

**Zeitschrift:** Schweizer Hotel-Revue = Revue suisse des hotels  
**Herausgeber:** Schweizer Hotelier-Verein  
**Band:** 30 (1921)  
**Heft:** 5

**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:** 16.05.2025

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

# SCHWEIZER HOTEL-REVUE

## REVUE SUISSE DES HOTELS

№ 5  
BASEL, 3. Februar 1921

№ 5  
BALE, 3 février 1921

**INSERATE:** Die einspaltige Nonpareillezeile oder deren Raum 50 Cts. Geschlossenempfehlungen 40 Cts. per Zeile. Anzeigen auswärtsen Ursprungs 75 Cts. Reklamen Fr. 2.— per Zeile. Reklamen ausland. Ursprungs Fr. 2.50. Bei Wiederholungen entspr. Rabatt.

**ABONNEMENT:** SCHWEIZ: Jahrl. Fr. 15.—, halbjährl. Fr. 8.—, vierteljährlich Fr. 4.50, monatlich Fr. 1.75. Zuschlag für Postabonnemente in der Schweiz 20 Cts. Für das AUSLAND werden die Frankfurterkosten in Zuschlag gebracht. Für Änderungen von Adressen ist eine Taxe von 30 Cts. zu entrichten.

**Organ und Eigentum des Schweizer Hotelier-Vereins**  
**Organe et propriété de la Société suisse des Hôteliars**

**ANNONCES:** La ligne de 6 points ou son espace 50 cts. recommandations commerciales 40 cts., annonces provenant de l'étranger 75 cts., réclames fr. 2.— par petite ligne, réclames provenant de l'étranger fr. 2.50. Rabais proportionnels pour annonces répétées.

**ABONNEMENTS:** SUISSE: douze mois fr. 15.—, six mois fr. 8.—, trois mois fr. 4.50, un mois fr. 1.75. Abonnements par la poste en Suisse 20 cts. en plus. Pour l'ÉTRANGER, on comptera en outre les frais d'affranchissement. Pour les changements d'adresse il est perçu une taxe de 30 centimes.

Erscheint jed. Donnerstags

Dreissigster Jahrgang  
Trentième année

Paraît tous les jeudis

Postcheck- & Giro-Konto No. V, 85.

Redaktion und Expedition: Leonhardsstrasse No. 10, Basel.  
Verantwortlich für Redaktion und Herausgabe: A. Kurer.

TELEPHONE  
No. 2406.

Rédaction et Administration: Leonhardsstrasse No. 10, Bâle.  
Druck der Graphischen Anstalt Otto Waller, A.-G., Olten.

Compte de chèques postaux No. V, 85.

### Vereinsnachrichten

#### Provision an Reisebureaux.

(Beschlussmitteilung aus der Sitzung vom 21./22. Januar 1921.)

Der geschäftsleitende Ausschuss beharrt auf dem Beschluss der Delegiertenversammlung, wonach grundsätzlich nur maximal 5 % Provision gegeben werden dürfen. Diejenigen Bureaux, denen bis 10 % gegeben werden können, sind bezeichnet und müssen weiterhin beim Zentralbureau erfragt werden. Der Ausschuss erachtet es nicht im Interesse der Schweiz. Hotelier, wenn zu viele und namentlich so viele kleine Agenturen entstehen. Erwiesenermassen ergeben sich daraus Versuche von Preisdrückerei.

#### Der geschäftsleitende Ausschuss

behandelte in seiner Sitzung vom 21. und 22. Januar in Luzern 21 zum Teil sehr einschneidende Traktanden. U. a. wurde der Entwurf für einen Gesamtarbeitsvertrag auf Grund der Vorarbeiten, mit denen sich das Zentralbureau gemeinsam mit Ausschussmitglied Goelden und hernach die 15er Kommission und deren 5er Subkommission beschäftigt hatten, bereinigt. Er geht noch einmal an die 15er Kommission und unterliegt der Prüfung und Genehmigung des Zentralvorstandes. Deswegen wurden die Vorschläge für die Verhandlungsdelegierten aufgeschlüsselt. Die Gegenseite hat ihre Postulate in der letzten Zeit ebenfalls cifrig beraten und zur Vorlage zusammengestellt. Es dürfte also bald zu Verhandlungen kommen. In diesem Zusammenhang sei daran erinnert, dass laut Beschluss der a.-o. Delegiertenversammlung unsere Sektionen und Gruppen Gelegenheit zu genauer Prüfung erhalten werden, ehe ein entscheidendes Wort fällt.

#### Aus der Propaganda.

Die beiden wirtschaftspolitischen Referate von Direktor Kurer, am 23. Jan. in Schuls vor einer Nachmittags-Versammlung von über 200 Teilnehmern, am 24. abends in St. Moritz im Kreise der dortigen Arbeitgeber vor verschiedenen Berufsweige boten erwünschte Gelegenheit, den Kontakt der Hotelier mit den übrigen Gewerben und den Handelsstrebenden fördern zu helfen und zugleich in Spezialkonferenzen mit den Sektionen aktuelle Vereinshemata, speziell den Entwurf für den G. A. V. zu besprechen. Dank den verehrlichen Mitgliedern für ihr grosses Interesse, dessen sich Ausschuss und Zentralbureau aufrichtig freuen, es wird demnächst auch in der Westschweiz Gelegenheit zu solchen Aussprachen geben; vorerst am 13. dies anlässlich einer Versammlung der Association pour le développement de l'industrie hôtelière en Valais.

#### Hoteltreuhandgesellschaft.

Unmittelbar nach der Erklärung des Kommissionspräsidenten im Ständerat, wonach die Vorlage betreffend Beteiligung des Bundes nicht behandelt werden könne, weil die vorgesehene Bankenbeteiligung noch nicht gesichert sei, fanden neue Verhandlungen statt. Die Frage wurde auch in der Sitzung des geschäftsleitenden Ausschusses vom 22. Januar einlässlich besprochen. Ausgehend von der absoluten und sofortigen Notwendigkeit der H. T. G. als Vermittlungsstelle in Sanierungsfragen, vor allem auch hinsichtlich der Inanspruchnahme der Hilfe der eidgenössischen Darlehenskasse gemäss Notverordnung über das Pfandnachlassverfahren, musste eine neue Lösung auf Grund der bereits erfolgten Zeichnungen gesucht werden. Der neue Lösungsversuch wurde Mitte letzter Woche in Bern mündlich und schriftlich vorgelegt. Die Angelegenheit hat eventuell auch den Bundesrat neu zu beschäftigen. Es sollte möglich werden, dieselbe in der ersten Woche der am 7. Februar begin-

nenden Session zu erledigen. Indessen mehrten sich die Pendenzen, die nach Vermittlung und Hilfe rufen! Es wäre unverständlich, wenn die Sache noch weiter hinausgeschoben würde!

### Die Verbands-Glasversicherung

Nachdem die Vereinsmitglieder und Berufsangehörigen in diesem Werbemonat über den Wert und die Bedeutung der Verbands-Institutionen aufgeklärt werden sollen, glauben wir einem Bedürfnisse nachzukommen, wenn wir unseren Interessenten auch einmal von der Glasversicherung sprechen und ihnen die einschlägigen, von der Vertragsgesellschaft gebotenen Vorteile vor Augen führen. In erster Linie sind unsere Mitglieder darauf aufmerksam zu machen, dass unsere Verbands-Glasversicherung auf einem Vertragsabkommen zwischen der Schweiz. National-Versicherungsgesellschaft in Basel und der Kaufm. Mittelstandsvereinigung der Schweiz, dem Zentralverbande Schweiz. Haus- und Grundbesitzer-Vereine und dem Schweizer Hotelier-Verein beruht und in der Selbstverwaltung der Verbände liegt. Die Leitung namens der Verbände übt der Zentralsekretär Karl Zellner, Bureau Weggisgasse 14, Luzern, aus, der in unserem Namen das Kontrollrecht ausübt und von dem auch alle Verbandspolice unterzeichnet sein müssen. — Dem Bureau stehen in den HH. A. Schmid, Davos und Zürich, der im ganzen Gebiete der Schweiz arbeitet, und Marlin Hochstrasser, Mühlemattstrasse Nr. 24, Luzern (der in Luzern und Umgebung in der Branche tätig ist), zwei berufene Fachmänner und Mitarbeiter zur Seite, die unseren Verbandsmitgliedern als Vertrauensleute bestens empfohlen werden können.

In zweiter Linie bietet der Abschluss der „V. S. H. G.“-Police den Verbandsmitgliedern folgende Vorteile:

1. Ueberprüfung durch eine aus Verbands-personen verschiedener Stände bestehende Kontroll-Kommission und erster Rechtsschutz bei dieser.
2. Schutz der Versicherten vor willkürlicher Wert- und Prämientaxation und vor den vielfach vorkommenden Acquisitions-Tricks oder unfachmännischen Antragsaufnahmen ungenügend orientierter Gelegenheitsagenten.
3. Wegfall der Nachtragsprämien für neu ersetzte Scheiben (sehr wichtig bei grossen Schaufenstern!)
4. Wegfall der Gefahrenklassen. Für Nichtschliessen der Schaufenster-Rolläden bei Nacht wird z. B. eine Mehrprämie nicht angerechnet.
5. Bevorzugung der besfindlichen Schweiz. Unternehmung gegenüber der übermässig stark verletzlichen Ausland-Konkurrenz.
6. Regelung des Unfuges willkürlicher Erhebung von Extra-Gebühren auf Inkasso-Quittungen.
7. Durch den Abschluss einer Verbands-Glasversicherung stärken die Mitglieder die Zentralkasse der Verbände, indem von jedem Versicherungsabschluss der Kasse des Verbandes, welchem der Versicherte angeschlossen ist, 5 % der ersten Jahresprämie zugeführt werden. Ausserdem muss sich das Bureau in Luzern selbst erhalten und haben die einzelnen Vertragsverbände keine Auslagen damit. Das allein sollte schon genügen, eine Verbandspolice zu wählen, um dadurch die Solidarität zu seinem Berufsverbände zu bekunden.

