welch ungeheuerliche Verirrung: Die Besucher des hochalpinen Kurortes und Sportplatzes Davos sind erstens «Gäste» in Aufhängungszeichen und zweitens Todeskandidaten — so zu lesen in Nr. 45 unseres Werbe- und Fachblattes, der «Hotel-Revue». Es bleibt den Davoser Mitgliedern des Schweizer Hotelier-Vereins vorbehalten, sich von der Redaktion über die Aufnahme einer solchen Beschimpfung unserer Klientele und damit unseres Kurortes eine Erklärung zu erwirken. Uns interessiert hier die Sache, der wörtliche Passus in einer mit E. W. gezeichneten Polemik gegen H. A. Tanners Aufmunterung zu momentaner Propaganda: «Davos kann nicht als Beispiel dienen (jetzt doch zu inserieren); dort sind die «Gäste» Todeskandidaten».

Es gibt nur zwei Motive, die eine so verletzende und bössartige Formulierung zulassen. Entweder, E. W. hat nicht die entfernteste, leiseste Vorstellung von unsern grössten und entwickeltsten Fremdenort der Schweiz, oder er war von einem, vielleicht vom Neid über unsere jetzige Sonderstellung eingegebenen, traurigen Uebelwollen geleitet. Leider spricht die Einfassung unsrer «Gäste» in Aufhängungszeichen für die letztere: was es bedeutet, wenn man einen «Gentleman», einen «Helden», eine «Sachkenntnis» in solche Zeichen bettet, weiss jedermann. Unsere Gäste möchten lauter Schwerkranken sein, «Gäste» wären sie darum noch nicht!

Nun aber zu den armen Gezeichneten selber. Leider verrät ja unser sonst so «hochgediehenes» Saeculum in punkto Bakterienfurcht den mittelalterlichsten und beschämendsten Aberglauben. Unser Kurort hat unendlich darunter zu leiden — dass uns im eigenen Fachblatt dieser Pfeil im Rücken treffen würde, das konnten und durften wir nicht erwarten. Es ist geschehen, und gibt nur eine neue,

men des Kunstlaufs und der Eistänze geizig und geschlungen werden, Schnellaufer ihr ungestümes Wesen treiben und Eishockeyspiele ausgetragen werden. Am Abend aber sollten uns diese Zweifler und Gängstigen in die Klublokale folgen, die sich mit den Rothäuten und Blaujacks füllen, die vom ausgedehnten und mannigfachen Skitourgebiet der Schweiz zurückkehren, wo Sceletofahrer und Bobmannschaften ihre Becher verschwellen, ihre von Wettbewerben an auswärtigen Kurorten siegreich heimkehrenden Champions bewundern und feiern! Zu einem Rundgang müssten sie uns folgen durch unsere Gesellschaftshäuser und grossen, luxuriösen Restaurants, durch die Bars und Konditoreien, die alle von Musik und strahlend frohem Leben erfüllt sind; unsern Symphonie- und Theaterabenden, unsern Bällen müssten sie beiwohnen, die intimen Halls und Fumoirs unserer Hotels müssten sie durchstreifen und in den hintersten Winkeln dem Frohsinn, der herrlichen Laune der Davoser Gäste begegnen — und dann, zuletzt, wollten wir sie nach unsern «Todeskandidaten» fragen, und ihre Verlegenheit auskosten, weil sie sich Davos so himmelweit anders, so jammervoll verkehrt vorgestellt hatten!

Es ist wahr, Davos hat auch andere Gäste. Es wird sogar solche geben, die ein rohes, trauriges Gemüt mit «Todeskandidaten» bezeichnen könnten. Sie sind in ihre Heilstätten verteilt, die vorzugsweise an der Peripherie des Ortes liegen; sie sind auf ihre Liegehallen, auf kleine Spaziergänge beschränkt — dem Gebot ihres Leidens folgend. Denn wenn sie uns besuchen könnten, wären sie uns wie alle Gäste überall geschätzt und willkommen; wir schämen uns ihrer nicht und wir fürchten ihre Berührung nicht; zu gross ist unser Vertrauen und unsere durch wissenschaftliche Arbeiten erhaltene Erfahrung, dass ein sonnedurchglühter Höhenort unter erfahrenen, vorsorgenden Wachsamkeit keine Gefahren in sich birgt. Doch, wie die Dinge liegen, wie lächerlich, wie unsäglich verletzend, brutal und verkehrt ist es, von der Gesamtheit unserer Gäste als von «Todeskandidaten» zu reden....

Anmerkung der Redaktion. — Es braucht hier wohl kaum gesagt zu werden, dass mit der Veröffentlichung der E. W.-Korrespondenz weder von deren Verfasser noch von unserer Redaktion eine Verunglimpfung des Kurortes Davos noch seiner Gäste beabsichtigt war. Der Aergernis erregende Passus wäre allerdings, das geben wir gerne zu, im Interesse des schweizerischen Reiseverkehrs und des Burgfriedens in unserem Verein besser weggelassen worden, doch hielten wir uns nicht befugt, die Korrespondenz — als von einem Mitgliede herrührend, die im Vereinsorgan unbeschränkte Redefreiheit beanspruchen — willkürlich zu kürzen oder zu unterdrücken, in der Meinung, Herrn E. W. die Verantwortung für seine Ausführungen ruhig überlassen zu dürfen. Wenn wir nun heute auch erkennen, dass das ungeschickte Wort in Davos Anstoss erregen musste, so meinen wir doch, es sollte nicht jeder Satz, der hier von Vereinsmitgliedern publiziert wird, auf die Goldwaage gelegt und es sollte vor allem uns und unsern Mitarbeitern nicht Motive untergeschoben werden, die uns durchaus fernliegen. Der Ausdruck von den «Todeskandidaten» ist allerdings in bezug auf die Klientele von Davos völlig deplaziert und muss dort in der Tat stark verhängnisvoll, namentlich wenn er aus dem Zusammenhang mit dem übrigen Inhalt des Artikels herausgerissen und allein gelesen wird. Sobald man aber die Korrespondenz als Ganzes betrachtet, so kommt ihr nur der Charakter einer Polemik in Reklamefragen zu und der inkriminierte Ausdruck verliert dann jegliche Schärfe gegen die Davoser Hotelier und ihre Gäste. Trotzdem hätten wir diese etwas verunglückte Argumentation wohl besser schon in der letzten Nummer widerlegt, um Missverständnissen über unsere eigene Stellungnahme vorzubeugen. Wenn wir dies jedoch unterliessen, so geschah es aus dem Grunde, um uns nicht von Herrn E. W. den Vorwurf zuzuziehen, wir begreifen ihn zu schulmeistern; dann aber auch, um den Davoser Kurortsinteressenten Gelegenheit zu geben, den Einsender selbst heimzuschicken. Das Wort von den «Todeskandidaten», obwohl im Hinblick auf die Tendenz des ganzen Artikels nicht allzu tragisch zu nehmen, ist dennoch ein bedauerlicher Irrtum, wie er in der Hitze der Polemik gelegentlich jedem zustoßen mag. Auch Herr Dr. Wüest begeht einen Irrtum, wenn er unser Blatt als «Werbeorgan» betitelt. Eine solche Bezeichnung kommt uns nimmermehr zu! Die Hotel-Revue wird in Kreisen der Fremdenwelt wenig gelesen, sie richtet sich vorwiegend an die Hoteliers selbst, ist also ein Fach-, aber kein Werbeblatt. Deshalb der Entgegnung des Hrn. E. W. nicht die Tragweite eines unheilbaren Schlags gegen die Interessen von Davos zukommt, denn da unser Organ dem Reisepublikum kaum zu Gesichte gelangt, kann der Schaden so gross nicht sein!

Immerhin wird aber der Zwischenfall, der uns den temperamentovollen Protest eingetragen hat, von niemand mehr bedauert, als von uns und unserem Korrespondenten, der seine Ausführungen durchaus bona fide zu Papier brachte, ohne Absicht, irgendwie zu kränken.

Die Zumutungen gewisser Autotouristen.

(K.-Korr.)

In jüngster Zeit ist verschiedentlich bereits auf gewisse Uebergriffe hingewiesen worden, deren die Pariser Gesellschaft «Touring-Chauffeurs» sich schuldig machte. Dass diese Pariser Gesellschaft mit ihren unberechtigten Anforderungen nicht allein steht, geht auch aus neueren Mitteilungen hervor. Die «Schw. Hotel-Revue» widmet diesen Auswüchsen in ihrer Nr. 26 ein besonderes Kapitel. Demnach beschränken sich diese ignoblen Gepflogenheiten nicht bloss auf die Franzosen, auch Reichsdeutsche leisten in ihren Zumutungen das Menschenmögliche.

Der Klubschinderhandel muss eine Zeit lang ganz üppig gedeihen sein, so dass es selbst dem gutmütigsten Hotelier einfach zu bunt wurde. Das liess sich erwarten, dass gewisse Automobilisten um der entgegenkommenden Art der Hoteliers willen, diese zu Dingen missbrauchen würden, welche der gesunden Denkart im Hotelgewerbe ins Gesicht schlugen.

Jeder Hotelier freut sich natürlich seiner Arrivées, seien diese nun zu Fuss, oder von Roßschwänzen oder Benzindüfeln begleitet. Das versteht sich ohne weiteres, denn es gehört zum Hotelgache. Der Fremde mag reisen, wie es ihm behagt, immerhin aber wird ihm seine Erziehung vor ungerechten Forderungen bewahren. Seit Jahrtausenden wird zu Fuss, per Fuhrwerk oder beritten gereist, aber wir haben nie gehört, sogar bei ganz einfachen Verhältnissen auf dem Lande nicht, dass irgend zu einer Zeit irgendwo im Lande einem Hotelier oder Wirt die Grathaltung von Fuhrwerken mit ihrer Mannschaft zugemutet worden wäre. Solche indelicate Dinge mussten dem XX. Jahrhundert vorbehalten bleiben!

Die Bevorzugung einzelner Gesellschaftsklassen hinsichtlich der Hotelpreise ist überhaupt ein Unding. Wie ausserordentlich verschieden sind doch die Fremden in ihren Ansprüchen! Je besser erzogen, je mehr wahrhaftig gebildet an Geist, Herz und Gemüt der Mensch ist, desto weniger stellt er Ansprüche an Leben, also auch ans Hotel! ... Eine feine Delikatesse hält den Weisen vor den Ambitionen der grossen Menge zurück, die in Vielen Werte erblickt, wo — keine sind. Wer sich an diese Zurückhaltung gewöhnt, wird bald empfinden, ein wie unendlich wertvolles Geschenk er in seiner Genügsamkeit gefunden hat. Nicht dass er ein Verächter des Komfort und wirklicher Annehmlichkeit ist. Wo sich diese Dinge finden, wird er sie im Gegenteil mit Dank geniessen, wo sie aber nicht vorhanden sind, wird er sie auch nicht vermessen. Der beste Freund des Menschen ist eine schöne Portion Gelassenheit und ihr zur Seite wandeln wir doppelt so leicht durchs Leben als ohne sie. Sie muss aber erworben sein, und das ist bei der Verschiedenheit der Charaktere oft nicht so leicht!

