An unsere verehrlichen Leser und Inserenten

Autor(en): **[s.n.]**

Objekttyp: **Preface**

Zeitschrift: **Schweizer Hotel-Revue = Revue suisse des hotels**

Band (Jahr): **6 (1897)**

Heft 32

PDF erstellt am: **27.05.2024**

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.
Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.
Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Ein Dienst der *ETH-Bibliothek*
ETH Zürich, Rämistrasse 101, 8092 Zürich, Schweiz, www.library.ethz.ch

http://www.e-periodica.ch

№ 32.

Basel, den 7. August 1897. Bâle, le 7 Août 1897.

Erscheint Samstags.

Abonnement:
Für die Schweiz:
Zwölf Monate . Fr. 5.—
Sechs Monate . Fr. 3.—
Drei Monate . Fr. 2.—
Für das Ausland:
Zwölf Monate . Fr. 7.50
Sechs Monate . Fr. 4.50
Drei Monate . Fr. 3.—
Vereins-Mitglieder erhalten das Blatt gratis.

Inserate:
20 Cts. per 1 spalt. Petitzeile oder deren Raum. Bei Wiederholungen entsprechenden Rabatt. Vereins-Mitglieder bezahlen die Hälfte.

Paraissant le Samedi.

Abonnements:
Pour la Suisse:
Douze mois . . . Fr. 5.—
Six mois . . . Fr. 3.—
Trois mois . . . Fr. 2.—
Pour l'Etranger:
Douze mois . . . Fr. 7.50
Six mois . . . Fr. 4.50
Trois mois . . . Fr. 3.—
Aux Sociétaires gratuitement.

Annonces:
20 Cts. pour la petite ligne ou son espace. Rabais pour répétition de la même annonce. Les Sociétaires payent moitié prix.

Organ und Eigentum des Schweizer Hotelier-Vereins.

6. Jahrgang | 6me Année

Organe et Propriété de la Société Suisse des Hôteliers.

Redaktion und Expedition: Sternengasse No. 21, Basel ✻ TÉLÉPHONE 2406 ✻ Rédaction et Administration: Rue des Etoiles No. 21, Bâle.

An unsere

Verehrlichen Leser und Inserenten.

Mit heutiger Nummer erscheint die „Hotel-Revue“ in grösserem Gewande; es ist dies seit dem 6jährigen Bestande des Blattes das zweite Mal, dass eine Format-Vergrösserung stattfindet; gewiss ein erfreuliches Zeichen für die Entwickelung desselben. Wenn es auch nicht üblich ist, Fachzeitungen auf ein so grosses Format auszudehnen, weil dadurch der Charakter derselben scheinbar verloren geht und es noch viel weniger Brauch ist, eine solche Aenderung mitten im Jahre vorzunehmen, so liegt darin eben der Beweis, dass zwingende Umstände die Veranlassung hiezu sind, einesteils in technischer und anderenteils in redaktioneller Beziehung. Die Hauptschuld daran haben eigentlich die Inserenten auf dem Gewissen; aber warum soll man nicht zu deren Gunsten ein Opfer bringen können? Sie machen ja im Allgemeinen die Zeitungen lebensfähig. Wenn die „Hotel-Revue“, als Organ und Eigentum des Schweizer Hotelier-Vereins, auch ohne diese existieren könnte, so hiesse es doch sich zu sehr aufs „hohe Ross“ setzen, wollten wir uns auf diesen Standpunkt stellen.

Unser Blatt geht jeweilen Freitag Mittags in die Presse und da ist denn gewöhnlich in letzter Stunde ein Andrang von Inseraten, dass man sich kaum zu helfen weiss. Also Beilage machen! Sehr leicht gesagt, aber die meisten unserer Inserenten wollen ihre Inserate nur im Hauptblatt haben. *Technische* Schwierigkeit! Dann fragt es sich, ist genug Text da für eine Beilage! Hie und da schon; meistenteils aber nicht. *Redaktionelle* Schwierigkeit! — Arme Redaktion, hören wir sagen. Nicht so arm, wie es scheint; denn sehen wir uns regelmässig mit genügend Text für eine Beilage vor und lassen ihn setzen, dann ist 100 gegen 1 zu wetten, dass eine Beilage nicht notwendig wird, und der Satz ist dann meistenteils veraltet für die nächste Nummer.