Die Gründe zum Abschluss einer Verbands-Glasversicherung ergeben sich aus nachfolgenden Ausführungen: Versichert werden fast alle Glassorten gegen Bruchschaden, mag derselbe durch Steinwurf, Einschlagen, Einbruch, Sturm, Gegenzug, ziehende Rahmen, Hagel, Temperatureinflüsse, gewaltsames Öffnen oder Schliessen von Fenstern, Türen oder Rolläden, durch

Einfahren oder Schlägereien fremder Personen, Fahrwerksunfälle, Abspringen spitzer Steinsplitterchen von den hintern Gleitschuppen vorbeisaunder Autos entstanden sein, oder in Unvorsichtigkeit des Versicherten beim Dekorieren des Schaufensters, Unvorsichtigkeit oder Böswilligkeit anderer Personen seine Ursache haben. — Feuer-, Blitz- und Explosionsschäden werden ebenfalls gedeckt, sofern die Versicherung gegen diese Gefahren in der Verbands-Police ausdrücklich übernommen und nicht durch eine anderweitig bestehende Feuerversicherung gewährleistet ist.

Es wird somit durch die Verbands-Police eigentlich Schutz gegen alle normalerweise in Betracht kommenden Gefahren geboten. Man versichert beispielsweise in den Ladengeschäften die Schaufenster, Ladenlüren, Glasfirmenschilder und die ganzen innern Schaukastenverglasungen, Ladenlischplatten, Spiegel etc.

Bei gänzlicher Zertrümmerung von Schaufensterscheiben wird auf besonderen Wunsch des Versicherten — ohne indes Vorausverpflichtung dazu zu übernehmen — und sofern nicht sofortiger Ersatz vorgenommen werden kann, den Mitgliedern unserer Verbands-Versicherung meistens Notverglasung hergestellt.

Je nachdem der Schaden in einen Zeitpunkt der laufenden Prämien-Jahresperiode fällt, muss der Versicherte bei der Privat-Versicherung die Prämie für die neu ersetzte Scheibe nachbezahlen, was aus den Bedingungen der Police hervorgeht. Die Verbands-Police hat von dieser etwas unmoralischen Klausel Abstand genommen, was ebenfalls bei Beurteilung der Prämienverhältnisse sehr ins Gewicht fallen kann.

Bei der Einzelversicherung muss man sich im Streitfalle mit meist sehr bureaukratisch arbeitenden Direktionen herumstricken, vielleicht sogar die Gerichte anrufen und wird als einzeln dastehender Vertragskontrahent nicht immer imstande sein, seinen Standpunkt als Einzelperson mit dem nötigen Nachdruck zu vertreten. Im Verbands-Geschäfte dagegen muss sich der Versicherte nicht mit feudalen Aktiengeschäften herumstricken. Unsere Verbandszentrale für die Glasversicherung besorgt als Vertrauensstelle die Vermittlung zwischen Gesellschaft und Versicherungsnehmern, — es ist ihr seit Inkrafttreten unserer Verbands-Versicherung gelungen, allen Streitfällen aus dem Wege zu gehen und eine glatte Schadregulierung durchzuführen. Als zweite Instanz für Streitfälle besteht eine spezielle Kontrollstelle, die aus den Herren Kurer, Olivier und Zellner zusammengesetzt ist, alle Beschwerden von Versicherten eingehend zu prüfen hat und dafür keinerlei Honorare beansprucht. Diese Institution entspricht ganz und gar den mittelständischen Prinzipien und wird sicherlich jedem Versicherungs-Interessenten grossen Vorteil bieten.

Ein weiterer wesentlicher Vorteil unserer Verbands-Versicherung ist der, dass die Antragsaufnahmen bei uns ausschliesslich durch unsere eigenen Mitglieder, die Vertrauensmänner Schmid und Hochstrasser, oder dann durch unsere Zentralstelle direkt vorgenommen werden. Unser Verband bekämpft das System der Gelegenheitsagenten, welche Glasversicherungen abschliessen, ohne jede Erfahrung im Fache zu besitzen. Die Folge davon ist, dass die Glasgaltungen, die Werttaxationen, die Auskunftserteilung etc. in den Anträgen vielfach so unfachmännisch und mangelhaft zur Deklaration gelangen, dass der gutgläubige Versicherte alsdann im Schadenfalle leicht unangenehme Scherereien bekommt.

Was die Prämienbilligkeit unserer Verbands-Police anbelangt, so hat man gut, der Zentralstelle entweder die bestehende alle Police zur Gegenberechnung einzusenden, oder aber die genauen Angaben über Masse, Glasgaltungen und Verwendungsarten zu besorgen. Besonders hervorzuheben ist in diesen Angaben, ob es sich um gebogene Gläser oder um sonstige ausserordent-

liche Aufmachungen handelt. Ebenso ist die Mitversicherung von Schriften und Malereien auf den Scheiben besonders zu deklarieren. Unsere Prämienätze sind nach eingehender Prüfung aller Konkurrenzverhältnisse und auf Grund eines eingehenden mathematischen Studiums festgelegt worden. Wie aus unseren nachfolgenden Ausführungen hervorgeht, arbeiten wir nicht nach dem Prinzip eines Gegenseitigkeitsvereins, so dass allgemeine Prämienabzählungen infolge von schlechten Jahresbilanzen bei uns nicht gefordert werden.

Soweit nicht Abänderungen durch den Verbandsvertrag festgelegt sind, gelten als Grundlage der Versicherung die jeweiligen allgemeinen und besondern Bedingungen des Antrages.

Ueber Veranlassung, Art und Zweck der Gründung unserer Verbands-Versicherung sei zum Schlusse noch folgendes erwähnt: Die vielen Fälle von Unkulan, welche sich speziell gegenüber den Kreisen der Ladenbesitzer im Glasversicherungswesen gezeigt haben, veranlassen einige Herren des Rabalverbandes zu einer Enquete unter der gesamten schweizerischen Mitgliedschaft. — Die Umfrage förderte die häufigsten Streitpunkte zu Tage und gestützt auf diese Elementararbeit beschloss der Zentralvorstand, seinen Mitgliedern eine spezielle Verbands-Police zu bieten, welche sich durch Weglassung der zu Missheiligkeiten führenden Klauseln und durch eine radikale Prämienormierung auszeichnet. — Zuerst war die Errichtung einer eigenen Gegenseitigkeits-Anstalt vorgesehen. Die Verhandlungen mit dem eidgenössischen Versicherungsamt einerseits, die Reserven-Finanzierung und die etwaigen Prämienchwankungen beim Gegenseitigkeits-System andererseits stellten den Verband jedoch vor Aufgaben, welche eine völlige Umwälzung der ganzen Verbands-Organisation erheischt haben würden. Auch waren die mathematischen Wahrscheinlichkeitsberechnungen für die Glasversicherungs-Branche allein keineswegs gewinnversprechend. Eine Rendite kann die Glasversicherung nur in Anlehnung an andere lukrative Versicherungsbranchen abwerfen und so zog es der Verband vor, mit Versicherungs-Aktiengesellschaften zwecks Rückdeckung zu verhandeln. Die Verhandlungen ergaben schliesslich eine besonders günstige Offerte der Schweizerischen National-Versicherungsgesellschaft in Basel, welche wir akzeptiert haben. Diese Gesellschaft bietet uns die besten finanziellen Garantien im Gegengewicht zu den von ihr eingegangenen Risiken. Das Aktienkapital beträgt 5,000,000 Franken, ist zu 20 % einbezahlt und das Gesamt-Garantiekapital weist im Jahre 1918 ultimo Franken 17,477,338 auf. Die Prospertität der Gesellschaft ist laut vorgelegten Bilanzen eine vorzügliche und auch was die Geschäftsführung in den uns interessierenden Branchen anbelangt, ist nur Vorteilhaftes zu vernehmen. Die Gesellschaft hat all unsere Wünsche berücksichtigt und der Verkehr hat seit Inbetriebsetzung der Verträge zu keinerlei Anstoss geführt.

Wir bemerken noch ausdrücklich, dass all unsere Verbands-Police unter dem Namen der Schweiz. National-Versicherungsgesellschaft, Basel, laufen und nur dann als Verbands-Police Rechtskraft besitzen, wenn diese vom Vorsteher unserer Zentralstelle, Herrn Zellner, Luzern, unterzeichnet sind.

Nähere Auskunft erteilen die Vertrauensmänner Schmid und Hochstrasser.  
Die Zentralstelle V. S. H. G., Luzern.