Nach dieser — immerhin nicht überflüssigen — Abschweifung komme ich auf mein Thema zurück.

Es gibt ja zweifellos Berufe, denen der Hotelier ausnahmsweise Entgegenkommen erweist, weil sie — an keine Jahreszeit gebunden — periodisch seine regelmässigen Gäste sind. Hier rechtfertigt sich in hohem Masse die Rücksicht, die man dem Stand entgegenbringt. Es ist eine anscheinend treue Klientele, die uns hier vor Augen tritt. Der Geschäftreisende ist zugleich eine starke werbende Kraft für das Hotel, wo er abzustiegen pflegt und das ihn befriedigt. Ich weiss zwar wohl, dass es in der Gilde auch ganz «kuriose Heilige» gibt, wie unter allen übrigen Berufsarten auch, aber es sind doch glücklicherweise die Ausnahmen. Wer geschäftlich im Automobil reist, wird dem Hotelier nicht zumuten, sein Fuhrwerk samt Chauffeur gratis zu logieren und diesen gratis zu verpflegen. Die Leute haben zuviel Lebenserfahrung, als dass sie so schroffe Forderungen stellten. Desto angenehmer sind sie enttäuscht von der Aufmerksamkeit, die ihnen in den meisten Fällen zuteil wird und dem Hotelier ist es aus verschiedenen Gründen auch sein Schaden nicht. Da wo das Reisen Berufssache ist, stellt sich mit der Zeit eben jene so kostbare Gelassenheit ein, von der ich eben sprach. Das Reisen muss erlernt sein, muss anverwoben werden. Darum sind auch diejenigen Hoteliers am glücklichsten, die vorwiegend von Geschäftreisenden besucht werden. Duldams, anspruchslos, bescheiden sind die Zugaben, welche den meisten dieser Reisenden eignen. Sie schlafen oft wochenlang nicht im gleichen Bett, essen nicht aus gleicher Küche und sind eben gerade darum nicht so wählerisch.

Auch den regelmässigen Touristen gewöhnlicher Ordnung wird es niemals einfallen, eine besondere Behandlung oder Bevorzugung im Hotel zu beanspruchen. So bleibt uns also nur noch über jene Automobilisten zu reden übrig, die glauben, sie allein machen den Verkehr. Das muss unter allen Umständen keine sehr grosse Zahl sein. Mit ihren übertriebenen Ansprüchen imponieren sie niemand mehr! Viele hoch respektable Herrschaften, die im Automobil reisen, haben mit jenen Auswüchsen nichts gemein und es muss sie ganz besonders schmerzen, wenn sie etwa mit ihnen in einen Tiegel geworfen werden.

Die Hotellerie ist es sich selber schuldig, dass sie sich kooperativ und in demonstrativer Weise an die Öffentlichkeit wendet, um ihr zu erklären: «Es liegt uns daran, unsere Klientele wissen zu lassen, dass sie uns mit bespannten Fuhrwerken wie auch mit Automobilen jederzeit willkommen ist. Wir wenden uns an sie, als den gesitteten Teil der Reisebevölkerung, denen Unbilligkeiten gegenüber dem Hotelier ferne liegen.»

Jenen insolenten Automobilklubben aber, gleichviel welcher Nationalität, die glauben, aus der Haut des Hoteliers Riemen schneiden zu können, soll in unzweideutiger Weise zu erkennen gegeben werden, dass sie sich an total unrichtiger Adresse befinden, wenn sie glauben, selbst ihre Konditionen vorschreiben zu können. Die gute Hotellerie hat es nicht nötig, sich ihre Preise diktieren zu lassen, das tut im übrigen auch niemand von andern Gewerbetreibenden. Ein Stück Würdigung der Standeshierarchie liegt in diesen Dingen enthalten. Es ist dringend notwendig, dass die Hoteliers sich streng bewusst bleiben, um auch fernerhin Herr im eigenen Hause zu sein! ... Wenn das so weiter geht, so wären die Konsequenzen nicht auszudenken, da sie ohnehin zu weit führen müssten.

Was für die Hotellerie von Wesenheit ist, das sind die angewohnten Verpflichtungen, für das Wohl der Gäste nur das Beste gut genug zu finden, tadelloso Bewirtung, Verpflegung, Herberge und sonstige Annehmlichkeiten jeder Art, soweit das nur möglich ist. Jedes gute Haus auflegt sich diese strengen Konditionen selbst. Sie sind bei der zahlreichen Konkurrenz in aller Welt übrigens von selbst gegeben. Es wäre in der Tat auch tief bedauerlich, wenn die Hotelier-Vereinigungen, die jetzt überall auf dem bekannten Erdball vertreten sind, von ihrer Solidarität nicht besseren Gebrauch zu machen wüssten, als durch ein Nachgeben in derart fundamentalen Fragen. Wer schliesslich reisen will, muss sich eben den Gesetzen des Anstandes, der guten Sitte, der Billigkeit überall unterwerfen: Auf der Eisenbahn, der Post, zu Schiff, in Berg und Tal, in Dorf und Stadt und damit natürlich auch sogar im Hotel!

Es sollte überhaupt im Hotelbetriebe gar nicht vorkommen, dass diese Vereinbarungen mit verschiedenen Organisationen Platz greifen. Der Stand erleidet dadurch immer Einbusse an seinem Ansehen. Wer ins Hotel kommt, ist willkommen. Unterturft er sich in einem guten Hause ohne weiteres den selbst üblichen Konditionen, so wird es sein Schaden nicht sein. Es ist nicht zu vergessen, dass es dem Auge eines gewandten, tüchtigen Hoteliers oder Direktors kaum entgehen kann, wenn eine grössere oder kleinere Reisegesellschaft sich als solche zu erkennen gibt. Schon im ureigensten Interesse des Hauses liegt es da, den Fremden nach jeder Richtung zum Bewusstsein zu bringen, daß sie flott behandelt sind, namentlich auch in bezug auf die Preise.

Nichts in der Welt muss so erlernt sein, wie das Reisen. Aber wie sind die meisten Touristen, seien sie zu Fuss, Gespann oder Automobil, doch so geplagt mit ihren selbstgewählten Qualereien über Nüchternung und Verpflegung! Nicht zu wissen, wo man des nächsten Abends schläft, wo man morgen dinieren wird, das ist das schöne, das freie, das herrliche Reisen. Frei wie der Vogel in der Luft! Auch der Hotelier sollte sich mehr auf diesen Standpunkt stellen, so würde er Touring-Chauffeurs & Comp. so unendlich kühl gegenüberstehen und jederzeit Herr der Situation bleiben. «Sich nicht einwickeln lassen!» sagt so überaus treffend im oben zitierten Artikel die «Schweizer Hotel-Revue». Das ist auch die feste Meinung des Schreibenden.

Ist die Saison gut, d. h. das Wetter schön, so werden sich für e. n. s. verschmupften Automobilisten wohl z. e. n. Fusstouristen finden, die ohne den hässlichen Markt ruhig ihr Zimmer beziehen und mit einem fröhlichen Rückblick auf den verlebten Reisetag frohgemut ihre Zigarre am Abend anzünden. Ist aber das Wetter zum Reisen nicht einladend, nun so können auch zehn und mehr Automobilisten keine gute Saison mehr daraus machen.

Im übrigen ist zu sagen, dass das Heer derjenigen, die ohne Automobil reisen, doch immer unendlich grösser ist und es auch für später immer bleiben wird. Die unablässige Sorge für diese «Infanterie des Reiseverkehrs» lasse sich der Hotelier angelegen sein, so wird er zweifellos gut fahren, weil sie die erdrückende Mehrheit ist.

Von Automobilisten-Zumutungen aber lasse sich keiner verblüffen. Gemessen und geraden Weges trete er ihnen entgegen. Damit sei keineswegs etwa gemeint, dass er einen charmanteren und wohl erzogenen Automobilisten nicht mit der nötigen und gewinnenden Höflichkeit empfangt!

Die gegenwärtigen Kriegzeiten haben in den Reiseverkehr zwar eine schwere Bresche gelegt. Unter allen Berufen hat der Stand der Hoteliers am meisten unter dieser Ungunst zu leiden. Speziell bei uns in der Schweiz rassel schon längst keine Luxusautomobile mehr umher. Es war ein dringendes Gebot der Behörden, der drohenden Benzinverschwendung ein Ziel zu setzen durch das bekannte Verbot

des Zirkulierens. Diese Zeitumstände werden in hohem Masse die Einführung der elektrischen Automobile propagieren, deren Zirkulation mit Recht freigegeben ist. Eine grosse Zukunft steht, namentlich nach Kriegsbeendigung, diesem uns so sympathischen Fahrzeug offen. Es steht zu erwarten, dass die Schär der damit Reisenden auch nach Analogie der diesem Vehikel eigenen Rücksichtnahme mit Bezug auf Geruch-, Staub- und Geräuschlosigkeit die Rücksichtslosigkeit gewisser Bezirksritter nicht zur Nachahmung empfehlen, namentlich hinsichtlich ihrer Beharrlichkeiten gegenüber dem Stande der Hoteliers.



Technische Rundschau

(Nachdruck verboten.)

Der Kürbis.

Die ihres Fruchtfließes wegen bei uns gezeigten Kürbissorten haben ihre Heimat in Amerika und sind infolgedessen auch erst nach dessen Entdeckung, wohl zuerst von den Spaniern, nach Europa eingeführt worden. Allerdings waren der Flaschen- und der Schwammkürbis, die beide aus Indien stammen, im südlichen Europa schon länger bekannt, spielten aber als Nahrungsmittel nur eine ganz untergeordnete Rolle. Der ausgehöhlte Flaschenkürbis diente wie heute weniger kultivierten Völkern vielfach auch heute noch als Behälter zum Aufbewahren und Transportieren von Flüssigkeiten, während das reife Frucht entnommene Gefäßbündelnetz des Schwammkürbisses als Schwamm Verwendung findet und auch zu Schuhsohlen, Sattelunterlagen, Bilderrahmen, Taschen u. dergl. benutzt wird. Während der amerikanische Kürbis bereits zu Anfang des 16. Jahrhunderts im südlichen Europa angepflanzt wurde, kam er gegen Ende desselben auch nach nördlichen Himmelsstrichen und kriecht über die Bodenfläche, oder wohl als Zier- wie auch vornehmlich als Nahrungspflanze. Ist sie doch äusserst ergiebig und zählen die besseren Sorten in dieser Beziehung zu den ertragreichsten Pflanzen, sodass ihr Anbau äusserst lohnend wird.

