Unser Hotel-Führer

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

Objekttyp: **Article**

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

Band (Jahr): **7 (1898)**

Heft 14

PDF erstellt am: **27.05.2024**

Persistenter Link: https://doi.org/10.5169/seals-522204

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

№ 14.

Basel, den 9. April 1898. Bâle, le 9 Avril 1898.

Erscheint Samstags

Abonnement:
Für die Schweiz:
12 Monate Fr. 5.—
6 Monate „ 3.—
3 Monate „ 2.—
Für das Ausland:
12 Monate Fr. 7.50
6 Monate „ 4.50
3 Monate „ 3.—
Vereins-Mitglieder erhalten das Blatt gratis.

Inserate:
20 Cts. per 1 spaltige Petitzeile oder deren Raum. — Bei Wiederholungen entsprech. Rabatt.
Vereins-Mitglieder bezahlen 10 Cts. netto per Petitzeile oder deren Raum.

Hôtel-Revue

Organ und Eigentum des Schweizer Hotelier-Vereins | 7. Jahrgang | 7me Année | Organe et Propriété de la Société suisse des Hôteliers

Paraissant le Samedi

Abonnements:
Pour la Suisse:
12 mois Fr. 5.—
6 mois „ 3.—
3 mois „ 2.—
Pour l'Etranger:
12 mois Fr. 7.50
6 mois „ 4.50
3 mois „ 3.—
Les Sociétaires reçoivent l'organe gratuitement.

Annonces:
20 Cts. pour la petite-ligne ou son espace. — Rabais en cas de répétition de la même annonce.
Les Sociétaires payent 10 Cts. net par petite-ligne ou son espace.

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

Unser Hotel-Führer.

Die zweite Auflage unseres Führers: „Die Hotels der Schweiz", ist erschienen und sind im Laufe letzter Woche sowohl den an dem Unternehmen beteiligten Hotels, wie auch den nicht beteiligten Mitgliedern des Vereins Beleg-Exemplare zugesandt worden.

Wir halten es dem Verein gegenüber für angezeigt, auf einige wesentliche Punkte dieser 2. Auflage hinzuweisen und darüber nähern Aufschluss zu erteilen.

Fürs erste dürfte wohl jedem die elegantere Ausstattung hinsichtlich Umschlag und Papier angenehm aufgefallen sein; es hat die bessere Qualität des Papiers auch namentlich dazu beigetragen, dass die Hotelansichten viel schöner zur Geltung kommen, als dies bei der ersten Auflage der Fall war. Wenn das eine oder andere der Cliches dennoch zu wünschen übrig lässt, so ist dies einzig und allein darauf zurückzuführen, dass uns zur Herstellung desselben eine mangelhafte Vorlage zur Verfügung gestellt wurde. Im Allgemeinen jedoch sind die Ansichten gut ausgefallen. Eine weitere, nicht zu unterschätzende Verbesserung liegt darin, dass das Buch nicht wie bei der ersten Auflage, geheftet, sondern gebunden wurde, wodurch sich dasselbe ganz aufschlagen lässt, was beim frühern nicht der Fall war.

Eine bemerkenswerte Vervollständigung hat das Hotelverzeichnis auf Seite 31—50 erfahren, indem bei jedem Ort die Höhe über Meer und bei jedem Hotel die Bettenzahl beigefügt wurde. Was das Verzeichnis selbst anbetrifft, so geziemt es sich, an dieser Stelle den verschiedenen Verkehrsbureaux unsern Dank auszusprechen für ihre gütige Mithülfe, welche darin bestanden, dass sie durch einlässliche Prüfung und Ergänzung des Verzeichnisses beigetragen haben, dasselbe so vollständig und zuverlässig als möglich zu gestalten.

Als Anhang ist dem Buche ein Verzeichnis der Hotels an den italienischen Seen, dem Bodensee (rechtes Ufer) und Chamonix beigegeben, mit Rücksicht darauf, dass diese drei Grenzgebiete hinsichtlich des Fremdenverkehrs in engster Beziehung zur Schweiz stehen und als solche auch in das Vereinsgebiet mit eingeschlossen sind.

Eine weitere, von den Reisenden gewiss angenehm empfundene Neuerung, besteht darin, dass eine Anzahl Generalansichten der hauptsächlichsten Fremdenplätze in dem Buche Aufnahme gefunden und dadurch etwas Abwechslung in die Eintönigkeit der Hotelannoncen gebracht worden ist. Wir müssen hier beifügen, dass einige der Generalansichten schöner sein könnten, es war uns aber trotz unseren Bemühungen nicht überall möglich, zweckentsprechende Vorlagen für die Cliches zu erhalten.