#### Unnütze Kraftverschwendung.

„Angestellte Berns, heraus zum Prosehl! „Arbeiter, Angestellte, Beamte, demonstrier! „heute Abend zu Tausenden gegen diese Un-, „ernnehmerwillkür . . . Bis hierher und nicht „weiter,“ — so und anders rief es letzten Freitag aus einem Aufruf der vereinigten Personalverbände im Hotel- und Gastwirtschaftsgewerbe der Stadt Bern, des Platzkarakells der Vereinigung schweizerischer An-

gestellten Verbände und der Arbeiterunion Bern. In den Inseraten, die auf 9% Uhr abends auf den Waisenhausplatz zum Protest einladen, — allerdings nur noch „zu hundert“ — wurden die Sektionen des Personalverbandes und des Platzarkells noch besonders genannt: einerseits: U. H.; Gewerkschaft des Hotels- und Gastwirtschaftspersonals; Inf. Genferverband; Schweiz. Kochverband; Schweiz. Servierpersonalverband; andererseits: Bund technischer Angestellter; Kaufmännischer Verein; Schweiz. Technikerverband; Schweiz. Werkmeisterverband. Den erschienenen Demonstranten musste erklärt werden, dass es damit nichts sei. Denn inzwischen war in einer Aussprache zwischen den „Parteien“, von denen sich die Arbeitnehmerverbände auffallenderweise durch Gewerkschafter vertreten liessen, obwohl es sich um den Präsidenten der Sektion Bern der Union Helvetia handelte, konstatiert worden (wir geben den Wortlaut der offiziellen Erklärung wieder):

„dass Herr Zimmermann einen Disziplinbruch begangen hat. Er verliess das Hotel am Sonntag Abend, um an einer Delegiertenversammlung in Luzern teilzunehmen, ohne sich bei der Direktion oder den Herren Prinzipalen ordnungsgemäss abzumelden. Seine Rückkehr erfolgte auch erst Dienstag morgen.

Bei dieser feststehenden Tatsache mussten die Herren Prinzipale das disziplinwidrige Verhalten verurteilen, und aus diesem Grunde wurde Herrn Zimmermann die Stellg. gekündigt.

Nach erfolgter Aussprache erklärten sich die Herren Kraft bereit, die Kündigung unter Belassung des Herrn Zimmermann auf seinem innehabenden Posten unter folgenden Bedingungen zurückzuziehen:

1. Die den Autruf unterzeichneten Vereine, sowie die Arbeiterunion Bern verurteilen das unkorrekte Vorgehen des Herrn Zimmermann.

2. Sollten in Zukunft seitens des Herrn Zimmermann wieder grobe Verstösse gegen die Disziplin und Hausordnung vorkommen, so erklären die unterzeichneten Vereine, ihn nicht mehr schützen zu wollen.

3. Herr Zimmermann verpflichtet sich, bei den Herren Kraft persönlich seine Entschuldigung anzubringen und die Versicherung abzugeben, dass er in jeder Beziehung in Zukunft den Vorschriften der Hausordnung sich unterziehen werde.

4. Diese Erklärung ist in der „Berner Tagwacht“ bekannt zu geben.“

Das heisst man die Organisationskräfte wirklich etwas allzeitig vergeuden und wird dabei lächerlich! — Und im Grunde genommen ist's ein bedauerlicher Missbrauch der besonnenen und ruhigen Elemente in den verschiedenen Verbänden durch berufliche Helzer? Merken diese Elemente nicht, dass sie durch ihre Mißläuferei sich an Ehre und Beruf schädigen?!

## Erhöhung der Posttaxen im Verkehr mit dem Ausland.

Gestützt auf den Bundesbeschluss vom 15. Dezember 1920 und den Bundesratsbeschluss vom 7. Januar 1921 gelten vom 1. Februar an im Verkehr mit dem Ausland folgende Taxen und Gebühren:

Briefe bis 20 Gramm 40 Rappen, für je weitere 20 Gramm 20 Rp. mehr.

Postkarten einfache 25 Rp., mit bezahlter Antwort 50 Rp.

Drucksachen für je 50 Gramm 10 Rp.

Geschäftspapiere für je 50 Gramm 10 Rp. (mindestens 40 Rp.)

Warenmuster für 50 Gramm 10 Rp. (mindestens 20 Rp.)

Einschreibgebühr und Rückscheingebühr für Briefpostsendungen je 40 Rp. (nachträglicher Rückschein 80 Rp.)

Rückzugs- und Adressänderungsbegehren für Briefpostsendungen 80 Rp.

Eilbestellgebühr für Briefpostsendungen 80 Rappen.

Nachnahmegebühr für Briefpostnachnahmen: Versandgebühr 10 Rp. für jeden Gegenstand; nach Einzug 15 Rp. Einzugsgebühr.

Wertfaxe für Wertbriefe und Wertsendungen 30 Rp. für je 300 Fr. Wertangabe; Gewichtstaxe und Einschreibgebühr für Wertsendungen 20 Rp. für je 50 Gramm, mindestens 80 Rp. und 40 Rp. Einschreibgebühr.

Einzugsmandate 25 Rp. für eingelöste und 20 Rappen für jedes unbezahlte Einzugsmandat.

Die übrigen Auslandstaxen (Poststempel, Postfrachttaxe, Postanweisungen, Identitätsbücher, Postgrosdiens) bleiben bis auf weiteres unverändert. Desgleichen der Verkaufspreis für Antwortscheine (50 Rp.). Dagegen werden diese gegen Wertzeichen im Betrag von nur 20 Rp. (bisher 25 Rp.) umgelauscht.

## Schreibgelegenheit in den Gasthöfen.

Im „Mercur“, dem offiziellen Organ des Verbands reisender Kaufleute der Schweiz, begegnen wir folgender Zeitschrift:

„Die Möglichkeit, seine Korrespondenz in nur einigermaßen bequemer Weise zu erledigen, ist dem reisenden Publikum während des Krieges in den meisten Hotels der Schweiz benommen worden, und es ist leider auch seit Friedensschluss keine diesbezügliche Besserung eingetreten; womöglich ist diese Möglichkeit in vielen Etablissements noch mehr vernachlässigt worden.

jährigen Reisetätigkeit diejenigen Etablissements aus, wo er glaubt, gut aufgehoben zu sein. Aber auch in den bekannten Reisenden-Hotels unserer gemässen ansändige Schreibgelegenheit vollständig abhanden gekommen zu sein. Wohl stehen vielleicht in irgend einem Lokal einige leere Tintenbehälter, oder liegen einige Federhalter ohne Feder; aber etwas Anständiges ist nicht mehr vorhanden, und meistens auch nicht erhältlich. Dass eine Vereinbarung besteht, wonach die Hoteliers kein Schreibpapier und keine Briefumschläge unentgeltlich verabfolgen, ist mir bekannt, und ich habe schliesslich nichts dagegen, meine aber, brauchbare Federn und Tinten dürfen doch zur Verfügung stehen. Soviel Verständnis dürfen

## Wirte und Hoteliers.

Die „Schweizer Wirt-Zeitung“ druckte in ihrer Nr. 2 vom 8. Januar abhin mit stichlichem Behagen, wenn auch ohne Kommentar eine Zuschrift aus Graubündner Wirtkreisen an den „Freien Rätler“ ab, in welchem an der Tätigkeit des Schweizer Hotelier-Vereins wie der „Hotel-Revue“, gelinde gesagt ein keineswegs freundliche Kritik geübt wurde. Dem genannten Bündner Blatt ist nun unter dem 26. Januar eine Antwort auf jene Anpreisung zugegangen, die wir hier, ebenfalls ohne Bemerkung, wiedergeben. Vor kurzem erschienen in Ihrem geschätzten Blatt eine Einsetzung aus Wirtkreisen, die dahin zielte, Differenzen zwischen dem schweizerischen Wirtverein und dem Schweizer Hotelier-Verein zu schaffen.

Die betr. Notiz fand dann bereitwillige Aufnahme in der „Wirt-Zeitung“, wodurch sie dem Schreiber dieses bekannt wurde. Die in dieser Abhandlung zutage tretende tendenziöse Darstellung darf nicht un widersprochen bleiben.

Vor allen Dingen ist es bedauerlich und verwerflich, dass man darnach trachtet, zwischen den beiden überwählten Verbänden Misslichkeiten zu schaffen. Vielmehr sollten alle Beteiligten darnach trachten, das bestehende gute Verhältnis noch enger zu gestalten, um die bestehenden gemeinsamen Interessen zusammen lösen zu können. Wenn der betreffende Einsender aber meint, der Hotelier finde seine Interessen im Wirtverein besser vertreten, als im Hotelierverein, so irrt er sich gewaltig. Der Hotelierverein muss, entsprechend dem Stand unserer Industrie, noch weit grössere Aufgaben lösen, als der Wirtverein. Die stetige Zunahme unserer Mitgliederliste beweist denn auch, dass der Grossteil der Hoteliers dies auch erfasst hat.