Die Kürbisplanze ist gegen Frost sehr empfindlich, sodass sie in nördlichen Gegenden im Freien nicht mehr fortkommt. Sie ist einjährig und wird aus Samen gezeuget, die bei uns am besten in Blumenöpfen zum Keimen gebracht werden. Erst gegen Mitte oder Ende Mai, wenn keine Nachfröste mehr zu befürchten sind, werden sie in je 1 m Abstand in sonniger Lage in nahrhaftes, im vorigen Herbst gut gedüngtes, tief aufgelockertes Erdreich gepflanzt. Der hohle Pflanzentopf kriecht über den Boden fort, oder er klettert mit Hilfe von Ranken, mit denen er sich anklammert, an anderen Gegenständen empor und wird bis 10 m lang. Die grossen herzförmigen, 5—7lappigen Blätter, welche in Spiralreihen aus dem Stengel hervorragen, stellen sich stets nach dem auffallenden Licht ein. Die auf kurzen Stielen sitzenden kelchartigen Blüten treiben an den Blattwinkeln hervor. Sie sind von gelber Farbe und geschlechtlich geschieden. Die weiblichen Fruchtblätter enthalten den Stempel, die männlichen die Staubblätter. Die auf den gewachsenen Stäuben. Die Übertragung des Blütenstaubes von der männlichen auf die weibliche Blüte und somit die Befruchtung der letzteren erfolgt durch Vermittlung von Insekten, welche den Honig aus den triefartigen Blütenkelchen hervorholen und dabei den Blütenstaub von einer Blume zur andern mitnehmen.

Die Früchte sind von verschiedener Farbe, grün, weiss oder bunt. Auch in der Form und Grösse unterscheiden sie sich in weiten Grenzen. Während einzelne Sorten länglich, ei- oder birnenförmig sind, haben andere eine mehr kugelige oder auch flache Form. In der Grösse schwanken die Früchte von der normalen Kartoffel bis zum dicksten Kabiskopf. Zur Erzielung möglichst grosser Früchte lässt man die Pflanze nur so lang werden, dass höchstens 7—8 Früchte ansetzen können; auch sind alle Nebentriebe zu unterdrücken, damit der ganze Saft der Pflanze nur den Früchten zugute kommt. Aussergewöhnlich grosse Kürbisse kann man dadurch erhalten, dass man nur 1 oder 2 Früchte ansetzen lässt und die Pflanze gut pflegt. Es lassen sich dabei Früchte bis zu 100 kg Gewicht erzielen.

Die Verwendung der Kürbisse ist eine sehr vielseitige. Im südlichen Europa bildet dieselben ein beliebtes Nahrungsmittel, das roh oder gekocht zum Brot gegessen wird. In Italien wird die Frucht eingesäuert und in England gebacken gegessen. Auch in Deutschland bildet das Fruchtfleisch eine gern gesene Bereicherung des Speisezettels. Dasselbe wird als Salat, Gemüse, Klösse und Suppe zubereitet. Mit Zwiebeln, Meerrettig, Kapern, Dill und anderem Gewürz ähnlich wie Gurken eingebackt, lassen sich die Kürbisse für den Winter aufbewahren und bilden eine beliebte Beigabe zu Suppenfleisch und Braten. Auch mit Zucker eingebackt, liefern sie eine pikante Zuspitze zu den verschiedensten Kartoffel-, Gemüse- und Fleischgerichten. — Die Samenkerne der Kürbisse werden ebenfalls von vielen gern gegessen, und zwar sowohl roh als gekocht und in der Asche oder auf der Ofenplatte gebraten. Zu Mehl gemahlen werden sie dem Brot zugesetzt oder zum Kuchenbacken benutzt. Auch viele Vögel und andere Tiere sind Liebhaber der Kürbiskerne. Der Oelmüller zerquetscht dieselben und gewinnt aus ihnen ein feines Speisöl.

In grösseren Mengen landwirtschaftlich angepflanzt, hat sich der Kürbis auch als Futterbeigabe zur Stallfütterung für die Haustiere bewährt, und liefert namentlich ein vorzügliches Mastfutter für Schweine. Weniger einnehmend gestaltete sich dagegen die mehrfach versuchte Verarbeitung der Früchte auf Branntwein und Zucker.



Kleine Chronik.

Ilanz. Das Hotel Bahnhof ist durch Kauf an Herrn Joh. Seglias-Appagau übergegangen.

Adelboden. Die Firma H. Homberger-Gersler, Sportplatz Waldpark und Schöneck, ist in Konkurs geraten.

Bern. Eine Feuersbrunst zerstörte in der Nacht des 27. Oktober den bekannten Gasthof zum Bären in Zollikofen.

Zwieselmin. Die hiesigen Hoteliers haben beschlossen, ihre Etablissements trotz der wirtschaftlichen Krise während des Winters offen zu halten.

Grindelwald. Die Generalversammlung des Kur- und Verkehrsvereins Grindelwald hat bei «Ober-Volksblatt» beschlossen, für die kommende Winteraison trotz der kritischen Lage eine bescheidene Reklame im Ausland zu machen. Man hofft, doch noch einige Hotels für diesen Winter in Betrieb setzen zu können.

New-York. Am 14. Oktober fiel in New-York Herr Gustav Baumann, Präsident der Beau-Site-Hotel Company und Besitzer des Biltmore Hotel, vom zwanzigsten Stockwerk auf die Strasse. Er war sofort tot. Herr Baumann ist 1853 geboren und stammte aus St. Gallen. Er war einer der besten New-Yorker Hoteliers.

Sierre. Die Rechnung der Société générale d'Hôtels für das Betriebsjahr 1913/14 ergab einen Verlust von 25,892 Fr. gegenüber einem Gewinn von 7054 Fr. in 1912/13 und 11,500 Fr. in 1911/12. Der Zinsdienst erforderte 36,302 Fr. (im Vorjahr 35,885 Fr.). Das Aktienkapital (750,000 Fr.) bleibt, wie bisher, ohne Verzinsung.

Leyssin. Das Rechnungsergebnis der Société anonyme du Sanatorium «Les Chamois» für 1913/1914 war ein sehr befriedigendes. Mit Rücksicht auf die politischen Ereignisse und deren allfällige Folgen beschloss die Aktionärversammlung nach dem Antrag des Verwaltungsrates den Gewinnssaldo den Reserven zuzuwenden, so dass das Aktienkapital, wie im Vorjahr, auch diesmal noch ohne Verzinsung bleibt.

Berlin. Die Kolberger Hotel-A.-G. zu Berlin, eine Gründung von Fritz Eberbach, sieht sich in der letzten Sitzung eingehend mit der durch den Krieg hervorgerufenen Notlage der badischen Hotelindustrie. Der Vertreter der Hotelbesitzer in Baden-Baden legte die Lage der Beteiligten namentlich in Bade- und Sommererholungsplätzen ausführlich dar und bezog sich auf die Abhilfe als dringend notwendig. Die Handelskammer Karlsruhe beschloss darauf, den übrigen badischen Handelskammern eine zu dieser Frage gemeinsam abzugebende Erklärung vorzuschlagen.

Notlage der badischen Hotelindustrie. Die Handelskammer Karlsruhe beschloss in ihrer letzten Sitzung eingehend mit der durch den Krieg hervorgerufenen Notlage der badischen Hotelindustrie. Der Vertreter der Hotelbesitzer in Baden-Baden legte die Lage der Beteiligten namentlich in Bade- und Sommererholungsplätzen ausführlich dar und bezog sich auf die Abhilfe als dringend notwendig. Die Handelskammer Karlsruhe beschloss darauf, den übrigen badischen Handelskammern eine zu dieser Frage gemeinsam abzugebende Erklärung vorzuschlagen.

St. Moritz. Die Aktiengesellschaft Grand Hotel Engadiner Kulm vorm. Badengasthof in St. Moritz kündet ihr 4%iges Hypothekendarlehen von 2 Mill. von 1904 zur Rückzahlung auf 30. April 1915. Zum Ersatze dieses Anleihe und zwecks Beschaffung weiterer Mittel wird sodann, gemäss Beschluss der Generalversammlung vom 11. Juni 1914, ein neues 5%iges Partial-Anleihen von 3 Mill. Franken mit erster Hypothek auf dem Grand Hotel Engadiner Kulm in St. Moritz im Schatzungswerte von Franken 6,688,717 auszugeben. Das neue Anleihen ist fest bis 31. Oktober 1924 und dann gegenständig auf 6 Monate kündbar. Der Inhabers der Partialien des gekündeten Anleihe wird nun die Konversion ihrer Titel in solche des neuen Anleihe zu pari und mit Genuss des erhöhten Zinsfusses ab 31. Oktober a. c. offeriert.

Montreux. Société des Hôtels National et Cypre. Nous avons indiqué dans notre dernier rapport les résultats généraux de l'exercice 1913/14 et sommes aujourd'hui en mesure de les compléter. Le solde actif du compte de Profits et Pertes de 550,964 fr. y compris 43,316 fr. reporté à nouveau, sera réparti comme suit: sur immeubles 109,316 fr.; sur le mobilier, 58,607 fr.; dividende de 5% (8% l'exercice précédent), 150,000 fr.; tantièmes, 28,501 fr.; à la réserve, 47,502 fr.; report à nouveau, 157,036 fr. Si les propositions du Conseil sont votées, le bilan d'entrée du nouvel exercice se présentera comme suit:

Caisse	Fr. 1,643
Immeubles	> 10,822,313
Mobilier	> 1,894,979
Disponibilités en Banque et débiteurs	> 540,637
Provisions de cave et de ménage	> 110,217
Titres	> 1,000
	Fr. 13,370,789

Au passif:	
Fonds social	Fr. 3,000,000
Emprunts par obligat. hypothécaires	> 8,200,000
Emprunt garanti p. garantie de dams	> 550,000
Fonds de réserve disponible	> 384,931
Reserve des amortissements	> 315,000
Reserve des dividendes	> 75,000
Fonds d'assurances	> 175,000
Créanciers divers	> 322,327
Dividende	> 150,535
Tantièmes	> 28,501
Loyers	> 1,734
Rate d'intérêts	> 10,725
Profits et Pertes, solde reporté à nouv.	> 157,036
	Fr. 13,370,789



Fremdenfrequenz.

Zürich. Fremdenfrequenz in den Hotels und Pensionen pro Monat Oktober 1914: Schweiz 7088, Deutschland 383, Österreich-Ungarn inkl. Liechtenstein 496, Italien 616, Frankreich 406, Spanien und Portugal 65, Belgien, Luxemburg und Holland 90, Grossbritannien 198, Dänemark 14, Schweden und Norwegen 26, Russland 247, übrige europäische Staaten 155, Nordamerika 167, übrige ausseruropäische Länder 211. Total 10,162.

ANNONCEN - EXPEDITION RUDOLF MOSSE ZURICH

**Alleinige Konzessionärin
des in- u. ausländischen
Propagandadienstes des
Schweizer Hotelier-
Vereins**

Mit Kostenanschlägen, Annoncen-Entwürfen, Zeitungskatalogen usw. stehen wir jederzeit gern zu Diensten.