Uebrigens dürfen wir es auch wohl eingestehen, dass nach einer Anzahl von Jahren, innerhalb welchen gewisse brennende Standesfragen erschöpfend behandelt wurden, sich die Redaktion eines Fachblattes, dessen Tendenz sich in bestimmten Grenzen zu bewegen hat, manchmal anstrengen muss, ein Leitartikel-Thema zu finden; denn die Hülfe von Auswärts ist sozusagen null! Es existieren wohl wenig Fachblätter, bei denen die Redaktion so sehr auf sich selbst angewiesen ist, wie beim unsrigen. An den vier Wänden seines Bureaus soll der Redakteur ablesen können, was in der Welt passiert. Er soll die Interessen einer grossen Korporation vertreten und fördern, er soll Mängel aufdecken, von denen er kaum eine Ahnung hat, dass sie existieren. Wo dem einen der Schuh drückt, das soll der Redakteur an sich selbst spüren; hat ein anderer sein Hotel umgetauft, oder elektrisches Licht oder sonst etwas Neues eingerichtet, so will er es gedruckt sehen, aber der Redaktion davon Mitteilung machen, gibts nicht. Wirft man einmal, bildlich gesprochen, brennenden Zunder in ein Pulverfass und denkt, so, darauf wird wohl der eine oder andere reagieren, zur Feder greifen und der Redaktion den Standpunkt klar machen. Nichts! In allen Wipfeln bleibt Ruh. *Das* sind unsere Korrespondenten, die uns auf dem Laufenden halten, das sind diejenigen, die jede Kleinigkeit gedruckt sehen wollen, woher man es nimmt, ist ihnen gleichgültig, ein Redakteur soll alles wissen, dafür ist er Redakteur.

Wir haben uns da zu einer Jeremiade hinreissen lassen, die den Anschein erwecken könnte, als sitzen wir rat- und thatlos zwischen unseren vier Mauern auf dem Trockenen. Dem ist nun aber Gott sei Dank doch nicht so, wenn aber der Eine oder Andere es sich zu Herzen nimmt, was wir hier gesagt, so schadets auch nichts, denn hie und da einmal eine andere Feder zu lesen, kann ja nur angenehm sein, und Ideen erzeugen wieder Ideen.

Die Vergrösserung unseres Blattes wird uns ein geregelteres Arbeiten, eine bessere Einteilung ermöglichen, das unregelmässige Beilagensystem wird aufhören und uns erlauben, dennoch genügend Lesestoff zu bieten. Unsere Inserenten aber werden uns Dank wissen, sie damit der unaufhörlichen Reklamationen enthoben zu haben.

Unsern Abonnenten noch die Mitteilung, dass der Abonnementspreis derselbe bleibt wie bis anhin.

Krebsschäden.

(Reiseerinnerungen.)

Motto: Jedes Land hat seine Sitten,
Jede Gegend ihren Brauch;
„Un“ und „Miss“ wenn ich darf bitten —
Setz' davor, dann stimmt es auch.

Jedesmal, wenn wir in den Tagesblättern lesen, dass da oder dort irgend eine Genossenschaft von Arbeitern, oder die Korporation einer gewissen Berufsklasse sich vereinigt hat, um für leibliche und soziale Besserstellung geeignete Massnahmen zu treffen, so fällt uns ein, dass unsere Hoteliers eigentlich schon längst demselben Ziele zustreben. Ein jeder von ihnen hat die Ueberzeugung, dass in der Hotellerie Krebsschäden existieren, denen entgegengearbeitet werden sollte. Jeder möchte sie ausgerottet wissen, nur sollen die *Andern* den Anfang machen. Es trifft dies namentlich zu bei Uebelständen, die mehr lokaler Natur sind und die, je nach den örtlichen Verhältnissen und Usancen, unter sich wieder sehr verschieden sind. Auf der diesjährigen Reise durch die hauptsächlichsten Fremdenverkehrscentren der Schweiz ist dem Schreiber dieses manches Leid geklagt, mancher örtliche Uebelstand aufgedeckt worden, der verdient, öffentlich besprochen zu werden.