Wenn der Herr Einsender sich benüssigt fühlt, unser Vereinsorgan und unsern Vorstand anzugreifen, so darf man schon sagen, dass dies ein mehr als unbescheidenes, ja frivolcs Tun ist. Die „Hotel-Revue“ ist sehr gut geleitet und geschrieben und entspricht ganz den Anforderungen, die die Mitglieder des S. H. V. an sie richten. Der Vorstand und die Direktion des Schweizer Hoteliervereins geniesst für ihre zielbewusste, energische und tatkraftvolle Arbeit ungeteiltes Vertrauen sämtlicher Mitglieder unseres Vereins. Unbeliebige, die es nichts angeht, haben kein Anrecht, ihre Arbeit zu bemängeln und zu beklagen. Die Hinweise bezüglich der Verdienste des Direktors des Wirtvereins um die Brotkarte und die Zuteilung der Rationierungsmarken mag der betr. Herr in einem Märchenbuch vorfindlichen; solche Fabeln gehören dorthin. Damit möchte ich aber die Tätigkeit des Wirtvereins in keiner Weise bemängeln und glaube ich auch, dass jeder Wirt sich dem Wirtverein anschliessen sollte, ebenso wie jeder Hotelier in seinem höchstgelegenen Interesse sich dem Hotelierverein anschliessen möge.“

## 6% Kassascheine der Eidgenossenschaft. (Mitget.)

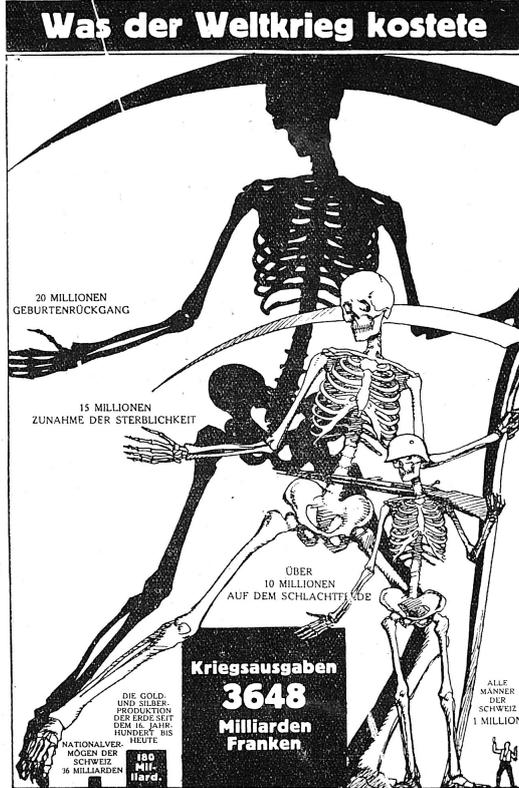
Zufolge Beschlusses des Bundesrates vom 3. Januar 1921 gibt der Bund vom 20. Januar bis 5. Februar nächsten 6% Prozent Kassascheine ab, die in erster Linie zur Konversion der am 15. Februar dieses Jahres fälligen 4% % Eidg. Mobilisationsanleihe, sodann aber auch zur Beschaffung eines gewissen Betrages flüssiger Mittel dienen soll.

Bei der Ausgabe dieser Kassascheine ist nicht nur der Gesichtspunkt weggeleitet, dass die kurzfristige Anlage sich im Publikum noch immer besonderer Beliebtheit erfreut; die Aufnahme eines kurzfristigen Anleiheens entspricht auch den momentanen Bedürfnissen des Bundes. Im Verlauf der nächsten Jahre werden durch Liquidation von Warenvorräten des Bundes und Unternehmungen, bei denen der Bund beteiligt ist (z. B. Kohlenzentrale A.-G.), bedeutende Summen frei, die der Rückzahlung der kurzfristigen Geldaufnahmen dienen können. Ferner trat am 1. Januar 1921 die Eidgen. Kriegsteuer in Kraft, deren Erlös für Tilgung der Mobilisationsschuld bestimmt ist und die in der ersten vierjährigen Periode vielleicht 150 Millionen Franken abwerfen dürfte, sodass eine Konversion der IV. Mobilisationsanleihe nur für verhältnismässig kurze Zeit erforderlich ist.

Einen gewissen Beitrag an neuen Mitteln wünscht der Bund aufzunehmen zur Rückzahlung der nicht zur Konversion kommenden Titel des IV. Mobilisationsanleiheens und ferner, um damit die schwebende Schuld reduziert zu können zur weiteren Entlastung der Nationalbank. Diese neuen Gelder sollen aber nur bis zu einem bestimmten Betrag angenommen werden, weshalb sich das Eidg. Finanzdepartement das Recht vorbehalten hat, die Emission gegebenenfalls vor Ablauf der Zeichnungsfrist zu schliessen. Es ist zu erwarten, dass von dem Angebot seitens des Publikums lebhaft Gebrauch gemacht wird im Anbetracht der ersklassigen Sicherheit und günstigen Verzinsung, die diese Kassascheine bieten und auch deshalb, weil grosse Beträge an flüssigen Geldern im Lande sind. Besonders vorliehhaft erscheint die Anlage wegen der Sicherung gegen Kursentwertung, die darin liegt, dass die Titel jederzeit zu pari, zuzüglich laufende Zinsen, bei der Entfristung von Kriegsteuer und Kriegswertsteuer an Zahlungsschatz genommen werden.

## Versorgungsfragen

Schweizer. Indexzahlen. Die Erhebungen des Verbandes Schweiz. Konsumvereine über den Preisstand am 1. Januar 1921 ergaben eine Indexzahl von Fr. 2591.70 gegenüber Fr. 2651.72 am 1. Dezember 1920. Der Rückgang beträgt also Fr. 60.02 oder 2.26 Prozent. Gegenüber dem bisher erreichten Höchststand vom 1. Oktober 1920 beträgt die Abnahme Fr. 198.83 oder 7.13 Prozent. Von den 49 in der Preishebung enthaltenen Artikeln weisen 32 eine Abnahme, 7 Artikel dagegen eine Zunahme auf, während 10 Artikel unverändert blieben. Bei 20 Artikeln geht der Rückgang nicht über 5 Prozent hinaus, dagegen beträgt er bei 6 Artikeln zwischen 5 und 10 Prozent, bei 5 Artikeln zwischen 10 und 15 Prozent und bei einem Artikel über 15 Prozent.



## Das Füllhorn

Wir geben im vorstehenden eine Illustrations-Probe aus dem Füllhorn, Schweizer Volkswirtschaftliches Jahrbuch, das soeben im Verlage der Graphischen Anstalt Otto Walter A.-G., Olten, erschienen ist. — Das reich illustrierte Jahrbuch, 328 Seiten, in Taschenformat und ca. 100 erläuternden Tafeln, orientiert über alle möglichen Gebiete des täglichen Lebens, über Fragen der Volkswirtschaft, des Handels, der Industrie, Gewerbe und Verkehr. Es qualifiziert sich zufolge seines umfassenden Inhalts als Informations- und Nachschlagewerk ersten Ranges und vermag jedermann, insbesondere leitenden Geschäftsleuten vorzügliche Dienste zu leisten. — Die Ausgabe 1921 widmet einen entsprechenden Raum auch dem Reiseverkehr, seinen Organisationen, den Verkehrsvereinen, der Fremdenverkehrszentrale und der Hotellerie. Abonnenten der „Schweizer Hotel-Revue“ erhalten auf das Werk 10% Rabatt bei Einzahlung des Bezugspreises von Fr. 3.— auf Postcheck-Konto Vb 92 Olten.

Wenn der Reisende nicht alles mit sich schleppen will, ist er gezwungen, seine schriftlichen Rapporte Samslags oder Sonntags zu Hause zu machen. Nicht nur steht ihm weder Schreibpapier noch Briefumschlag zur Verfügung, vielmehr nicht einmal mehr Feder und Tinte, von einem geeigneten Lokal gar nicht zu reden. Von einigen lohnenswerten Ausnahmen abgesehen nehmen unsere Gasthofbesitzer in dieser Beziehung nicht die geringste Rücksicht auf ihre Gäste, der Reisende mag sehen, wie er sich behilft.

Schreiber dies hat nicht die Gewohnheit, in minderwertigen oder speziell billigen Gasthöfen abzusteigen, er sucht sich seit seiner dreissig-

die Herren Hoteliers ihrer Kundschaft füglich bezeugen. Etwas mehr Entgegenkommen in dieser Beziehung wäre sehr am Platze. F.M.inL.“

Diese Zeilen schliessen in ihrer Verallgemeinerung natürlich ganz erheblich übers Ziel hinaus, da in jedem richtig geführten Hotel doch gewiss auch für eine ansändige Schreibgelegenheit der Gäste gesorgt wird. Immerhin geben wir der Reklamation auch an dieser Stelle Raum, mit der Bitte an die Hoteliers, dieser Frage ihre Aufmerksamkeit zu schenken und das mit der Besorgung der Sache beauftragte Personal einer strengen Kontrolle zu unterwerfen.

Beachten Sie unsere **Glasversicherung** — Auskünfte erteilt die **V.S.H.G.** (Versicherungsstelle für Schweiz. Handel, Hausbesitz, Hotels und Gewerbe)

**Luzern, Weggisgasse 14. Teleph. Nr. 2430. Postcheckkonto VII 1974**

Diese gemeinsame Institution verschiedener und kaufmännischer Organisationen wahrt die Interessen der Mitglieder in zuverlässigster Form.