Beratung u. Vertretung für Betreibungsstundungen

(Bl. 348 g.)

Telephon No. 5008.

Sanierungen für Hoteliers etc.

Allgemeine Treuhand- und Revisions-Gesellschaft, Basel. Gerbergasse No. 30.

Privat-Heilanstalt „Friedheim“, Zihlschlacht

Eisenbahnstationen: Bischofszell und Amriswil (Kanton Thurgau), in naturschöner Lage, mit grossen Parkanlagen, für **Nerven- und Gemütskranke, sowie Entwöhnungskuren**
Morphinisten inbegriffen. — Sorgfältige Pflege und Beaufsichtigung. — Gegründet 1891. — Zwei Aerzte. Vollständig alkoholfreie Diät.
Besitzer und Leiter: Dr. Krugenhölzl.

„KING GEORGE IV“ Scotch Whisky.



The Distillers Company Ltd.
EDINBURGH

Zu haben in allen einschlägigen Geschäften
oder im General-Dépôt 104 Ausstellungstrasse, Zürich.
Telephon Nr. 8991. (177)

Bayrischen Meerrettig

beziehen Sie am besten und billigsten
vom einzigen Spezial-Geschäft der Schweiz:
J. Steidel, Zürich V, Josephstrasse 158.

Heutiger Preis für extra grosse Ware 80—95 Fr. per 100 Stück.
Prompter Versand nach auswärtig, von 25 Stück ab, per
Nachnahme oder Voreinbezahlung auf mein Postcheck-
Konto VIII 8890. Telephon 6952. (1508)

Concert-Café

in Berlin an verkehrreichster Lage der Friedrich-
strasse, das vor 2 Jahren neu gebaut und elegant
eingerichtet ist, soll sofort oder Anfang 1915 vermietet
werden. Da der Pächter im Felde ist, wird die bis-
herige Miete um 30 % ermässigt. Der Umsatz in den
letzten Jahren betrug zirka in Bier 89,000 Mk., in
Kaffee 98,000 Mk., in diversen anderen Getränken
14,000 Mk., Küche 32,000 Mk., Einnahmen aus Zigarren,
Garderobe, Toilette etc. 32,000 Mk., zusammen über
250,000 Mk. Offerten mit Angabe einer Kautions unter
J. A. 15750 an Rudolf Mosse, Berlin SW.

Kalterer u. Kalterer Seeweine 1913 und 1914

garantiert echt, liefert zu kulantesten Bedingungen
franko verzollt ab Station Zürich die äteste,
erstklassige Weinhandlung aus Tirol. Bemuster-
ung besorgt sofort der Vertreter. (1507)
Anfragen unter Chiffre Z. E. 6455 befördert
die Annoncen-Expedition Rudolf Mosse, Zürich.



J. BOLLINGER

Dry Extra-Quality



Extra-Quality Brut 106

Ay-Champagne

Die Qualitäts-Mark.

Die Marke der Sportmen

Représentant général: W. H. Eichenhorst, 72 Bahnhofstrasse, Zürich.

Kleine Anzeigen

d. h. Anzeigen, die das tägliche Leben betreffen, wie: Kauf- und Verkauf,
Pacht, Miete, Personal, Kapitalgeschäfte und -angebote erzielen nur dann

große Wirkung

wenn sie sachgemäß abgefasst und zweckentsprechend ausgestaltet sind, wenn
die Auswahl der zu benutzenden Zeitungen auf Grund sachmässiger Er-
fahrung getroffen wird. Alle diese Bedingungen werden erfüllt ohne irgend-
welche Preiserhöhung, ferner wird eine wesentliche Vereinfachung, Zeit-
und Arbeitsersparnis erzielt durch Übertragung derartiger Aufträge an die

Annoncen-Expedition Rudolf Mosse

Zürich
Limmatquai 34, Telephon 660
Basel
Neufchâtelstrasse 50, Telephon 2164

Gewächshaus

an der schweizerischen
Landesaussstellung mit
dem ersten Preis be-
achtet wäre, (1490)
billig zu verkaufen.
Anfragen erbeten unter
Chiffre O. F. 4149 an
Orell Füssli-Annon-
cen, Zürich.

Gesucht

gut erhaltene
Rippenheizelemente
samt Anschluss-Apparaten für
elektrische Heizung.
Die Schaltapparate sollen den
Vorschriften des schweizer.
elektrotechnischen Vereins
entsprechen. Drehstrom 600
oder 190 Volt, 50 Perioden.
Offerten mit Preisangabe
und Bezeichnung des Fabrik-
kates unter Chiffre Z. H. 6408
an die Annoncen-Expedition
Rudolf Mosse, Zürich. (1508)

Für gut eingeführtes,
rentables Geschäft an der
italienischen Riviera wird
ein tücht. Fachmann als

Teilhaber und Direktor

gesucht. Einlage 30 bis
50 Mille erwünscht.
Näheres durch Chiffre
B875 Z postlagernd, Celerina.

Geflügelverkauf

bis 23. November! (Argovialutter zu
Normal-Preisen stets vorrätig.) Nach-
nahme, mindestens 6 Stück. Jung-
hühner Fr. 1.50, Mittelhühner Fr. 1.75,
Bollinger Fr. 2.25, Gansstücker Fr.
2.85, Legehennen Fr. 3.70. Garantie.
Zurücknahme. Paul Stähelin,
Aarau. (1467)

Das selbsttätige Waschmittel heisst

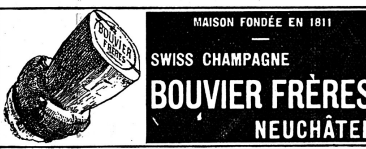
Persil
Der grosse Erfolg!

Henco Henkel's Bleich-Soda

DORNER & Co BASEL.



CALCULS DE RENDEMENT
et 'exposés d'hôtels pour faciliter des emprunts
hypothécaires ou toutes autres
opérations financières.
HOTELS
expertises et évaluations
d'hôtels à vendre, à louer ou à être
transformés en Sociétés par actions.
OTTO AMSLER, EXPERT D'HOTELS



Directeur.

Hôtelier suisse, avec d'excellentes références,
cherche situation pendant l'hiver. Prétentions modestes.
Offres sous chiffre Z. D. 6329 à l'Agence de
publicité Rudolf Mosse, Zürich. Mg. (1496)

Geliebte Frau, wir
sind dir immer gesund!
haben dir dann gar ein
Wundermittel gefunden?
Ja!
Mein Sohn hat mit
Johann mit dem
Eisessig Ambrosia, das
einzig wirkungsvolle Mittel ist.
Ernst Hürlimann, Wädenswil.
Schweizer. Landesaussstellung Bern 1914:
Goldene Medaille.

**Porzellanfabrik
Fraureuth A.G.** Gegr.
1865
Spezialitäten:
Hotel-Geschirre,
Tafel- und Kaffee-Service.
Liefer. d. grösst. Werften u. Schiffahrts-Ges. d. Welt. (1007)

**NEUCHÂTEL
CHÂTENAY**
Fondé 1796
HORS CONCOURS — MEMBRE DU JURY
Berne 1914

Lieferanten von Getränken

**Bierbrauerei
FALKEN
Schaffhausen.**
Wir empfehlen unsere, nach
Münchener- und Pilsener Art
gebräuten dunklen und hellen
Biere in Flaschen und in Flaschen.

**J. JAUCH, Weinhandlung
ALTDORF (Uri).**
Spezialhaus für ff. Piemontese-Tafel-
weine, Asti, Brachetto, Nebiolo, Chianti.

Eberhard & Cie.
Weinhandlung, Neuenstadt
empfehlen ihre Spezialitäten in prima
Neuenburger (Cave de l'Hôpital Pour-
tail) und Waadtlandweinen, sowie
alle französischen Rotweine. 203
Bern 1914: Goldene Medaille.

LENDI & Cie.
St. Gallen und Chur.
Feinste Veltliner Weine
alte Sassella
Tirol Spezial Weine
Lagrein Kreutzer, St. Magdalener.

NOBLESSE
der beste Wermouth-Wein.
Clavagna & Co., Turin und Genf.

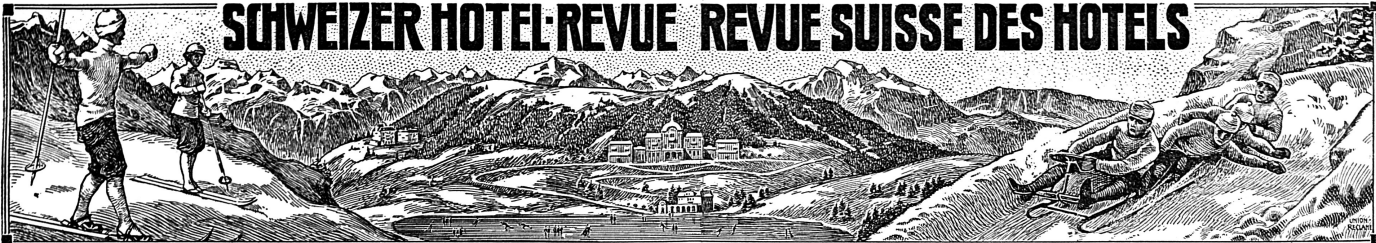
**NEUCHÂTEL
PERRIER**
SAINT-BLAISE
HORS CONCOURS
MEMBRE DU JURY
BERNE 1914.
(1348)

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

Moderne
Kälteanlagen
mit Eisbetrieb,
mit Solezirkula-
tion, mit Ma-
schinenbetrieb
nach dem tausend-
fach bewährten Auf-
sehen erregendem
Das Geheimnis unserer riesigen Erfolge
Sämtliche Verfahren
moderner Eis- und
Kälteerzeugung nach
den neuesten techn.
Erfahrungsschätzen //

Fram-Verfahren
(73)
Burmeister & Weiss G. Bilger & Co.
G. m. b. H.
Strassburg i. E. Frankfurt a. Main. Berlin
Paris. Wien. London

Schweizerische Aktien-Gesellschaft
Bamberger, Leroi & Co., Zürich
Fabrik sanitärer Wasserleitungsartikel
Badewannen, W. C., Waschtische, Urinals,
Bidets etc.; Spezial-Modelle für Hotels.
(243)



Hospes 1914.