In Genf z. B. soll es gäng und gäbe sein, dass in Privathäusern Fremde, was wir hinsichtlich des Fremdenverkehrs Fremde nennen, Logis und Unterhalt finden, ohne dass die Inhaber solcher Privatpensionen zu irgend einer Retribution an den Staat, Patent etc., herbeigezogen werden. Es liegt auf der Hand, dass diese Leute billiger arbeiten können, als konzessionierte Hotel- oder Pensionsinhaber, und deshalb auch ziemlichen Zuspruch haben. Wer hiebei zu kurz kommt, sind weniger die Hotels, als vielmehr die zahlreichen in Genf existierenden, patentzahlenden Familienpensionen und auch kleinere Hotels. Diese vermögen nun aber gerade zufolge ihrer bescheidenen Verhältnisse nicht aufzukommen gegen diesen, ihre Interessen direkt schädigenden Uebelstand, oder aber sie getrauen sich nicht, Schritte dagegen zu thun, weil sie den Misserfolg zum Voraus einsehen. Da wäre nun so ein Moment, wo Zusammengehörigkeit und Solidarität etwas ausrichten könnten, wenn auch mancher seine Unterschrift oder seine moralische Unterstützung dazu hergeben müsste, ohne dass gerade er irgendwelchen geschäftlichen oder persönlichen Vorteil dabei haben würde.

Im Wallis findet man, es sei wenig kollegialisch und gar nicht in Einklang zu bringen mit dem „Leben und leben lassen,“ wenn die Eintags-Touristen vom Gestade des Lemans herkommen, jeder mit einem vollgepropften Korb oder Rucksack; gerade als ob man im Wallis kein *Poulet*, kein Fleisch, keinen kalten Aufschnitt haben könne. Aufgeschnitten wird überall, nur ist das, was wir hier berichten, kein Aufschnitt, ebensowenig als die Walliser Kollegen finden, sie seien doch zu etwas Besserem geboren, als nur herumliegende Hühnergebeine und sorgfältig eingewickelte Salamihäute und Orangenschalen in oder um ihren Etablissementen zu beseitigen. Ganz richtig. Es würde von grosser Nächstenliebe zeugen, namentlich gegenüber Kollegen, wenn man die proviantverlangenden oder nichtverlangenden Ausflügler damit trösten würde, dass man selbst im Wallis nicht riskieren muss, zu verhungern.

In einem im Harzgebirge erscheinenden Wochenblatte war kürzlich ein Inserat zu lesen, in welchem ein geübter „Fremdenfänger“ gesucht wird. In unserer Millionenstadt Basel ist man gebildeter, man „erzieht“ sich dieselben. Es kostet zwar manchen Fünflivre und manchen „Dreier,“ aber lohnen thut sich's. Früher wurde viel raisonniert über kühle Behandlung seitens der Schaffner deutscher Bahnen. Seit einiger Zeit hat sich dies merklich gebessert, namentlich bei den Zügen, welche badischerseits und vom Elsass her in Basel einlaufen; denn jetzt frägt der Schaffner beim Coupieren oder bei Abnahme der Billets vor Ankunft in Basel den Reisenden höflich: „Haben Sie schon ein Absteigequartier?“ „Ja, Hotel X.“ — „Schade, ich hätte Ihnen sonst das Hotel Z. empfohlen.“ „Ist Hotel X. nicht gut?“ „Doch, aber . . . . u. s. w.“ Das alles macht nur die „Erziehung.“ Kutscher, Dienstmänner, überhaupt alles, was sich „erziehen“ lässt, profitiert davon. Vor Jahren, als der Fremdenverkehr noch in den „Anfängen“ lag, hörte man viel von dieser „salbungs“vollen Erziehung und daher kommt es auch, dass hier in Basel es hauptsächlich ein „Anfänger“ ist, der sich seine dienstbaren Geister nach „europäischem“ System „erzieht.“