# Hotel-Silber

Versilberung, Vergoldung  
sowie **Reparaturen**

jeder Art führt prompt und tadellos aus die

**Berndorfer Metallwaren-Fabrik**  
**Arthur Krupp A.-G.**

Niederlags-Werkstätte **Luzern**

## Vorzugsofferte:

Kaffee, Restaurant-Mischung	geröstet oder	à Fr. 3.20 per kg
Kaffee, Hotel-Mischung	geröstet oder	3.80
Kaffee, Fremden-Mischung	gemahlen oder	4.40
Kaffee, Menado-Mischung	gebrauchsfertig	5.00
Kaffee, Angestellten-Mischung		5.80
Tee, Ceylon-Spezial-Mischung für Hotels		6.50
Fischkonserven: Sardinen, Thon, Salm in kleinen Dosen, zu importieren.		
Gewürze: Pfeffer, Zimmt, Nelken, Paprika, Anis, Kümmel etc.		
Weine, offen und in Flaschen, s. eziell Walliser und französische Import-Weine.		111

Ed. Widmer, Häringstr. 17, Zürich 1, Tel. H 2950  
Kaffee-Import — Kaffee-Grossrösterei — Gewürzmühle

# KORKEN

aller Art liefert preiswert  
**KORKFABRIK AARAU**

# LAYTON'S

Eingetretene Eier, gemischt, in Eimern von 5 und 20 kg.	Fr. 6.- per kg.
= 22 Eier per kg.	
Eingetretene Eier, in Eimern von 5 und 20 kg.	Fr. 7.25 per kg.
= 55 bis 60 Eier per kg.	
Eingetretene Eier, in Eimern von 5 und 20 kg.	Fr. 6.50 per kg.
= 45 Eier per kg.	
Ausgedunstete Eier, in Eimern zu 5 und 10 kg., sowie Originalkisten zu 45 kg. 450	Fr. 17.- per kg.

Etablissements

**JOHN LAYTON & CO Ltd.**

Direktor **E. Schaeffer**, 11, Rue du Port, Genf

## Schreib- Unterlagen

pro 1921

130b

Prima Ausführung, mit Leinwanddecken und prima Löschpapier

Mit 12 Blatt per Stück Fr. 3.—  
per 10 Stück Fr. 27.—

Mit 24 Blatt per Stück Fr. 5.10  
per 10 Stück Fr. 47.—

Bei grösseren Bezügen Spezialpreise. Geschäfts-  
agendas pro 1921 sind noch vorrätig.

**Kaiser & Co, Bern**

## KOCH, UTINGER & Co, CHUR

offizieren äusserst vorteilhaft:

**Platten-Papiere**  
**Proviant-Papiere**  
**Office-Papier**  
**Closet-Papiere**

(in Rollen und Paketen)

Muster-Offerten werden gerne unterbreitet

## XVII. Eidg. Musikfest 1921, Zug

Die Uebnahme der Festwirtschaft für das  
am 13., 14. und 15. August 1921 in Zug statt-  
findende Eidg. Musikfest wird hiermit zur

### freien Konkurrenz

ausgeschrieben. Angebote und Anfragen sind bis  
15. Februar 1921 an den Präsidenten des Wirt-  
schaftscommittees: **Herrn A. Weiss**, zum Erlan-  
bach, Zug, zu richten.

Das Wirtschaftskomitee 4432

Demandez  
les  
Grandes Marques  
Cognac  
**Courvoisier**  
Champagne  
**Heidsieck-Monopole**  
Liqueur  
**Cordial-Médoc**  
Délices  
des Gourmets

## Bonbücher

à 1,680 Doppelbons, in Farben weiss, grün  
und blau, Einband braun, Leder-Carton

### Neu reduzierte Preise

10	25	50	100 Stück
Fr. 3.20	3.10	3.—	2.90 per Stück

**Kaiser & Co, Bern**  
Abteilung: Spezialitäten für Hotels

Rheinhalder-  
Beerli  
Eigenbau  
1918



Schauwecker,  
Reichert & Cie. A.G.  
Weinbau, Weinbandlung  
Schaffhausen, Zürich

## Bonbücher

erhältlich beim Zentralbureau des

**Schweizer Hotelier-Vereins**

In die Hand eines jeden Hoteliers und  
Kaufmanns gehört

## „Das Füllhorn“

Schweizer volkswirtschaftliches Jahrbuch 1921

Umfasst 328 Seiten, Taschen-  
format, mit über 100 Tafeln  
Stadtplänen etc.

Herausgegeben unter Mitarbeit der Schweizer Verkehrs-  
zentrale Zürich, Direktor Kurer, Basel, Dr. Hans  
Freudiger, Bern, Dr. Ferd. Buomberger, Weggis,  
Theodor Bucher, Zibory, Luzern und 4 andere mehr

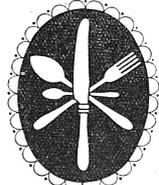
Preis Fr. 3.30 mit 10%  
Rabatt für die Abon-  
nenten der Hotelreue

**Aus Urteilen:**  
„Namentlich Kaufleute werden Ihnen Dank wissen, wenn sie die  
so oft notwendigen wissenschaftlichen und tabellarischen Ueber-  
sichten nicht mehr mühevoll aus den verschiedenen Fachkalendern  
und Zeitschriften zusammensuchen müssen, sondern all das in  
ihrem „Füllhorn“ vereinigt finden.“ J. M. Frauenfeld.

Verlag **Otto Walter A.-G.**  
OLTEN

## Bier- untersetzer

empfehlen ab Lager  
**Götschel & Co.**  
Chaux-de-Fonds



**S. ORZEL & Co.**  
BASEL

Hebelstr. 96 Telephone 7896

**SPEZIALHAUS**  
für versilberte sowie einfache Be-  
stecke. Auf Wunsch Muster, evnts.  
Reisender. 1955

Vient de paraître

## Le Chef de Réception

ou: Traité de la Location et de la Réception dans  
les Hôtels par

**E. Muller**

ancien secrétaire d'hôtel à l'hôtel Cecil à Londres (6 ans)  
et directeur d'hôtel. — Auteur de: „Quelques règles fon-  
damentales de l'hôtellerie moderne“; „Correspondance  
anglaise, française et allemande à l'usage des hôtels“;  
„Comptabilité à l'usage des hôtels“, etc.

Prix cartonné fr. 4.—

La location des chambres est sans contredit la tâche  
la plus importante de la direction d'un hôtel; c'en est  
en même temps la plus difficile, la plus délicate et celle  
qui demande de la part de la personne qui en est  
chargée non seulement de la perspicacité, du tact et de  
la décision, mais encore de l'expérience et certaines  
connaissances absolument indispensables. Dans son nou-  
vel ouvrage l'auteur initie le lecteur aux secrets de la  
location et il lui donne de nombreux conseils qui  
mettront en garde surtout le débutant et lui feront  
éviter des bévues dont les conséquences sont toujours  
plus ou moins désastreuses pour l'hôtelier.

Librairie et Imprimerie pour Hôtels  
Saanen (Suisse)

Les insertions dans la Revue Suisse des  
Hôtels ont toujours du succès

Eine überraschend einfache, prak-  
tische und billige Buchführung für  
Hotels, Pensionen, Restaurants etc.  
besonders geeignet für mittlere und  
kleinere Betriebe. 192

An Hand meiner Musterdarstellung

## Buchführung im Hotelbetriebe

(Preis Fr. 9.—) kann das System  
leicht und gründlich erlernt werden.  
Halte alle einschlägigen Geschäfts-  
bücher auf Lager und besorge auch  
das Einrichten. Auf Wunsch ver-  
anstalte Unterrichtskurse. Liefere  
auch alle Kontrollbücher: wie Kü-  
chen-, Keller-, Personal-, Mobilien-,  
Kontrollen, Menübücher etc. nach  
neuen, praktischen Schemata.  
Musterbogen gratis zur Einsicht.

**E. Rüegger, Weesen.**

## Bons- bücher

empfehlen ab Lager  
**Götschel & Co.**  
Chaux-de-Fonds

Auf 1. April oder früher, neues möblieretes, bestgerichtetes

## Hotel-Restaurant

am Vierwaldstättersee, mit ca. 50 Fremdenbetten samt Inventar

zu verkaufen oder zu verpachten.

Für Reflektanten, die für gute Führung alle Gewähr bieten,  
äusserst günstige Gelegenheit. Uebnahme-Offerten mit  
Angabe von Referenzen sind unter N. 1408 Lz an die  
Publicitas A.-G. Luzern zu richten. 5966

## Daily Mail

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

## Reparaturen

von Peddig-Rohrmöbeln, gestäubten Rohr-  
möbeln. Neue Stuhlsitze aus Stuhlfluchten-  
rohr besorgen 4435

**Cuenin-Müni & Cie., Rohrmöbel-  
Fabrik, Kirchberg (Bern)**  
Für Neuschaffungen von Rohrmöbeln  
steht illustrierter Katalog zu Diensten.

## Nouvelles de la Société

### Provision aux agences de voyage.

(Révision prise dans la réunion du Comité-directeur, les 21-22 janvier 1921.)

Le Comité-directeur maintient la décision de l'Assemblée des délégués suivant laquelle, en principe, la provision ne doit pas dépasser le maximum de 5 %. Les agences auxquelles on peut consentir une réduction allant jusqu'à 10 % ont été désignées et l'on peut s'informer à ce sujet au Bureau central. Le Comité-directeur considère que la création de trop nombreuses agences de voyage, et notamment de beaucoup de petits bureaux, n'est pas favorable aux intérêts de l'hôtellerie suisse. L'expérience a démontré en effet qu'il en résulte des tentatives d'exercer une pression sur l'établissement des tarifs d'hôtels.