Une heureuse nouvelle qui ne manquera pas, sans aucun doute, de remplir notre cercle de lecteurs d'une joyeuse fierté et de satisfaction, nous a été communiquée récemment de l'exposition nationale. La Société coopérative «Hospes 1914» a reçu du jury de l'exposition le **Grand Prix de l'Exposition**, soit la plus grande récompense qui pouvait être accordée. Les motifs de cette honorable distinction ne sont pas encore parvenus par écrit à notre connaissance; mais tous ceux qui eurent l'occasion de visiter le pavillon «Hospes», même superficiellement, devront avouer qu'une semblable distinction était justifiée par la brillante organisation de la section. La Société Suisse des Hôteliers, la Société Suisse des Cafetiers et l'Union Suisse des Sociétés de Développement avaient en réalité créé dans l'hôtel modèle de l'exposition nationale une petite œuvre merveilleuse qui attirait sur elle pendant toute la durée de l'exposition les yeux des visiteurs et qui fut désignée, par la presse suisse comme par la presse étrangère, comme un ornement de l'exposition. Le bâtiment lui-même, construit en style rococo, simple et plaisant, fut considéré généralement comme un agréable changement de la direction du goût qui s'est documentée pendant les deux dernières décades dans la construction des grands palais hôteliers et qui souvent donna lieu à de nombreuses attaques sur le style employé dans la construction des hôtels. A côté de cela, l'agencement bien compris de la magnifique salle à manger avec ses décors choisis éveillaient davantage encore la satisfaction et l'arrangement tout plein de bon goût des chambres de maîtres avec leur confort moderne, leur sobre élégance faisait les délices des connaissances pendant que les accessoires techniques qui étaient exposés à «Hospes» les forçaient pour ainsi dire à l'admiration. Les travaux «positifs» aussi, les expositions culinaires comme les vins choisis de nos meilleurs crus nationaux, montrèrent l'hôtellerie d'aujourd'hui à la hauteur de sa tâche. Dans l'exposition rétrospective, qui représentait le développement de l'art de la demeure depuis cent ans, le curieux désireux d'apprendre trouvait la matière et le stimulant pour l'enseignement instructif sur le perfectionnement de l'habitation humaine pendant que l'amateur d'économie politique trouvait à sa disposition, dans la section statistique, des matériaux excellents pour des études approfondies sur l'importance économique du tourisme et de l'hôtellerie.

Bref, «Hospes» était la manifestation d'une industrie hautement développée, énergiquement organisée, ayant confiance en elle-même et comme telle capable de réfuter bien des critiques jalouses ou faites à la légère sur le tourisme. Et quoique, par suite de la malheureuse guerre mondiale, de belles fleurs aient été brisées sans pitié sur l'arbre de l'industrie hôtelière, les mérites de «Hospes» n'en sont pas amoindris. On est plutôt en droit d'espérer que justement la réclame de cette exposition, qui fera sentir ses effets plus tard, contribuera beaucoup à procurer à notre pays de tourisme de nouveaux amis et des partisans, c'est pourquoi on n'a pas besoin de douter pour l'avenir de notre trafic de voyageurs. Si l'influence momentanée de notre exposition ne correspond peut-être pas complètement aux sacrifices consentis pour cela et que spécialement le rendement du pavillon des hôtels au point de vue proprement économique reste derrière les espérances, il ne faut pas oublier que le poids principal a été mis dès le début sur le résultat moral. Et cet effet a été atteint sans aucun doute!

Et maintenant, l'exposition nationale a fermé ses portes pour toujours le 2 novembre. De toute la Suisse, des représentants de l'industrie, des métiers et de la presse étaient accourus pour assister à la fête finale qui prit la forme d'un acte patriotique digne. A la séance de clôture des comités et des sections de groupes, qui fut très fréquentée, Monsieur le directeur général Locher prit la parole pour faire un aperçu rétrospectif d'orientation sur l'exposition et ses résultats. En ce faisant, il constata avant tout que, grâce au grand travail des comités et grâce à la collaboration de l'industrie suisse, des métiers, des arts, de la science et de l'agriculture, l'exposition avait superbement réussi, sa valeur ayant été reconnue de tout le monde. Le chiffre prévu de visiteurs, soit 3 millions, a été atteint malgré le grand déficit du mois d'août. Les cartes de longue durée spécialement donnèrent un résultat surprenant. Alors qu'à l'exposition de Genève, ces cartes n'avaient rapporté que 211.000 frs., leur rendement s'éleva, à Berne,

à 600.000 francs. Les recettes de cartes journalières furent de frs. 1.500.000, si bien que l'exposition peut faire face à tous ses engagements à l'exception du capital de garantie.

A la modeste fête de clôture au restaurant Studerstein le président du comité de direction, Mr. le Conseiller d'Etat Moser, fit mention du travail accompli en commun qui commença si plein de promesses jusqu'à ce que le début de la guerre mondiale vint détruire toutes les espérances. Cependant, contre toute attente, l'exposition se releva promptement et sut, malgré les bruits de la guerre, captiver encore l'intérêt de chacun. Sans la guerre, un succès financier nous était assuré, toutefois on peut garder l'espérance que la semence jetée portera quand-même de bons fruits.

Monsieur le Conseiller fédéral Schulthess, président d'honneur de l'exposition nationale, remercia ensuite, au nom du Conseil fédéral et du peuple, tous ceux qui avaient rendu des services à l'entreprise, en première ligne les exposants qui donnèrent ce qu'ils avaient de mieux pour rendre l'œuvre plus brillante. Grâce à l'exposition on pût se rendre compte que nos industries et nos métiers ont atteint aujourd'hui un degré de développement qui les rend capables d'entrer sur le marché mondial en concurrence avec les industries et les métiers des autres pays. Pour cette raison, notre peuple n'a pas besoin, malgré l'horrible guerre qui se déroule actuellement autour de nous, de regarder avec pessimisme dans l'avenir. Au contraire, les Suisses doivent lever haut la tête, confiants dans la force et dans l'unité de notre peuple qui justement à l'exposition nationale est apparue si clairement en renforçant en nous la conviction que nous aussi avons droit à notre place au soleil. Mais nous avons besoin à l'avenir d'une activité économique encore plus grande que celle d'aujourd'hui, aussi la Suisse doit-elle se préparer en ayant pleine confiance en sa propre force. L'heure présente met notre peuple à une rude épreuve, et la crise actuelle est la pierre de touche de notre démocratie. Nous devons donc être unis avant tout! Esprit de sacrifice de la part des classes aisées, confiance de la part de celles moins privilégiées, ce sont là deux vertus qui permettront à notre patrie de surmonter l'heure dangereuse. Ensuite, sa tâche sera de chercher noblement à réconcilier après la guerre les peuples, afin qu'ensemble ils puissent de nouveau travailler dans tous les domaines ouverts à l'activité humaine. L'orateur termine par un toast enthousiaste à la patrie, au canton et à la ville de Berne ainsi qu'au souvenir de l'exposition nationale.

Avec ce discours l'entreprise patriotique prit fin officiellement! Une vie animée régna encore pendant la soirée dans beaucoup de sections jusqu'à ce qu'un coup de minuit nous primes congé de toutes les merveilles et avec aussi de notre belle «Hospes».

* * *

La bonne réussite de l'exposition du tourisme, son organisation impeccable, sont en première ligne l'œuvre de la Société Suisse des Hôteliers, de la Société Suisse des Cafetiers et de l'Union Suisse des Sociétés de Développement qui financèrent l'entreprise par de grosses subventions. Les signataires privés de «parts» méritent aussi une reconnaissance spéciale et de même les hommes dirigeants de «Hospes» qui, par leur activité infatigable et leur travail désintéressé, firent de l'exposition hôtelière une attraction de la plus grande valeur.

Les nombreuses firmes qui, d'une façon tout à fait désintéressée, ont mis à notre disposition leurs produits et les objets de leur fabrication, ont aussi un grand mérite à la bonne réussite de notre exposition. En reconnaissance particulière de leurs services, le conseil d'administration de la société coopérative «Hospes» a décidé de publier la liste de leurs noms dans ce journal, ceci dans l'idée que les hôteliers sauront ne pas les oublier. En effet, la louable prévenance de toutes ces maisons qui ont aidé d'une façon prépondérante à assurer le bon succès de notre exposition, mérite d'être récompensé.

La liste de leurs noms ayant été publiée avec le texte allemand dans notre numéro 45 du 7 novembre, nous invitons nos membres à bien vouloir conserver ce numéro.



Notes du jour.

Chacun le sait, en ce qui concerne l'hôtellerie, la situation économique est profondément attristante. Et cela ne fait que commencer. Les débuts de la saison avaient cependant éveillé les espérances les plus justifiées et nombre d'hôteliers, que les mauvaises sai-

sons consécutives de ces dernières années avaient durement éprouvées, recommençaient à relever la tête.

La déclaration de guerre vint bouleverser toutes les espérances et l'immensité du conflit fit bientôt tomber tous les espoirs. Si encore les Anglais, qui forment le noyau de notre clientèle, avaient pu rester neutres, nos pertes auraient été moins grandes et le dommage moins irréparable, mais leur entrée en lice obligea au départ une quantité d'entre eux qui, depuis des années, considéraient la Suisse comme une seconde patrie et ne manquaient jamais d'y faire un séjour prolongé. Cette perte de nos plus fidèles clients mit le comble à notre misère. A cela vinrent s'ajouter de fâcheux bruits copieusement répandus sur notre manque d'approvisionnement, sur la disette, etc., qui soi-disant régnait dans notre pays. Des concurrents peu scrupuleux firent circuler ces bruits dans les contrées voisines et leur déloyale manœuvre retint dans une certaine mesure dans leurs foyers des gens qui, sans cela, seraient venus chez nous à la recherche d'un peu de tranquillité et qui, hâtons-nous de le dire, y auraient trouvé ce qu'ils cherchaient.

Sur la demande de notre Société nos Agents diplomatiques à l'étranger reçurent de notre Gouvernement l'ordre de protester contre ces faux bruits si nuisibles à l'industrie hôtelière. Leur intervention eut quelque succès, mais n'empêcha pas des concurrents jaloux de continuer à mener contre nous une sournoise campagne de dénigrement. La circulaire-reclame qui émane de la Société de développement de Rapallo et dont il est question dans le numéro 45 de l'*Hôtel-Revue* en est une preuve de plus. Il faut espérer toutefois que les grandes Sociétés nationales appartenant à la Fédération universelle des Sociétés d'Hôteliers sauront réagir contre ces tentations de concurrence déloyale et qu'elles demanderont à leurs affiliés de bien vouloir laisser de côté ce système de réclame qui n'est pas à l'honneur de ceux qui jugent à propos de l'employer, et qui n'est pas fait non plus pour faciliter à la Fédération son travail en commun pour l'étude des grandes questions qui sont à la base du tourisme international.

Nous aimons à croire qu'elles ne manqueront pas à ce devoir de confraternité afin qu'après la guerre les représentants de l'hôtellerie puissent, sans contrainte, fraterniser à nouveau comme par le passé.



Autorisations d'exportation.

A côté des questions d'ordre général comme celles qui ont trait à l'affluence plus ou moins grande de la clientèle de nos hôtels, il en est d'autres qui nous touchent également près. C'est le cas, par exemple, de toutes les questions qui traitent du renchérissement artificiel des denrées, de celles aussi qui analysent quels sont les moyens propres à lutter contre ce renchérissement.