Was die Orts-Höhenlagen anbetrifft, so mögen dieselben da und dort von den gewohnten Ziffern etwas abweichen, wir haben jedoch angenommen, es seien die Höhenangaben in dem vom eidgen. statistischen Bureau in Bern herausgegebenen Ortslexikon als massgebend zu betrachten und haben wir desshalb die Angaben aus diesem Buche geschöpft.

Im schon erwähnten Hotelnamen-Verzeichnis ist jedem Orte der Kanton in Klammern beigefügt, im zweiten Teil des Buches, d. h. bei den Annoncen hielten wir aber für richtiger von diesem System abzuweichen und anstatt des Kantons eine die Orientierung erleichternde Bezeichnung zu wählen, z. B. Brunnen am Vierwaldstättersee, anstatt Kt. Schwyz; St. Moritz im Oberengadin, anstatt Kt. Graubünden; Grindelwald im Berneroberland, anstatt nur Kt. Bern, etc.

Eine nähere Aufklärung glauben wir ebenfalls schuldig zu sein darüber, dass in allen drei Sprachen die Namen der Hotels durchwegs in ihrer ortsüblichen Benennung belassen wurden. Wir haben diesbezüglich als Prinzip angenommen, dass, so wenig man in Versuchung kommt und so lächerlich und unverständlich es aussehen würde, wenn man in der deutschen Sprache das Hotel de la Paix in Genf in Hotel zum Frieden oder das Hotel du Cygne in Montreux in Hotel Schwanen übersprechen wollte, es ebensowenig angezeigt ist, die Hotelnamen der deutschen Schweiz ins Französische oder gar ins Englische zu übersetzen.

Wenn man auch, der Unvertrautheit der Franzosen mit fremden Sprachen Rechnung tragend, heute noch mit Vorliebe bemüht ist Uebersetz-, bares und Unübersetzbares dem Franzosen so mundgerecht wie möglich zu machen, so glauben wir doch, dass es nicht nur einfacher, sondern auch korrekter ist, in unserem Führer jedes Hotel, gleichviel in welcher Sprache, bei demjenigen Namen zu nennen, unter welchem es an seinem Standorte bekannt ist und benannt wird. Jeder Franzose oder Engländer wird einen Hotelnamen auch in einer für ihn fremden Sprache aussprechen können und bei allfälligen Nachfragen an Ort und Stelle schneller Bescheid erhalten, als wenn z. B. der Engländer statt nach einem Hotel Hirschen nach dem *Stag Hotel* sich erkundigt, oder der Franzose ein Hotel du Bouquetin (anstatt Steinbock) in Chur sucht, oder wenn der Deutsche nach einem Hotel Englischer Hof (d'Angleterre) in Ouchy frägt.

Es erübrigt uns noch, einiges über den Vertrieb der 2. Auflage des Führers zu bemerken. Wie bekannt, gelangt das Buch nun *gratis* zur Verteilung und haben wir darauf Bedacht genommen, den Vertrieb so zweckmässig als möglich zu organisieren. Der grösste Teil der Auflage wird direkt ins Ausland spediert werden, denn der Hauptvorteil für das Unternehmen, resp. für die Hotels wie für die Reisenden wird darin bestehen, dass das Buch *vor* Antritt der Reise in die Hände derjenigen gelangt, für die es bestimmt ist. Es stehen uns auch diesmal wieder sehr zweckentsprechende Mittel und Wege offen, um zu dem gewünschten Ziele zu gelangen. So übernehmen u. a. die schweiz. Generalagentur des Norddeutschen Lloyd in Zürich zum Vertriebe auf ihren zahlreichen Schiffen und Agenturen, ferner die Direktion der Belgischen Staatsbahnen zum Vertriebe auf den Schiffen Ostende-Dovres, dann der Vorort der schweiz. Verkehrsvereine in Zürich, der sehr ausgedehnte Verbindungen in der ganzen Welt unterhält, einen grossen Teil der Auflage. Wir verdanken ihnen an dieser Stelle ihre Mithülfe bestens. Diese Massnahmen zwingen uns, vorerst mit der Abgabe von Büchern an die Hotels behufs Verteilung an ihre Gäste zuzuwarten, bis die Speditionen nach dem Auslande erfolgt sind, so dass vor Juni kaum an den Vertrieb im Innern der Schweiz zu denken ist und auch dann werden wir nur in beschränkter Anzahl liefern können, da voraussichtlich einige Jahre vergehen werden, bis eine weitere Ausgabe erfolgt, und keineswegs gesagt ist, dass schon diesen Sommer die ganze Auflage vergriffen sein müsse; im Gegenteil, wird es von Vorteil sein, wenn der Vertrieb nach dem Auslande nächstes Jahr fortgesetzt werden kann. Wir möchten aber gleichwohl die Bitte äussern, dass alle Hotels, welche von den Büchern wünschen, uns die Zahl und wieviel in jeder Sprache, schon jetzt wissen lassen, damit wir frühzeitig genug den Verteilungsplan feststellen können.