Le Comité-directeur,

dans ses séances des 21 et 22 janvier à Lucerne, a examiné les projets du Bureau central, de la Commission des Quinze et de la sous-commission de cinq membres relatifs au contrat collectif de travail. Le projet a été mis au net provisoirement. L'occasion sera fournie aux Sections, en temps opportun, de formuler leurs demandes et de communiquer leurs décisions.

### Les devoirs de l'hôtelier organisé.

En énumérant dans nos précédents articles les avantages offerts à ses membres par la Société suisse des Hôteliers, nous avons en quelque sorte déterminé les "droits" des sociétaires. Toute personne raisonnable, à qui les stupides théories répandues actuellement par de dangereux exaltés et des fourbes ambitieux n'ont pas encore enlevé la faculté de juger sagement des choses, est convaincue qu'à côté des droits il y a toujours et nécessairement des "devoirs". Nos lecteurs ne nous en voudront pas trop si nous nous permettons de rappeler dans cet article les principaux devoirs de l'hôtelier organisé.

C'est l'esprit de solidarité qui a donné naissance à notre association. C'est par esprit de solidarité que ses membres actuels y sont entrés. Notre devoir primordial, essentiel, c'est de nous inspirer, dans tous nos actes de sociétaires, de l'esprit de solidarité professionnelle. Nous ne devons pas oublier que chacun de nous n'est qu'une partie d'un grand tout. Si dans le corps un membre est malade, blessé, alourdi, paralysé, le corps entier doit en souffrir. Dans une société peu nombreuse, il suffit de quelques membres indifférents ou mal disposés pour troubler, peut-être pour contrecarrer toute l'activité des autres membres. Si au contraire tout le monde, sacrifiant peut-être des intérêts particuliers, des convenances égoïstes, recherche avant tout l'avantage de la communauté, alors la société pourra se livrer à un travail fructueux, dont les effets bénéficiaires ne tarderont pas à se manifester.

Dans le cas spécial de notre grande famille hôtelière, l'esprit de solidarité entretient entre toutes les régions, entre toutes les sections, entre tous les membres des sections ou les membres individuels d'un groupement des rapports vraiment cordiaux et confraternels. Il bannira cet esprit d'envie, cet esprit de jalousie qui se manifeste parfois au détriment de la corporation, et surtout au détriment de ceux qui en sont malheureusement animés. L'esprit de solidarité empêchera toute concurrence déloyale, tout abus pouvant porter préjudice à des collègues. Il dictera aux grands leur conduite vis-à-vis des petits et aux petits leur conduite vis-à-vis des grands. Il étouffera dans leur germe ces critiques insidieuses basées trop souvent sur un simple oui dire et presque toujours injustes. Il nous donnera cette belle volonté d'observer toutes les dispositions statutaires et réglementaires prises en vue du bien-être général et de la prospérité commune. Le sociétaire véritablement guidé par le principe de la solidarité professionnelle comprendra que l'avantage de tous prime l'avantage d'un seul; il saura montrer à l'occasion de l'abnégation, cette qualité révélatrice d'un noble caractère.

Un bon sociétaire fera toujours tout son possible pour observer strictement les con-

frats conclus par la société et qui engagent, non seulement l'organisation en général, mais aussi chaque membre en particulier. De même qu'un bon citoyen s'applique à obéir aux lois et à respecter les décisions des autorités, un sociétaire consciencieux se fera un honneur d'exécuter ponctuellement les décisions prises par les organes dirigeants de l'association. Il n'en sera peut-être pas toujours satisfait; mais il doit se dire qu'aucune de ces décisions n'a été prise à la légère, que les hommes responsables ont soigneusement pesé le pour et le contre et qu'ils se sont arrêtés finalement à la solution qu'ils ont jugée la plus avantageuse pour l'ensemble de la corporation hôtelière.

Le mot "sociétaire" a pour proche parent le mot sociable. L'existence d'un ermite est incompatible avec les devoirs d'un membre d'une organisation. Le plus sûr indice de la marche défectueuse d'une section, c'est la mauvaise fréquentation des assemblées. Très souvent celle-ci n'est pas causée par la volonté formelle de nuire. „On fera bien sans moi", dit-on, et sous le moindre prétexte de commodité personnelle on reste à la maison. Cette indifférence est coupable. Si elle se généralise quelque peu, si le regrettable exemple ainsi donné est suivi de plus en plus, on finit par porter un préjudice qui peut être grave aux intérêts de toute une région. Il n'y a que le premier pas qui coûte, vers le bien comme vers le mal, vers le mal surtout. Les absences, rares d'abord, deviennent peu à peu fréquentes, puis habituelles et l'on finira par rester complètement à l'écart, dominé par un égoïsme aussi triste à constater que dangereux dans ses conséquences. Mais il y a aussi des sociétaires, malheureusement, qui renoncent de parti-pris à l'assistance aux assemblées, parce qu'ils ont réellement, plus souvent parce qu'ils croient avoir des motifs de mécontentement. Une bonne et franche explication ne serait-elle pas cent fois préférable? Que de difficultés n'arrive-t-on pas à écarter ou à surmonter par une discussion ouverte et loyale avec les gens dont on estime avoir à se plaindre! Eventuellement un autre sociétaire peut tenter discrètement de remplir l'office de médiateur et de rapprocher les éléments adverses; celui-là, qu'il réussisse ou non, aura certainement accompli une bonne œuvre.

Nous n'apprenons rien de nouveau à personne en disant que le facteur essentiel de la prospérité d'une section, c'est un bon comité. Un sociétaire a donc le devoir de n'accorder son suffrage qu'à des hommes dont il a pu apprécier la sage expérience, la prudente énergie et l'esprit de dévouement et de laisser résolument de côté toute considération purement personnelle.

L'activité de la section a nécessairement une influence plus directe sur la prospérité matérielle d'une région hôtelière que celle de la société centrale, qui veille avant tout sur les travaux d'ensemble. Il est donc de la plus haute importance que chaque membre d'une section fasse courageusement tout ce qui dépend de lui pour entretenir et pour développer cette activité locale. Il faut se tenir constamment au courant des questions discutées, des efforts tentés, du programme à réaliser, des résultats obtenus et aussi des déceptions inévitables. Il ne faudra pas longtemps à un sociétaire de bonne volonté pour s'intéresser ainsi au bien général comme à ses avantages particuliers. Ici encore il n'y a que le premier pas qui coûte.

Persuadé qu'une organisation professionnelle ne peut pas remplir sa tâche si elle n'englobe pas dans son sein le plus grand nombre possible de membres de la profession, un bon sociétaire aura à cœur d'engager vivement tous les confrères non-organisés de sa connaissance à faire partie eux aussi de l'organisation corporative. A cet effet, il se documentera soigneusement pour être en mesure de réfuter toutes les objections.

D'autre part, si sa propre situation le lui permet, il s'efforcera d'assurer à la société l'appui des personnalités influentes de son entourage, des membres des autorités, des députés aux conseils cantonaux et aux chambres fédérales. Il peut arriver que ces personnalités soient insuffisamment éclairées sur l'importance de l'industrie hôtelière et sur la nécessité de la protéger. Quelques instants de conversation peuvent avoir pour nous les plus heureuses conséquences. Un beau champ de fructueuse activité est ouvert dans ce domaine à tous les hôteliers jouissant d'une certaine influence.

Un prédicateur ne manque pas, comme on dit, de „prêcher pour sa paroisse". On nous

pardonnera donc d'écrire aussi quelques lignes en faveur de notre journal. Un sociétaire qui s'intéresse vraiment à son organisation a soin de lire attentivement l'organe social. N'est-ce pas le meilleur moyen de se tenir au courant des affaires de la société, d'être instruit des efforts à accomplir pour travailler au bien général, d'apprendre aussi une foule de choses qui peuvent être utiles à nos propres intérêts? Et si possible ne nous contentons pas d'être de simples lecteurs. Faisons part à notre journal de tout ce qui est de nature à rendre service à d'autres lecteurs ou du moins à les intéresser et essayons à l'occasion un peu de propagande; cherchons et trouvons de nouveaux abonnés.

Il est une autre publication qui mérite également toute notre attention; nous voulons parler du rapport annuel de gestion. La lecture de ces rapports nous renseignera sur de nombreux détails qui nous avaient échappé; elle est éminemment propre à réveiller, à accroître en nous l'intérêt que nous devons porter à la profession et à l'organisation professionnelle; elle seule peut nous donner une vue d'ensemble sur la manière dont la Société suisse des Hôteliers comprend et exécute les grandes tâches qui lui incombent.

Il ne faut pas oublier non plus les diverses institutions créées par notre organisation professionnelle. N'ayons pas peur d'entretenir des rapports avec le Bureau central. Recourons régulièrement, en cas de besoin, aux bons offices de notre Bureau de placement. Ne rendons pas plus difficile encore la mission ingrate et délicate de nos contrôleurs. Si nous avons des enfants ou de jeunes parents qualifiés, songeons qu'il existe à Cour-Lausanne une Ecole professionnelle qui doit être une pépinière de futurs hôteliers. Sachons profiter des avantages offerts par la société dans l'important domaine des assurances. En un mot, efforçons-nous de contribuer selon nos moyens à la prospérité de toutes nos institutions spéciales.