L'hôtellerie étant un très gros consommateur de denrées alimentaires, il serait juste et raisonnable que, dans l'étude des questions précitées, ses intérêts légitimes soient toujours efficacement sauvegardés par ceux qui, disposant de pleins pouvoirs, peuvent d'un trait de plume faire monter ou descendre d'une façon parfois colossale le prix d'une denrée indispensable.

Avant que de citer aucun exemple ou de faire une dissertation quelconque sur le sujet dont nous voulons nous entretenir, nous conviendrons du fait que l'Etat, dans la mesure de son possible, doit sauvegarder indistinctement les intérêts de toutes les classes de la population. En ceci, chacun est bien d'accord et personne, dans ce libre pays, n'oserait ouvertement réclamer pour lui, au vu et au su de tous, des avantages qui nuiraient à son prochain. Cependant, derrière les coulisses, les choses paraissent se passer tout différemment et certains actes du Gouvernement, comme l'autorisation d'exporter des fromages et du fruit, ne paraissent pas avoir eu d'autre but que celui d'avantager la classe agricole et les exportateurs, au détriment malheureusement des autres classes de la population, à celui des consommateurs en tout premier lieu. Et c'est là une chose plus que profondément regrettable!

Si, en compensation de ces exportations, notre Gouvernement avait exigé des Gouvernements allemands, par exemple, ou français de nous fournir des pommes de terre pour une somme équivalente à celle du fromage exporté chez eux, nous n'aurions pas même eu l'idée de nous offusquer à la vue de notre production indigène prenant le chemin de

l'étranger. Mais tel n'a pas été le cas! Aussi, aujourd'hui, la France ne nous livre pas de pommes de terre et l'Allemagne, quoique disposant d'une grande quantité de ces tubercules, a nettement refusé de nous en fournir. Nos fromages, eux, sont partis et ceux qui nous restent il nous faut les payer autant qu'à l'ordinaire. De la sorte, pas de baisse sur le fromage et renchérissement continu des pommes de terre.

Avec le fruit, il en a été de même. La récolte avait été excellente. Les consommateurs auraient pu s'approvisionner cet hiver à des prix passables, ce qui aurait fait le bonheur de bien des citoyens, la pomme bon marché étant un précieux appoint dans l'économie ménagère. Par contre, lorsqu'elle dépasse un certain prix, elle est un luxe. C'est le cas maintenant.

Nous pouvions avoir la pomme à bon marché; nous l'avions; la France, en outre, consentait à nous en fournir. A défaut de pommes de terre nous aurions donc pu manger des pommes d'arbres qui, cuites, sont un régal et crues, un dessert. On a sans doute pensé que c'est mauvais pour le peuple d'avoir du dessert trop souvent; ça lui donne de mauvaises habitudes. Aussi, a-t-on vite autorisé l'exportation du fruit. A peine cette autorisation eut-elle été accordée qu'elle fut suivie d'une rafle générale. Résultat: hausse sensible des prix pour le consommateur suisse; autre résultat: voyant que nous avions grande abondance de biens, à ne savoir qu'en faire, puisque nous les exportions, les pays qui jusqu'ici avaient bien voulu assurer notre approvisionnement, nous ferment leurs portes à leur tour. Ce qui plus fort est, c'est que nous sommes obligés d'avouer qu'ils ont raison et qu'à leur place nous agirions comme eux.

Lorsque l'hiver sera là et que le peuple criera la faim, nous aurons encore le temps de réfléchir sur toutes ces choses. En l'attendant, nous perdons beaucoup de sympathies qu'il serait de notre intérêt de ne pas perdre, et tout autant d'argent.

Ce sont là des questions qui touchent de très près l'hôtellerie. A propos de pommes, citons encore, avant de terminer, un cas typique:

Un hôtelier passe au marché dans l'intention d'acheter des pommes; il en voit de superbes et demande le prix par cent kilos. Elles sont à vingt-cinq francs, lui répond la marchande.

— C'est bien, je les prends, fait l'hôtelier.

— C'est qu'elles sont vendues, monsieur, mais pour le prochain marché je puis vous amener la quantité que vous désirez.

— Alors, c'est bien, ma bonne dame, voici mon adresse, je compte sur vous.

Le marché suivant, point de pommes. L'hôtelier s'en va aux informations et apprend que l'exportation des pommes de France en Suisse a été interdite. Comme il lui faut des pommes absolument, il en achète d'autres moins belles qu'il doit payer quarante francs, au lieu de vingt-cinq. Vous voyez la différence! Quinze francs en deux jours! C'est joli! Et ce qu'il y a de plus malheureux, c'est qu'il n'y a pas que les hôteliers qui souffrent de ces différences de prix. Le bon peuple, notre peuple, en souffre aussi et cela à un moment où les conditions du marché du travail sont déjà suffisamment peu en sa faveur pour qu'on ne vienne pas lui aggraver encore, par de fausses mesures, la lutte qu'il doit soutenir pour son existence.

Il y a de ces choses qui vraiment désorientent l'opinion publique et sur lesquelles l'attention du Gouvernement devrait bien s'appesantir davantage. C'est aussi le cas pour les droits de douane sur les denrées alimentaires! Si jamais notre pays a connu une époque critique, c'est bien aujourd'hui. Le renchérissement de la vie, aggravé par le chômage et la réduction des salaires justifierait à tous les égards la suppression momentanée de ces droits. Mais rien! on les laisse subsister comme s'ils étaient aussi indispensables à la sauvegarde de notre neutralité que la présence de nos vaillants soldats à la frontière!...

Ce sont de ces choses qui déroutent l'imagination des simples citoyens. L. B.



Es ist eine bekannte Tatsache, dass beim gewaltsamen Zerschlagen von Glasgegenständen die abspringenden Glassplitter häufige und mitunter schwere Verletzungen verursachen. Am meisten macht sich das bei Eisenbahn-, Strassenbahn-, Automobil- und Wagenunfällen bemerkbar, bei welchen infolge der heftigen Erschütterungen die Splitter der zertrümmerten Fensterscheiben mit grosser Kraft weit umherfliegen. Es war deshalb

schon lange das Bestreben der Glastechnik und anderer Erfinder, ein bruchsticheres bzw. ein beim Brechen nicht splittierendes Glas zu erzeugen. Lange Zeit waren alle dahingehenden Versuche ergebnislos, bis man schliesslich darauf verfiel, Glas mit Drahtlagen zu verflechten. Dieses Drahtglas wird dadurch hergestellt, dass man Drahtgeflecht auf einen Giesstisch oder in Formen ausspannt und dann die flüssige Glasmasse zuhilfenimmt, welche das Drahtgeflecht vollständig einschliesst. Das Drahtglas findet hauptsächlich zu Dachpappen, zum Abdecken von Kelleröffnungen in Trottoiren und Fusswegen, sowie zum Eindecken grosser Hallen Anwendung. Auch stellt man Schutzlinsen für Wasserstandsgeräte, Sturmlampen und dergl. aus Glas mit Drahtlagen her, wozu sich dasselbe gut eignet, da beim Spritzen solcher Gläser die einzelnen Stücke nicht unterliegen und in der Nähe befindliche Personen oder Gegenstände beschädigen können, weil sie von den Drahtlagen zusammengehalten werden.

Das Drahtglas hat neben seinen Vorzügen den Fehler, dass es an Durchsichtigkeit und damit an Ansehen verliert. Es ist deshalb für alle diejenigen Zwecke unbrauchbar, bei denen ein klares Glas erforderlich ist oder verlangt wird, wie dieses bei Fensterscheiben, sowohl für Wohnungen und Werkstätten, wie auch für Wagen zumeist der Fall ist. Diesem soll nun eine neue Erfindung abhelfen, welche das Glas zwar nicht unzerbrechlich macht, das Splittieren einzelner Teile desselben beim Zusammenbruch dagegen verhindert. Dieses nichtsplittierende Glas besteht aus zwei dünnen Glasscheiben, die mittelst Gelatine auf eine dünnere vollständig klare Zelluloidplatte so aufgekittet werden, dass sie diese zwischen sich einschliessen. Diese auf diese Art zusammengepresste Glasscheibe wird in einer hydraulischen Presse einem starken Drucke ausgesetzt und dadurch unlösbar zusammengedrückt. Sie steht an Lichtdurchlässigkeit den gewöhnlichen Glasscheiben nicht nach. Heftigen Stößen dagegen widersteht sie bei gleicher Stärke auch nicht mehr als diese, da sie ebenso leicht bricht, dagegen können niemals Splittier abfliegen. Bricht eine solche Scheibe, so reist das Glas zwar nach allen Richtungen hin ein, trotzdem halten die einzelnen Teile aber fest zusammen, da sie durch die Gelatineschicht in

Verbindung mit dem hohen Druck und der nicht-springenden Zelluloidplatte fest verbunden sind. Verletzungen von Personen durch abfliegende Splittier sind demnach vollständig ausgeschlossen. Das Glas eignet sich deshalb vorzüglich zu Scheiben für Eisenbahn-, Strassenbahn- und Kutschwagen, sowie für Automobile, bei welchen die Gefahr des Zerbrechens der Fensterscheiben und des Absplittierens derselben im Falle eines Unfalls besonders gross und für die Passagiere gefährdend ist.

Verkehrswesen.

Die neue Verkehrsrouten über Rutschuk und Dedeagatsch. (Mitg.) Infolge der Einstellung des Zugverkehrs durch Serbien und der darauf folgenden Schliessung der Dardanellen, sowie durch die Lehnung des Schiffahrtsweges zwischen Konstantinopel und Konstanta haben sich die verschiedenen Schiffahrtsgesellschaften, sowie die bulgarischen und rumänischen Staatsbahnen mit der Direktion der Orientalischen Eisenbahnen in Verabredung gesetzt, um neue Verkehrswege zwischen Konstantinopel einerseits und dem Gebiete des Schwarzen Meeres und Westeuropa andererseits zu eröffnen. Nach kurzen Verhandlungen einigte man sich auf folgende Weise:

Konstantinopel—Adrianopel—Stara Zagora—Tirnowo—Routschouk—Giurgewo—Bukarest—Predale—Budapest. Auf dieser neuen internationalen Verkehrslinie verkehren auf Grund einer zwischen den beteiligten Eisenbahnverwaltungen getroffenen Abmachung seit dem 15. Oktober direkte täglich fahrende Schnellzüge im folgenden Fahrplan: Ab Konstantinopel 7.44 morgens, an Giurgewo Hafen 11.00 morgens, ab Giurgewo Hafen 1.40 nachmittags, an Bukarest 4.40 nachm., ab Bukarest 5.05 nachm., an Wien 8.50 morgens, ab Budapest 2.00 nachm., an Bukarest 11.55 vorm., ab Bukarest 1.10 nachm., an Giurgewo Hafen 3.55 nachm., ab Tirnowo 8.31 morgens, an Konstantinopel 9.51 abends. Diese Züge führen zwischen Konstantinopel und Rutschuk und umgekehrt direkte Schlaf- und D-Zugwagen I. und II. Klasse. Zwischen Bukarest und

Budapest verkehrt ein direkter Schlafwagen, und zwischen Budapest und Tövis ein Speisewagen. Ferner wird auf dem Durchlauf Konstantinopel—bulgarische Grenze und umgekehrt ein Speisewagen geführt, welcher den Reisenden kalte und warme Speisen sowie Getränke verabfolgt. Die Totalreisezeit zwischen Konstantinopel und Wien über die oben beschriebene Route beträgt 59 Stunden, im entgegengesetzten Wege 61 Stunden. Sowohl auf der bulgarischen Station Rutschuk als auf der rumänischen Station Giurgewo-Hafen verkehren die Züge bis zum Einsteigplatz der Dunausschiffe. Die Ueberfahrt mit den bequemen rumänischen Dampfern dauert ca. 10 Minuten.