Das schöne Engadin weiss auch von Sachen zu erzählen, die nicht *fin de siècle* sind. Dort sind nämlich die Fuhrhalter und Kutscher *à la merci* der Herren Concierges. An letztere hat sich der Gast zu wenden, wenn er einen Wagen will. Da soll es dann nicht selten vorkommen, dass mit dem Kutscher ein Preis vereinbart wird, der meist unter demjenigen steht, den der Fremde effektiv bezahlt. Wird der Kutscher stutzig, dann heisst es, die Fremden wollen nicht mehr bezahlen. So ist es denn gekommen, dass einmal ein Fremder, der den Rosselenker zu schnellerem Fahren anspornte, die Antwort erhielt: „Jä, wüsseder, für dä Pris, wo-n Ihr zahlt händ, fahre-n-i gschwind gnueg.“ *Tête du Client!* — Auch hier bedürfte es doch gewiss nur eines geeigneten Vorgehens seitens der Hoteliers, um diesem Zustande mit einem Male ein Ende zu machen. Warum soll der Gast sich einen Wagen nicht im Hotelbureau bestellen und ihn auch dort bezahlen können? Es wäre doch gewiss nobler und vertrauenerweckender, als auf jene Art. Damit soll keineswegs gesagt sein, dass der Fremde im Engadin überall Gefahr läuft, in vorerwähntem Sinne hintergangen zu werden; wie überall, so gibt es auch hier Logenportiers, die ihrem Beruf gewissenhaft obliegen. Eine Concierge-Stelle im Engadin soll aber doch hinsichtlich Gewinn eine sehr beneidenswerte Stelle sein.

Eine Klage, die sich nicht auf einen einzelnen Ort, sondern auf mehrere bezieht, ist die, dass heutzutage nicht mehr die kleinen Hotels den grossen Konkurrenz machen, sondern dass das umgekehrte Verhältnis eingetreten. Diese Klage möchten wir nun nicht so kurzweg als vollberechtigt hinnehmen, namentlich seit einer unserer grössten Hoteliers, der hinsichtlich der verfügbaren Bettenzahl bereits an der Spitze sämtlicher Schweizer Hotels steht, uns unumwunden erklärt hat, dass in einem so grossen Geschäfte Umstände vorhanden seien, die es nicht erlauben, das ganze Jahr oder die ganze Saison hindurch, die Preise dem Range des Hauses entsprechend zu halten. „Wenn ich, sagt unser Gewährsmann, z. B. im Monat Mai, mein Armeecorps von Angestellten beieinander habe, so kann es mir nicht genügen, wenn diese die Hände in den Schoos legen und mit aufgesperrten Munde sich philosophischen Studien hingeben; ich muss sie zu beschäftigen suchen und bis jetzt habe ich noch kein anderes Mittel gefunden, als durch ermässigte Preise Leben ins Haus zu bringen.“

Preisermässigung ist zwar ein dehnbarer Begriff, aber wir müssen doch zugestehen, dass diese Erklärung bis zu einer gewissen Grenze als Milderungsgrund gegenüber den anfangs erwähnten Klagen gelten kann, aber nur dann wenn die Preisermässigung mässig ist.

Es liegt in der Macht der Hoteliers einer jeden Gegend unter sich die Preispfuscherei, welche zufolge der Konkurrenz von oben, von den kleinen Geschäften oft ins Extreme, ins Lächerliche getrieben wird, bis auf eine gewisse Grenze einzudämmen. Die Hoteliers im Wallis scheinen in dieser Beziehung bahnbrechend vorgehen zu wollen; denn sie haben, wie wir bereits früher schon mitgeteilt, den lobenswerten Beschluss gefasst, vom nächsten Jahre an den Minimalpreis für Pension auf Fr. 5 *ohne* Zimmer festzustellen. Bei geeinigtem Vorgehen lässt sich viel erzwingen; freilich nur unter der Bedingung, dass man etwas weiter sehe, als nur bis zur Nasenspitze oder bis zur eigenen Hausthüre.