Un mot aussi, en passant, pour recommander la régularité et l'ordre dans la correspondance avec la section et avec la société centrale. Ayons à cœur de donner suite aussi promptement que possible aux avis publiés dans notre journal et aux circulaires qui nous sont envoyées. Ces détails ont tous leur importance.

Et nous terminerons par le plus amer de tous ces devoirs! On le devine; il s'agit du paiement des cotisations. Cette obligation est parfois dure à remplir, mais qui pourrait raisonnablement s'en dispenser? L'Etat doit prélever des impôts. Toute entreprise, privée ou publique, a besoin de fonds. Nos employés paient des cotisations souvent plus élevées que les nôtres. Si nous voulons que notre organisation patronale soit en mesure de remplir le mieux possible sa mission, mettons-lui dans les mains le levier qui décuple les forces, l'argent! Une association quelconque, si elle se trouve gênée par des embarras financiers, est condamnée d'avance à l'impuissance, à la décadence, à l'insuccès total.

### Le service de placement de la Société suisse des Hôteliers

En 1896, la S. S. H. ferma le bureau de placement qu'elle avait fondé quelques années auparavant et ne conserva que le service fonctionnant par l'intermédiaire du «Moulinet du personnel», qui fait encore partie de la „Revue suisse des Hôtels". Plusieurs milliers d'employés furent ainsi placés chaque année.

Mais la dépendance des services de placement organisés par les sociétés d'employés donna lieu à de nombreux inconvénients qui ne firent que s'aggraver avec le temps. Les circonstances anormales constatées dans le marché du travail de l'industrie hôtelière mirent en question le rétablissement d'un bureau patronal de placement. En février 1918, l'Union Helvética prétendit contredire les hôteliers à participer aux frais d'exploitation de son bureau. Cette prétention fit disparaître les derniers scrupules et l'assemblée des délégués du 25 novembre 1919 décida la création d'un nouveau service de placement. Cette décision fut inspirée par les menaces de certaines associations d'employés, par la nécessité d'opérer une concentration dans le marché du travail et par l'urgence de rendre les sociétaires, dans ce domaine, indépendants des organisations du personnel.

C'est le 10 mai 1920 que fut ouvert à Berne le service patronal actuel de placement, sous le nom de „Hôtel-Bureau". Par l'activité qu'il a déployée jusqu'à présent, on peut constater d'ores et déjà qu'il répond pleinement au but de ses organisateurs.

Si nous consultons en effet le rapport de la nouvelle institution pour l'année 1920, c'est-à-dire pour une période d'exploitation de sept mois et demi, nous trouvons que l'Hôtel-Bureau a reçu des hôtels 5040 offres de places et que les demandes de places ont été au nombre de 3451. Dès ses débuts et malgré les agissements des organisations d'employés, l'activité du bureau fut donc très satisfaisante.

Le nombre des placements effectués représente à peu près le 50 % du nombre des offres de travail. Nous ne parlons ici que des placements „enregistrés" par le bureau. En réalité, la proportion est bien supérieure, car beaucoup d'engagements, soit par pure négligence, soit pour d'autres motifs, ne sont pas signalés au bureau par le patron ou l'employé intéressé, un cas qui pourtant ne devrait jamais se produire, si l'on veut que le service fonctionne avec un ordre parfait. Quoi qu'il en soit, un fait est dès maintenant acquis: malgré la vive opposition des extrémistes du personnel organisé, les employés n'hésitent pas à s'inscrire là où ils trouvent le plus de postes vacants, là où ils estiment avoir le plus de chances d'obtenir promptement une bonne place, c'est-à-dire à notre Hôtel-Bureau.

Nous avons parlé plus haut de la concentration du marché du travail. Grâce aux mesures prises par notre société, ce but est atteint. Comme on a pu le constater dans notre service de placement, les patrons ont parfaitement obéi au mot d'ordre de signaler tout d'abord à l'Hôtel-Bureau les postes vacants dans leurs établissements. Contrairement à des assertions formulées dans un autre camp, le personnel, lui aussi, a pleine et entière confiance dans la nouvelle institution. Le nombre élevé des demandes de places le prouve suffisamment. Ce résultat constitue un magnifique succès pour la S. S. H. et pour ses organes dirigeants. Le reproche qui leur a été adressé par l'aile gauche de l'Union Helvética d'avoir désorganisé le marché du travail dans l'industrie hôtelière est absolument démenti par les faits. Si quelque chose est désorganisé, c'est simplement le bureau qui jusqu'au commencement de mai 1920 détenait à son profit le monopole du placement du personnel.

Mais la réussite de l'entreprise ne doit pas fournir un commode prétexte pour se croiser les bras désormais. Il s'agit au contraire d'améliorer et d'élargir les résultats obtenus. Il s'agit de faire de notre Hôtel-Bureau un office de placement qui mérite l'entière confiance de tous les membres, sans exception, de la grande corporation hôtelière. Il faut que les réels avantages offerts par notre service de placement soient si certains, si évidents, qu'ils constituent pour les patrons non encore organisés un argument de première valeur en faveur de l'entrée dans notre société. Pour cela, la collaboration des propriétaires et directeurs d'hôtels est indispensable. Il faut éviter surtout que l'Hôtel-Bureau soit réduit, faute de renseignements, à marcher pour ainsi dire à tâtons dans la voie qui lui a été tracée. Il faut qu'il connaisse, par les intéressés eux-mêmes, les résultats bons ou mauvais de son entremise. Il faut lui donner ainsi la possibilité de mieux juger sa clientèle, de mieux adapter les demandes aux offres, de corriger le plus rapidement possible les erreurs et les imperfections inévitables du début.

On pouvait lire ces mots dans le rapport de l'Hôtel-Bureau: «Le service de placement ne doit pas être un intermédiaire seulement mécanique; il doit arriver à fournir toujours au patron un employé tel qu'il le désire et à l'employé un patron tel qu'il le cherche.» Pour cela il est indispensable que le rayon d'action de l'office de placement soit aussi étendu que possible, soit du côté de la main-d'œuvre, soit du côté du patron. C'est là une condition „sine qua non" de l'amélioration générale des conditions du travail dans la profession hôtelière.

Cette considération nous dictera la conclusion de notre article. Il faut amener à l'Hôtel-Bureau le plus de clients qu'il est possible du côté des patrons. Tout un travail d'éclaircissements et de bons conseils doit être accompli dans ce but au sein des sections et dans les groupements de membres individuels, afin que toujours tous les hôteliers organisés ayant besoin de personnel s'a-

# Maggis Würze

die Vertrauensmarke  
der Hotelküche!

## Unterwindgebläse System Stromeyer

für Grosskochherde und Zentralheizungen

gewährleisten vorteilhafte Verwendung sämtlicher Brennstoffe — Kurze Kochzeiten — Geringster Energieverbrauch — Einfache Wartung — Grosse Wirtschaftlichkeit und somit wesentliche Ersparnisse

Verlangen Sie unseren Prospekt Nr. 38

**M. Stromeyer Lagerhausgesellschaft, Kreuzlingen**  
Heiztechnische Abteilung (Thurgau)

## Tüchtiger Hotelfachmann

verheiratet, mit besten Beziehungen zu schweizer und internat. Clientele, im Winter Leiter eines bekannten Hauses der Südschweiz, sucht passendes Engagement für die Sommermonate. Gefl. Offerten unter Chiffre H. Z. 2574 an die Schweizer Hotel-Revue, Basel 2.

## Verkauf eines Hotels I. Ranges

1909 erbaut, gut eingerichtet, mit 50 Fremdenzimmern, in bekanntem Wintersportplatz; Gegend des Genfersees. Güns'ige Bedingungen. Gefl. Anfragen unter Chiffre S. T. 2573 an die Schweizer Hotel-Revue, Basel 2.

# HONIG FELCHLIN

Delikat. ausl. Schleuder-Bienenhonig à Fr. 3.85  
Tafel-Kunstthong à Fr. 2.— und 2.50 per Kilo

Verlangen Sie reichhaltige Preisliste und Proben.  
*Max Felchlin, Schreyer  
Honig Import.*

## Zu verkaufen eventuell zu vermieten: Komfortabel eingerichtetes Hotel

mit 45 Betten, in schönster Lage des Thunersees, ist unter sehr günstigen Bedingungen sofort zu verkaufen event. zu vermieten. Kapitalkräftige Fachleute wollen sich gefl. melden unter Chiffre F. R. 2571 an die Schweizer Hotel-Revue, Basel 2.

RAGUS A.G. MÜNCHENSTEIN

# RAGUS

Die Beste & Billigste  
Speisewürze!

Zu haben bei allen Speisierern zu Fr. 8.—, 4.25 und 2.25 die 1/2, 1/4 und 1/8 Flasche ohne Glas. Hotels und Restaurants liefern wir in Korbfässchen zu den bekannten Vorzugspreisen! 148



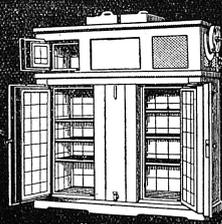
Teppichhaus  
**Schuster & Co.**

St. Gallen-Jürich

## A-S Kälte-Maschinen

FABRIKAT BROWN BOVERI

HOTEL-KÜHLANLAGEN • EISERZEUGER • KÜHLSCHRÄNKE



AUDIFFREN SINGRÜN  
KÄLTE-MASCHINEN  
AKTIENGESELLSCHAFT  
BASEL ST. JOHANNIS-VORSTADT 27



Keine Stopfbüchsen, Manometer, Ventile. — Keine Fachkundige Wartung erforderlich.