Aus dem Gesagten geht hervor, dass der neue Reisezug zwischen Konstantinopel und Mittel- und Westeuropa dem Publikum die günstigsten Bedingungen hinsichtlich Schnelligkeit und Bequemlichkeit bietet. Immerhin muss darauf aufmerksam gemacht werden, dass bis auf Weiteres die Reisenden im Besitz eines von den Konsulaten der durchzufahrenden Länder visierten Reisepasses sein müssen.

Zwischen Wien einerseits und Deutschland, der Schweiz und Italien andererseits verkehren täglich direkte Anschluss-Schnellzüge. II. Konstantinopel—Kuleburgas—Dedeagatsch (per Eisenbahn) und von dort weiter per Schiff. Zwischen Konstantinopel und Dedeagatsch verkehrt in jeder Richtung täglich ein Zug I. II. und III. Klasse (Reisezeit 15 Std.), mit einem Speisewagen, welcher den Reisenden sowohl Getränke als kalte und warme Speisen liefert. Zwischen Konstantinopel und Dedeagatsch befinden sich ausserdem die Bahnhöfe von Kuleburgas und auf welche ebenfalls Getränke und kalte und warme Speisen zur Verfügung der Reisenden halten.

In Dedeagatsch finden die Reisenden an den jeweiligen im voraus bekannt gemachten Tagen Gelegenheit zur Weiterbeförderung mit den Dampfern der verschiedenen Schiffahrtsgesellschaften, als: Khedivial Mail (Ägypten und Syrien), Messagerie Maritimes (Frankreich), Mirittima Italiana und Nazionale Italiana (Italien). In umgekehrter Richtung finden die Reisenden dieser Schiffe in Deutschland, Frankreich, Belgien, Holland, Konstantinopel als nach Warna, Burgas, Sofia und Bukarest und weiter. Falls die Züge der ankommenden

menden Reisenden eine entsprechend grosse ist, so findet deren Weiterbeförderung mittelst Extrazügen statt, welche alle drei Wagenklassen sowie Schlafwagen I. und II. Klasse führen.

Die von Konstantinopel über Dedeagatsch verreisenden Personen sollen mit einem vom bulgarischen Konsulat visierten Pass ausgerüstet sein, für die Reise in entgegengesetztem Sinne ist ein vom türkischen Konsulat des Herkunftslandes visierter Pass notwendig.

Den Reisenden, welche vor der bekannt gegebenen Abfahrtszeit ihres Schiffes in Dedeagatsch eintreffen, stehen daselbst Hotels und Restaurants in allen Preislagen zur Verfügung.

Aus dem Dedeagatsch wickelt sich momentan und für so lange als die Schliessung der Dardanellen andauert, auch der Warenverkehr zwischen dem Mittel- und dem Schwarzen Meer und umgekehrt ab. Den Handelstreibenden stehen in Dedeagatsch verschiedene Firmen zur Verfügung, die sich mit dem Umschlag der Güter befassen. Sowohl die bulgarischen als die türkischen Zoll-Behöörden erheben für die ihre respektiven Länder transitierenden Waren keinerlei Zollerhöhen. Der Transit der Waren wickelt sich ohne weitere Schwierigkeiten und Formalitäten ab, ausgenommen die Sendungen von Petrol, Zündhölzer, Spiritus, Salz, Tabak und Zigarettenpapier, welche Artikel in bulgarischen Gegenstand von Staatsmonopolen bilden und deren Transit durch Bulgarien an die Erteilung einer vorherigen Erlaubnis durch das Finanzministerium in Sofia geknüpft ist. Die Ausstellung dieser Durchfuhrbewilligung stösst aber auf keine Schwierigkeiten, vorausgesetzt, dass das diesbezügliche Gesuch in richtiger Form gestellt wird.

Aus dem oben Gesagten geht hervor, dass Konstantinopel und der nahe Orient von den übrigen Europas auch unter den gegenwärtigen Verhältnissen bei weitem nicht so schwer erreichbar sind, als die meisten Leute annehmen.

BASEL, Hotel Jura

Grösstes Hotel I. Ranges, gegenüber dem Bundesbahnhof, Zentralheizung, 135 Betten, v. Fr. 2.50 an.

Tochter, tüchtige, seriöse, geachtete Altäre, im Wirtschaftswesen durchaus erfahren, sucht passende Stelle. Chiffre 968

Vertrauensposten zu baldigem Eintritt sucht ein im Hotelfach tüchtiges Fräulein, energisch, sprachkundig und gut prädestiniert. Beste Referenzen als Oberkassierin, Sekretärin und Gouvernante zu Diensten. Chiffre 967

Vertrauensstelle zu ein im Hotelfach bewandertes Fräulein, deutsch, franz. und englisch sprechend. Eintritt nach Wunsch. Chiffre 937

Avis. Die Einsender von Bewerbungen schreiben hiermit wiederholt aufgefordert, ihren Offerten keine Originalzeugnisse beizufügen. Antwortmarken, die ihren Zweck erreichen sollen, werden am vortheilhaftesten auf das Bewerbungsschreiben selbst, statt auf den Briefumschlag, los angeheftet. Der Porteursparnis halber und um der Expedition den Versand der Offerten zu erleichtern, empfiehlt es sich, unaufgezeichnete Visiten- oder Mignon-Photographien zu verwenden.

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 säumigen Hotels bekannt zu geben, damit die so lästigen Reklamationen nicht mehr an uns gerichtet, sondern direkt vorgebracht werden können. Desgleichen werden die inserierenden Angestellten ersucht, ihnen zugehende Offerten in ihrem eigenen Interesse möglichst rasch zu beantworten.

Die Expedition der „Hotel-Revue“.

AVIS.

Wer auf die unter Chiffre ausgeschriebenen Personal- oder Stellengesuche Offerten einreicht, hat dieselben auf dem Umschlag mit „der dem Inserat beigegebenen Chiffre zu versehen“ und an die Expedition zu adressieren, von welcher sie dann uneröffnet 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.

Postmarken Les timbres-poste

werden als Zahlung nicht angenommen. ne sont pas acceptés en paiement.

Zahlungen in der Schweiz Paiments en Suisse

kostenfrei, per Postcheck sans frais, par chaque Conto V. 85. postal sur le compte de chèques postaux V. 85.

Zahlungen im Ausland Paiements à l'étranger

per Mandat. par mandat.

Avis.

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

Chiffrebriefe von Plazierungsbureaux werden nicht befördert.