Superbe réponse.

Le propriétaire de l'Hôtel Cap, Boulevard Haussmann, Paris envoit aux collègues de son pays des lettres ainsi conçues:

„Le propriétaire de l'Hôtel Cap vous prie de vouloir bien recommander son hôtel.

Il vous ferait parvenir 5% sur les dépenses des personnes qui se seraient présentées avec votre lettre de recommandation. Dans les mêmes conditions, il vous enverrait des clients."

Un hôtelier de la Riviera lui a envoyé une réponse bien méritée, dont voici la teneur:

„J'exposerais votre recommandation dans le vestibule de mon hôtel, non seulement pour faire de la propagande pour votre maison, mais aussi pour illustrer le procédé que vous employez vis-à-vis de vos collègues."

Ni honnête ni courtois

(Correspondance).

Monsieur le rédacteur.

Bien souvent dans votre journal, vous avez mis en garde les maitres d'hôtels sur les agissements de certaines agences de publicité, qui, sans pudeur veulent exploiter à leur profit la crédulité des naïfs et ce, sous de fallacieux prétextes. Mais que dire, en voyant des maitres d'hôtel eux-mêmes venir faire chorus avec ces faiseurs en poussant la hardiesse d'une concurrence déloyale.

Permettez-moi d'user de vos colonnes et de venir vous signaler le fait suivant:

„M. X, directeur d'un grand hôtel situé sur un rocher, ayant reçu mission de son conseil d'administration de faire faire une réclame qui serait payée par la Société et dont participeront les hôtels de Genève, Vevey, Montreux, Lausanne, etc., a eu l'ingénieuse idée d'arriver à ce que cette réclame, loin d'être une dépense pour son hôtel, soit au contraire une source d'un gros bénéfice pour la Société. A cet effet et moyennant le prix de 1000 francs, une page réclame est insérée au bénévole maitre d'hôtel quand il souscrit; et quand il ne souscrit pas, comme c'est notre cas à Lausanne, alors M. X, se servant du cliché extra usé dit: „C'est très bien, nous ne parlerons pas de la ville de Lausanne ou du moins nous ne recommanderons que les maitres d'hôtels qui auront souscrits". En d'autres termes: seront exclus du guide-réclame et voué au pilori tous ceux qui n'auront pas voulu passer sous les fourches de M. X et qui se sont refususés de grossir les bénéfices de son honorable société, qui ignore peut-être les agissements de son directeur."

Je crois de mon devoir de signaler de tels procédés qui n'est plus la publicité honnête et courtoise de collègues à collègues, mais qui rentrent dans la catégorie de l'honteuse pression si souvent et si justement flétrie par notre organ,