Cueillette de fleurs.

Une étrange Société de renseignements. Il y a quelques jours, le Bureau officiel de renseignement s'est ouvert à Düsseldorf. La première manifestation de l'activité qu'il déploie consiste à prier les hôtels et les établissements de bains de lui envoyer des prospectus et des guides pour lui permettre de fournir des renseignements suffisants sur les stations balnéaires au point de vue des conditions faites par les hôtels et les pensions. En agissant ainsi, la Société prouve qu'elle a bien compris sa tâche.

En revanche, elle commet une erreur en cherchant à savoir, ainsi que cela résulte de sa circulaire, si certains cercles ne jouissent pas de réductions de prix et s'il serait possible d'obtenir éventuellement ces faveurs pour les personnes munies d'une carte de légitimation de la Société.

Est-ce un moyen d'offrir à ses membres l'occasion de se récupérer de leurs cotisations sur les maîtres d'hôtels, ou bien la société veut-elle ainsi se créer une source de revenus? Dans ce dernier cas, il lui faudrait lâcher le titre d'officiel, car ces opérations-là portent d'autres désignations.

Première Société suisse des coupons d'hôtels. — Sous ce titre était annoncée, il y a quelque temps, la création d'une Société ayant son siège à Zurich et qui, pour répondre à un besoin „criant“, veut inaugurer dans notre patrie le système des coupons d'hôtels. Nous étions alors disposés à admettre que cette création peut avoir son bon côté; en effet, cette Société, en tant qu'indigène, travaillerait peut-être avec un peu plus de discernement et d'attention à l'étude des détails multiples qui se lient à l'organisation des hôtels en Suisse.

Le 1er juillet a donc parus le premier numéro d'un *Journal des voyages en Suisse*, organe du système des coupons d'hôtels, portant la signature d'un M. B. Frey-Rutishauser en qualité de rédacteur responsable et de propriétaire. Nous ne savons si ce Monsieur est le même que nos hôteliers connaissent comme éditeur d'un *Almanach illustré des hôtels.*

L'article de fonds du premier numéro du susdit journal expose comme suit le but principal de la Société: „*Rendre les voyages et le séjour en Suisse meilleur marché que cela n'a été le cas jusqu'à présent.*“ Et plus loin il dit: „*Un assez grand nombre d'hôteliers de deuxième rang se sont déclarés prêts à soutenir la Société à ce point du vue.*“ Le même numéro publie une liste des hôtels qui se trouvent soi-disant en relations avec la Société. Mais cette liste n'est pas autre chose que la copie fidèle des hôtels, pensions et établissements de bains qui figurent dans notre livre: „Les Hôtels de la Suisse“. La rédaction aurait dû tout au moins prendre la précaution de rayer de cette liste des noms comme: Axenstein, Bernerhof Berne, Belvédère Davos, Ours Grindelwald, Schweizerhof Lucerne, Beau-Rivage Genève, car elle fournit ainsi la preuve irréfutable que la liste tout entière, envisagée dans le sens où on la présente, est de la poudre aux yeux, d'autant plus que cette liste contient des maisons qui ont disparu depuis la publication de notre livre.

„Chacun pourra donc chez soi, écrit plus loin M. Frey, dresser le tableau exact des hôtels où il descendra pendant un voyage en Suisse. Pour la sécurité du public, un employé préposé à cet effet sera constamment en route dans le but d'inspecter les hôtels et de se convaincre si l'on tient toutes les promesses faites par les maîtres d'hôtels à la Société et par la Société aux voyageurs.“

Par bonheur, la délivrance des coupons ne commencera qu'avec la saison de 1898, de sorte qu'on aura d'ici-là le temps de réfléchir à l'affaire.

Il nous reste enfin à rappeler que les insertions dans le „Journal des coupons d'hôtels“ sont également fictives, car elles proviennent aussi des „Hôtels de la Suisse“, dont les clichés sont laissés de côté.

Nous aurions pu espérer que M. Bernard Frey, s'il est réellement le fondateur de cette Société, mit son activité au service d'une meilleure affaire, car l'expérience doit lui avoir