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

Offene Stellen * Emplois vacants

Für Insetzte Mitglieder Nichtmitglieder bis zu 6 Zeilen werden befristet. Erste Einmalige Inseration. 2. 1.50 3. 1.50 4. 1.50 5. 1.50 6. 1.50 7. 1.50 8. 1.50 9. 1.50 10. 1.50 11. 1.50 12. 1.50 13. 1.50 14. 1.50 15. 1.50 16. 1.50 17. 1.50 18. 1.50 19. 1.50 20. 1.50 21. 1.50 22. 1.50 23. 1.50 24. 1.50 25. 1.50 26. 1.50 27. 1.50 28. 1.50 29. 1.50 30. 1.50 31. 1.50 32. 1.50 33. 1.50 34. 1.50 35. 1.50 36. 1.50 37. 1.50 38. 1.50 39. 1.50 40. 1.50 41. 1.50 42. 1.50 43. 1.50 44. 1.50 45. 1.50 46. 1.50 47. 1.50 48. 1.50 49. 1.50 50. 1.50 51. 1.50 52. 1.50 53. 1.50 54. 1.50 55. 1.50 56. 1.50 57. 1.50 58. 1.50 59. 1.50 60. 1.50 61. 1.50 62. 1.50 63. 1.50 64. 1.50 65. 1.50 66. 1.50 67. 1.50 68. 1.50 69. 1.50 70. 1.50 71. 1.50 72. 1.50 73. 1.50 74. 1.50 75. 1.50 76. 1.50 77. 1.50 78. 1.50 79. 1.50 80. 1.50 81. 1.50 82. 1.50 83. 1.50 84. 1.50 85. 1.50 86. 1.50 87. 1.50 88. 1.50 89. 1.50 90. 1.50 91. 1.50 92. 1.50 93. 1.50 94. 1.50 95. 1.50 96. 1.50 97. 1.50 98. 1.50 99. 1.50 100. 1.50 101. 1.50 102. 1.50 103. 1.50 104. 1.50 105. 1.50 106. 1.50 107. 1.50 108. 1.50 109. 1.50 110. 1.50 111. 1.50 112. 1.50 113. 1.50 114. 1.50 115. 1.50 116. 1.50 117. 1.50 118. 1.50 119. 1.50 120. 1.50 121. 1.50 122. 1.50 123. 1.50 124. 1.50 125. 1.50 126. 1.50 127. 1.50 128. 1.50 129. 1.50 130. 1.50 131. 1.50 132. 1.50 133. 1.50 134. 1.50 135. 1.50 136. 1.50 137. 1.50 138. 1.50 139. 1.50 140. 1.50 141. 1.50 142. 1.50 143. 1.50 144. 1.50 145. 1.50 146. 1.50 147. 1.50 148. 1.50 149. 1.50 150. 1.50 151. 1.50 152. 1.50 153. 1.50 154. 1.50 155. 1.50 156. 1.50 157. 1.50 158. 1.50 159. 1.50 160. 1.50 161. 1.50 162. 1.50 163. 1.50 164. 1.50 165. 1.50 166. 1.50 167. 1.50 168. 1.50 169. 1.50 170. 1.50 171. 1.50 172. 1.50 173. 1.50 174. 1.50 175. 1.50 176. 1.50 177. 1.50 178. 1.50 179. 1.50 180. 1.50 181. 1.50 182. 1.50 183. 1.50 184. 1.50 185. 1.50 186. 1.50 187. 1.50 188. 1.50 189. 1.50 190. 1.50 191. 1.50 192. 1.50 193. 1.50 194. 1.50 195. 1.50 196. 1.50 197. 1.50 198. 1.50 199. 1.50 200. 1.50 201. 1.50 202. 1.50 203. 1.50 204. 1.50 205. 1.50 206. 1.50 207. 1.50 208. 1.50 209. 1.50 210. 1.50 211. 1.50 212. 1.50 213. 1.50 214. 1.50 215. 1.50 216. 1.50 217. 1.50 218. 1.50 219. 1.50 220. 1.50 221. 1.50 222. 1.50 223. 1.50 224. 1.50 225. 1.50 226. 1.50 227. 1.50 228. 1.50 229. 1.50 230. 1.50 231. 1.50 232. 1.50 233. 1.50 234. 1.50 235. 1.50 236. 1.50 237. 1.50 238. 1.50 239. 1.50 240. 1.50 241. 1.50 242. 1.50 243. 1.50 244. 1.50 245. 1.50 246. 1.50 247. 1.50 248. 1.50 249. 1.50 250. 1.50 251. 1.50 252. 1.50 253. 1.50 254. 1.50 255. 1.50 256. 1.50 257. 1.50 258. 1.50 259. 1.50 260. 1.50 261. 1.50 262. 1.50 263. 1.50 264. 1.50 265. 1.50 266. 1.50 267. 1.50 268. 1.50 269. 1.50 270. 1.50 271. 1.50 272. 1.50 273. 1.50 274. 1.50 275. 1.50 276. 1.50 277. 1.50 278. 1.50 279. 1.50 280. 1.50 281. 1.50 282. 1.50 283. 1.50 284. 1.50 285. 1.50 286. 1.50 287. 1.50 288. 1.50 289. 1.50 290. 1.50 291. 1.50 292. 1.50 293. 1.50 294. 1.50 295. 1.50 296. 1.50 297. 1.50 298. 1.50 299. 1.50 300. 1.50 301. 1.50 302. 1.50 303. 1.50 304. 1.50 305. 1.50 306. 1.50 307. 1.50 308. 1.50 309. 1.50 310. 1.50 311. 1.50 312. 1.50 313. 1.50 314. 1.50 315. 1.50 316. 1.50 317. 1.50 318. 1.50 319. 1.50 320. 1.50 321. 1.50 322. 1.50 323. 1.50 324. 1.50 325. 1.50 326. 1.50 327. 1.50 328. 1.50 329. 1.50 330. 1.50 331. 1.50 332. 1.50 333. 1.50 334. 1.50 335. 1.50 336. 1.50 337. 1.50 338. 1.50 339. 1.50 340. 1.50 341. 1.50 342. 1.50 343. 1.50 344. 1.50 345. 1.50 346. 1.50 347. 1.50 348. 1.50 349. 1.50 350. 1.50 351. 1.50 352. 1.50 353. 1.50 354. 1.50 355. 1.50 356. 1.50 357. 1.50 358. 1.50 359. 1.50 360. 1.50 361. 1.50 362. 1.50 363. 1.50 364. 1.50 365. 1.50 366. 1.50 367. 1.50 368. 1.50 369. 1.50 370. 1.50 371. 1.50 372. 1.50 373. 1.50 374. 1.50 375. 1.50 376. 1.50 377. 1.50 378. 1.50 379. 1.50 380. 1.50 381. 1.50 382. 1.50 383. 1.50 384. 1.50 385. 1.50 386. 1.50 387. 1.50 388. 1.50 389. 1.50 390. 1.50 391. 1.50 392. 1.50 393. 1.50 394. 1.50 395. 1.50 396. 1.50 397. 1.50 398. 1.50 399. 1.50 400. 1.50 401. 1.50 402. 1.50 403. 1.50 404. 1.50 405. 1.50 406. 1.50 407. 1.50 408. 1.50 409. 1.50 410. 1.50 411. 1.50 412. 1.50 413. 1.50 414. 1.50 415. 1.50 416. 1.50 417. 1.50 418. 1.50 419. 1.50 420. 1.50 421. 1.50 422. 1.50 423. 1.50 424. 1.50 425. 1.50 426. 1.50 427. 1.50 428. 1.50 429. 1.50 430. 1.50 431. 1.50 432. 1.50 433. 1.50 434. 1.50 435. 1.50 436. 1.50 437. 1.50 438. 1.50 439. 1.50 440. 1.50 441. 1.50 442. 1.50 443. 1.50 444. 1.50 445. 1.50 446. 1.50 447. 1.50 448. 1.50 449. 1.50 450. 1.50 451. 1.50 452. 1.50 453. 1.50 454. 1.50 455. 1.50 456. 1.50 457. 1.50 458. 1.50 459. 1.50 460. 1.50 461. 1.50 462. 1.50 463. 1.50 464. 1.50 465. 1.50 466. 1.50 467. 1.50 468. 1.50 469. 1.50 470. 1.50 471. 1.50 472. 1.50 473. 1.50 474. 1.50 475. 1.50 476. 1.50 477. 1.50 478. 1.50 479. 1.50 480. 1.50 481. 1.50 482. 1.50 483. 1.50 484. 1.50 485. 1.50 486. 1.50 487. 1.50 488. 1.50 489. 1.50 490. 1.50 491. 1.50 492. 1.50 493. 1.50 494. 1.50 495. 1.50 496. 1.50 497. 1.50 498. 1.50 499. 1.50 500. 1.50 501. 1.50 502. 1.50 503. 1.50 504. 1.50 505. 1.50 506. 1.50 507. 1.50 508. 1.50 509. 1.50 510. 1.50 511. 1.50 512. 1.50 513. 1.50 514. 1.50 515. 1.50 516. 1.50 517. 1.50 518. 1.50 519. 1.50 520. 1.50 521. 1.50 522. 1.50 523. 1.50 524. 1.50 525. 1.50 526. 1.50 527. 1.50 528. 1.50 529. 1.50 530. 1.50 531. 1.50 532. 1.50 533. 1.50 534. 1.50 535. 1.50 536. 1.50 537. 1.50 538. 1.50 539. 1.50 540. 1.50 541. 1.50 542. 1.50 543. 1.50 544. 1.50 545. 1.50 546. 1.50 547. 1.50 548. 1.50 549. 1.50 550. 1.50 551. 1.50 552. 1.50 553. 1.50 554. 1.50 555. 1.50 556. 1.50 557. 1.50 558. 1.50 559. 1.50 560. 1.50 561. 1.50 562. 1.50 563. 1.50 564. 1.50 565. 1.50 566. 1.50 567. 1.50 568. 1.50 569. 1.50 570. 1.50 571. 1.50 572. 1.50 573. 1.50 574. 1.50 575. 1.50 576. 1.50 577. 1.50 578. 1.50 579. 1.50 580. 1.50 581. 1.50 582. 1.50 583. 1.50 584. 1.50 585. 1.50 586. 1.50 587. 1.50 588. 1.50 589. 1.50 590. 1.50 591. 1.50 592. 1.50 593. 1.50 594. 1.50 595. 1.50 596. 1.50 597. 1.50 598. 1.50 599. 1.50 600. 1.50 601. 1.50 602. 1.50 603. 1.50 604. 1.50 605. 1.50 606. 1.50 607. 1.50 608. 1.50 609. 1.50 610. 1.50 611. 1.50 612. 1.50 613. 1.50 614. 1.50 615. 1.50 616. 1.50 617. 1.50 618. 1.50 619. 1.50 620. 1.50 621. 1.50 622. 1.50 623. 1.50 624. 1.50 625. 1.50 626. 1.50 627. 1.50 628. 1.50 629. 1.50 630. 1.50 631. 1.50 632. 1.50 633. 1.50 634. 1.50 635. 1.50 636. 1.50 637. 1.50 638. 1.50 639. 1.50 640. 1.50 641. 1.50 642. 1.50 643. 1.50 644. 1.50 645. 1.50 646. 1.50 647. 1.50 648. 1.50 649. 1.50 650. 1.50 651. 1.50 652. 1.50 653. 1.50 654. 1.50 655. 1.50 656. 1.50 657. 1.50 658. 1.50 659. 1.50 660. 1.50 661. 1.50 662. 1.50 663. 1.50 664. 1.50 665. 1.50 666. 1.50 667. 1.50 668. 1.50 669. 1.50 670. 1.50 671. 1.50 672. 1.50 673. 1.50 674. 1.50 675. 1.50 676. 1.50 677. 1.50 678. 1.50 679. 1.50 680. 1.50 681. 1.50 682. 1.50 683. 1.50 684. 1.50 685. 1.50 686. 1.50 687. 1.50 688. 1.50 689. 1.50 690. 1.50 691. 1.50 692. 1.50 693. 1.50 694. 1.50 695. 1.50 696. 1.50 697. 1.50 698. 1.50 699. 1.50 700. 1.50 701. 1.50 702. 1.50 703. 1.50 704. 1.50 705. 1.50 706. 1.50 707. 1.50 708. 1.50 709. 1.50 710. 1.50 711. 1.50 712. 1.50 713. 1.50 714. 1.50 715. 1.50 716. 1.50 717. 1.50 718. 1.50 719. 1.50 720. 1.50 721. 1.50 722. 1.50 723. 1.50 724. 1.50 725. 1.50 726. 1.50 727. 1.50 728. 1.50 729. 1.50 730. 1.50 731. 1.50 732. 1.50 733. 1.50 734. 1.50 735. 1.50 736. 1.50 737. 1.50 738. 1.50 739. 1.50 740. 1.50 741. 1.50 742. 1.50 743. 1.50 744. 1.50 745. 1.50 746. 1.50 747. 1.50 748. 1.50 749. 1.50 750. 1.50 751. 1.50 752. 1.50 753. 1.50 754. 1.50 755. 1.50 756. 1.50 757. 1.50 758. 1.50 759. 1.50 760. 1.50 761. 1.50 762. 1.50 763. 1.50 764. 1.50 765. 1.50 766. 1.50 767. 1.50 768. 1.50 769. 1.50 770. 1.50 771. 1.50 772. 1.50 773. 1.50 774. 1.50 775. 1.50 776. 1.50 777. 1.50 778. 1.50 779. 1.50 780. 1.50 781. 1.50 782. 1.50 783. 1.50 784. 1.50 785. 1.50 786. 1.50 787. 1.50 788. 1.50 789. 1.50 790. 1.50 791. 1.50 792. 1.50 793. 1.50 794. 1.50 795. 1.50 796. 1.50 797. 1.50 798. 1.50 799. 1.50 800. 1.50 801. 1.50 802. 1.50 803. 1.50 804. 1.50 805. 1.50 806. 1.50 807. 1.50 808. 1.50 809. 1.50 810. 1.50 811. 1.50 812. 1.50 813. 1.50 814. 1.50 815. 1.50 816. 1.50 817. 1.50 818. 1.50 819. 1.50 820. 1.50 821. 1.50 822. 1.50 823. 1.50 824. 1.50 825. 1.50 826. 1.50 827. 1.50 828. 1.50 829. 1.50 830. 1.50 831. 1.50 832. 1.50 833. 1.50 834. 1.50 835. 1.50 836. 1.50 837. 1.50 838. 1.50 839. 1.50 840. 1.50 841. 1.50 842. 1.50 843. 1.50 844. 1.50 845.