## Kleines Berghotel

im Oberwalli unter günstigen Zahlungsbedingungen zu verkaufen. Anfrage erbeten unter Chiffre O. F. 344 S. an Orrell Füssli-Annoncen, Solothurn.

Hôtelier-directeur, connaissant les langues, notions commerciales et pratique en cuisine et service, bonnes références sérieuses et capable cherche place stable et de confiance, comme

## directeur

dans maison de 80 à 100 lits

Offres sou. S. N. 2288 à la Revue Suisse des Hôtels, Bâle 2.

# Schweizerische Eidgenossenschaft

## Ausgabe von

# 6% Kassascheinen der Schweizerischen Eidgenossenschaft

IV. Serie, vom Jahre 1921, auf 2 1/2 und 4 1/2 Jahre

zur Konversion des am 15. Februar 1921 fälligen IV. 4 1/2% Eidgenössischen Mobilisations-Anleihe von Fr. 100,000,000.— von 1916 und zur teilweisen Konsolidierung der schwebenden Schulden.

**Emmissionspreis:** Zu pari gegen bar oder in Konversion.  
**Inhaber-Titel** à Fr. 100.—, 500.—, 1000.—, 5000.— und 10,000.—.

**Konversion:** Im Falle der Konversion wird den Inhabern der erhöhte Zins à 6% schon ab 5. Januar 1921 gewährt.  
**Zeichnungs- und Konversions-Anmeldungen** nehmen vom 20. Januar 1921 bis inklusive 5. Februar 1921 entgegen: Sämtliche Zweiganstalten und Agenturen der Schweizerischen Nationalbank, sowie die sämtlichen Banken, Bankhäuser und Sparkassen der Schweiz, bei denen Prospekte und Anmeldescheine erhältlich sind.

Das Eidgenössische Finanzdepartement behält sich vor, den Verkauf gegen bar vor dem 5. Februar einzustellen, wenn es findet, dass die erfolgten Verkäufe im Hinblick auf den Zweck einen genügenden Betrag erreicht haben. In diesem Falle wird eine Mitteilung in der Presse erscheinen.

Diese 6% Kassascheine, IV. Serie, werden vom Bund jederzeit zu pari plus laufende Zinsen zur Entrichtung der eidgenössischen Kriegssteuer und der Kriegsgewinnsteuer an Zahlungsstatt genommen.

Bern, den 18. Januar 1921.

**Eidgenössisches Finanzdepartement:**  
J. MUSY.

# Unionbank A.-G. Bern

Monbijoustrasse 15  
Telephon 4830, 4834 u. 4849



Wir eröffnen  
Konto - Korrent - Rechnungen  
und vergüten  
5% beisofortiger Verfügbarkeit  
5 1/2% bei 6monatl. Kündigung  
Wir gewähren einen Jahreszins  
von

Gegründet 1902

5 1/2% für Geldeinlagen auf 1 Jahr fest  
6% für Geldeinlagen auf 2 Jahre fest  
**6 1/2%** für Geldeinlagen auf 3 und mehr Jahre fest  
auf Einlagehefte oder gegen Kassascheine

Wir empfehlen uns für Ausführung von  
**DEVISEN-OPERATIONEN**  
und aller bankmässigen Geschäfte

zu den kulantesten Bedingungen. — Einzahlungen können auf jedem schweizerischen Postbureau kostenfrei auf unser Postcheck-Giro-Konto III 1391 sowie an unserer Kassa geleistet werden. **Strenge Diskretion zugesichert.**

## Zahnstocher

empfehlen ab Lager  
Goetschel & Co.  
Chaux-de-Fonds

## Hôtelier-Restaurateur

avec capital de 20 à 30,000 francs s'inscrit sur ou s'associe dans affaires de toute sécurité et de confiance. Suisse Romande. Offres sous chiffre F. R. 2573 à la Revue Suisse des Hôtels, Bâle 2.

## Closet-Papier

empfehlen ab Lager  
Goetschel & Co.  
Chaux-de-Fonds

# C. Volderauer, Basel

erstkl. kaufm. Vermittlungs-Bureau

gegründet 1868

empfehlen folgende Kaufobjekte:

- 3090 Ost-Schweiz: alt-renoviertes und modern eingerichtetes, rentables Passanten-Hotel mit 38 Betten, grossen Gewächshaus- und Hochdruck-lokalitäten, Café-Restaurant, Billard, Bäder, elektr. Licht, Zentralheizung, Auto-Garage, Stallungen, schönes Inventar, Kaufpreis Fr. 162,000.—, Anzahlung Fr. 35,000.—
- 3033 Zentral-Schweiz: gut geführtes Bad-Hotel nach schweiz. patentiertem Verfahren, Kurhaus mit Oekonomie-Gebäude, Fläche 1740 m<sup>2</sup>, enth. 26 Zimmer mit 36 Betten, inkl. Gebühre-Schätzung Fr. 113,000.—, Inventar-Anschaffung Fr. 48,000.—, Aus Gesundheitsrückichten sehr billig käuflich zu Fr. 145,000.—, Anzahlung Fr. 45,000.—
- 3088 Ost-Schweiz: in bekanntem Industrie-Städtchen Hotel mit nett-m Restaurant, Ekliegenschaft mit 28 Zimmern, Ladenlokal, Stallung, Fläche 830 m<sup>2</sup>, Brancvrsicherung Fr. 140,000.—, Kaufpreis Fr. 125,000.— inkl. Inventar. Anzahlung Fr. 25,000.—, Hypothek Fr. 70,000.—
- 3094 Hotel-Pension in Montreux, gut geführtes, empfehlenswertes Haus mit 32 Zimmern und 50 Betten, sehr gut situirt, wenige Minuten vom Bahnhof, Café-Restaurant, Garten, Inventar in gutem Zustand, Brandversicherung Fr. 143,000.—, Kaufpreis inkl. Inventar Fr. 220,000.—, Anzahlung Fr. 45,000.—
- 3087 Süd-Schweiz: an bekannten Fremden-Korort, kleine Villa-Pension, Fläche 500 m<sup>2</sup>, enthält 14 Betten, Brandversicherung Fr. 48,000.—, Kaufpreis Fr. 92,000.—
- 3002 Im Süden der Schweiz: alt bekannte, stets gut geführte Villa-Pension, angenehmes Heim mit schönem Garten, 4000 m<sup>2</sup>, enthält 27 Betten, nebst allem Zubehör, Brandversicherung Fr. 81,000.—, aus Altersrückichten käuflich zu Fr. 160,000.—, Anzahlung 40,000.—

### Zur gefl. Beachtung

Schwaben, subventen Kaufinteressenten solcher empfehlenswerter HOTELS und PENSIONEN kann ich die Versicherung geben, dass ich in meiner Wahl recht vorzüglich bin! Wenden Sie sich vertrauensvoll an meine Vermittlungsfirma, denn ich vermittele, als Kaufmann, streng reell, diskret und kostenlos für den Kaufinteressenten!

Bureaux und Domizil: Mittlere Strasse No. 58

## BILLOT

gegr. 1835, der erste u. beste der französischen Schaumweine Metzger  
Verlangen Sie Offerte durch General-Vertreter  
**A. Schönenberger**  
Eigenstr. 15, Zürich 8

## Stellegesucht

Ein in der Metzgerei bewandeter Bursche sucht auf 1. April oder nach Uebereinkunft Stelle als Metzger  
in Hotel oder Bahnhof-Buffet, Offerten mit Lohnansuchen und Arbeitsheft unter Chiffre O. F. 2620 Z. an Orrell Füssli-Annoncen Zürich. 4438

## Closet-Papier

in Rollen  
empfehlen zu Vorzugspreisen  
**P. Gimmi & Co.**  
zum Papyrus  
St. Gallen 1620



## Vergünstigungen

gemäss Vertrag mit dem Schweizer Hotelier-Verein  
Die „ZÜRICH“ schliesst ab:

## Unfall-Versicherungen

## Haftpflicht-Versicherungen

Einbruch-Diebstahl-, Automobil- sowie Kautions- und Verunreinigungs-Versicherungen  
Prospekte und Musterlisten

Generaldirektion:  
**ZÜRICH, Mythenquai 2**

Aarau: E. Hoffmann & Söhne. — Basel: R. Knappli, Steiner 5. — Bern: E. & M. Keller, Zeughausgasse 29. — Chur: C. Leuzinger, Willy. — Frauenfeld: Haaz & Lenz. — Glarus: N. Melcher. — Luzern: J. Kaufmann & Sohn, Bürgerstrasse 18. — Romanshorn: Emil Schellin, Schaffhausen: Oberst K. Frey. — Solothurn: W. Marti, St. Gallen: W. Diener & Sohn, Rosenbergrasse 30. Winterthur: E. Spörri-Vaag, Bankstrasse 5. — Zug: Joh. Trachler, Schmidgasse 16. Fribourg: Ryser & Thalman, Rue de Romont 2. — Genève: R. Marchand, Place Bel Air, 2. — Lausanne: Just & Baud, Avenue du Tribunal Fédéral, 2. — Martigny: A. Clouet. — Mendrisio: R. Borella. — Neuchâtel: H. Gemenind & fils, Rue Parry, 8. Bellinzona: E. Buzzi.