Der erste sibirische Schnellzug. Aus St. Petersburg berichtet die Magdeburgische Zeitung vom 29. März: Am 1. April beginnt der Schnellzugsverkehr zwischen Petersburg und Tomsk. Die Fahrt dauert volle sechs Tage. Die Wagen sind so gebaut, dass die Reisenden während der Fahrt weder Schaukeln noch Rütteln empfinden; sie können auch während der Fahrt bequem und gefahrlos aus einem Wagen in den andern gelangen. Der ganze Zug ist elektrisch beleuchtet und besitzt Wasserheizung, ein Buffet, ein Speisezimmer und eine Bibliothek. Die letztere ist zwar nicht gross, doch verfügt wohl selten eine Privatbibliothek über ein so reichhaltiges Material hinsichtlich der Sibirienkunde. Die Bibliothek enthält alles, was im Laufe der letzten Jahre über Sibirien im Druck erschienen ist; sie ist im Salonwagen untergebracht, der gleichzeitig als Speisesaal dient. Hier stehen ein Piano, Schachtische und Rauchzubehör. Die Eigentümlichkeit des Salonwagens ist seine Ventilation. Ueber dem Dache des Wagens sind Respiratoren angelegt, in denen sich Luft ansammelt (zur Sommerzeit), die durch verschiedene Röhren geht, sich dabei abkühlt und dann in den Wagen gelangt, aber nicht in scharfem Strom, sondern schichtenweise von oben nach unten, wobei sich die kalte Luft mit der warmen vermischt. Eine Erkältung in einem in dieser Weise ventilierten Wagen erscheint ausgeschlossen. Im Winter werden die Wagen elektrisch ventiliert. Es gibt nur Wagen erster und zweiter Klasse, welche sich durch ganz besondere Bequemlichkeit auszeichnen. Für Nichtraucher gibt es geschlossene Coupés — für Raucher offene —, jedes für vier Personen berechnet; auch die Schlafcoupés sind ähnlich eingerichtet. Ausser einer Laterne befindet sich in jedem Coupé noch ein transportables elektrisches Lämpchen. Alle Plätze sind numeriert und vor jedem Platze findet sich ein zusammenlegbarer Tisch. Im Korridor des Wagens sind geographische Karten ausgehängt und ist Schreibzubehör aufgestellt. Jeder Wagen hat einen Toilettenraum mit allem Toilettenzubehör und Hanteln zur Gymnastik. Auf den ganzen Zug kommt eine Wanne mit Brause und ein besonderer Apparat zur gymnastischen Behandlung der Hände, der Füsse und des Rückens. In Anbetracht des sechstägigen Sitzens werden behufs Erreichung der regelmässigen Cirkulation des Blutes gymnastische Uebungen notwendig. Zum ersten Mal wird der Zug am 1. April aus Petersburg abgefertigt werden und zweimal im Monat zwischen Petersburg und Tomsk fahren. Das Buffet wird nur kalten Imbiss, Thee und Kaffee führen; was jedoch das Frühstück, das Mittagessen und das Abendbrot anbelangt, so wird dasselbe im nächsten Stationsbuffet telegraphisch bestellt. Die Verwaltung rechnet natürlich auch auf Ausländer, weshalb einer von den Zugbediensteten französisch und deutsch spricht.

Ein rotierender Palast soll den Glanz- und Hauptattraktionspunkt der Pariser Welt-Ausstellung bilden, sowie auf der vorgehenden der Eifelturm und auf der Chicagoer Ausstellung das grosse Schaukelrad. Der Palast soll nach einer Mitteilung des Patent- und technischen Bureaus von Richard Lüders in Görlitz aus einem sechseckigen Gebäude von 105 Meter Höhe bestehen, welches 25 Stockwerke enthalten wird. Der ganze Palast wird mit Glas, Nickel- und Aluminiumblech beleuchtet werden, welche so angeordnet sind, dass sie die vielen Türmchen, Säulen, Balkone und Statuen zur vollen Wirkung bringen. Im untersten Stockwerk soll ein Glockenspiel von 64 Glocken, sowie ein mächtiges, durch Druckluft betriebenes Orchestrion Aufnahme finden. Das ganze Gebäude soll sich auf einem Zapfen drehen, wobei es durch hydrauliche Apparate die Bewegung erhält und zwar derart, dass es eine Umdrehung pro Stunde macht. Die Besucher können also, ohne ihren Platz zu verlassen, das ganze Panorama der Ausstellung und der Stadt langsam an sich vorüber ziehen lassen. Natürlich wird es an den nötigen Wirtschaftsräumlichkeiten auch nicht fehlen.

Pferde-Filzschuhe. Der Deutsche Tierschutzverein hat einen Versuch mit Pferde-Filzschuhen gemacht, die das schnellste Aufstehen der auf der Strasse gefallenen Pferde ermöglichen sollen. Dieser Versuch soll zur vollen Zufriedenheit ausgefallen sein. Um ganz sicher zu gehen und um die Dauerhaftigkeit und Haltbarkeit der Schuhe festzustellen, will der Verein einen Versuch in grösserem Masstab ausführen. Zu dem Zweck wird er den Berliner Droschkenkutschern, die sich von dem praktischen Nutzen der Schuhe persönlich überzeugen wollen, solche unentgeltlich zur Verfügung stellen.