

Objekttyp: **FrontMatter**

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

Band (Jahr): **3 (1894)**

Heft 39

PDF erstellt am: **11.07.2024**

### **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.

Abonnement: Schweiz: Fr. 5.— jährlich. Fr. 2.— halbjährlich. Ausland: Unter Kreuzband Fr. 7.50 (3 Mark) jährlich. Deutschland, Österreich und Italien: Bei der Post abnommt: Fr. 6.— (Mk. 4.—) jährlich. Vereinsmitglieder erhalten die Blatt gratis.

Inserate: 20 Cts per 1 spaltige Petit-selle oder deren Raum. Bei Wiederholungen entsprechendes Rabatt. Vereinsmitglieder bezahlen die Hälfte.

Abonnements: Pour la Suisse: Fr. 5.— par an. Fr. 2.— pour 6 mois. Pour l'Etranger: Envol sous bande: Fr. 7.50 par an. Pour l'Allemagne, l'Autriche et l'Italie, Abonnement postal: Fr. 6.— par an. 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 moitié prix.

# Hôtel-Revue

3. Jahrgang 3<sup>me</sup> ANNEE

Organ und Eigentum des Schweizer Hotelier-Vereins. Organe et Propriété de la Société Suisse des Hôteliers.

Redaktion und Expedition: Sternengasse No. 23, Basel. Telegramm-Adresse: „Hôtelrevue Basel.“

TÉLÉPHONE No. 1373.

Rédaction et Expedition: Rue des Etoiles No. 23, Bâle. Adresse telegraphique: „Hôtelrevue Bâle.“

## Hotelindustrie.

Auszug aus dem Bericht des Schweizerischen Handels- und Industrie-Vereins vom Jahre 1893. (Schluss.)

Nationalität der Reisenden. In der folgenden Zusammenstellung über die Nationalität der Reisenden wird die Reisesaison 1893 verglichen mit den für die gleiche Zeit vom Verkehrsbureau in Luzern für das Gebiet des Vierwaldstättersees und mit den vom Schweizer Hotelier-Verein über die Sommersaison 1891 veröffentlichten Zahlen.

Nationalität	1891 der ganzen Schweiz %	Reisende im Sommer 1903 in der ganzen Schweiz %	1893 am Vierwald- stättersee %
Deutsche	25.40	34.90	37.40
Engländer	24.02	24.04	21.10
Amerikaner	19.92	16.00	16.00
Schweizer	12.24	11.90	10.00
Franzosen	10.20	8.00	4.90
Belgier und Holländer	2.70	2.92	4.90
Italiener	0.40	1.30	3.50
Dänen, Schweden und Norwegen	2.00	2.00	2.00
Russen	0.10	0.10	0.10
Oesterreicher	0.10	0.10	0.10
Spanier und Portugiesen	0.10	0.10	0.10
Afrikaner und Asiaten	0.10	0.10	0.10
Australier	0.10	0.10	0.10
Diverse	0.11	0.51	2.30

Da im allgemeinen die englische und amerikanische Kundschaft mit den Deutschen das grösste Kontingent zum Fremdenverkehr in der Schweiz liefert, so ist es begreiflich, dass der gegenüber früheren Jahren im Berichtsjahr konstatierte ziemlich bedeutende Ausfall an Reisenden dieser Nationalitäten zu Klagen in den verschiedenen Saisonberichten Anlass gab; namentlich blieben diejenigen Geschäfte, welche auf die anglo-amerikanische Kundschaft besonders eingerichtet sind, in ihrer Jahresbilanz hinter den Bilanzen früherer Jahre zurück.

Das Ausbleiben speziell der Amerikaner ist einesteils auf die Weltausstellung in Chicago, andernteils auf die amerikanische Geschäftskrise zurückzuführen, durch welche namentlich diejenigen Krisen betroffen wurden, denen die nach der Schweiz reisenden angehören; dann mögen auch die politischen Verhältnisse in Südamerika ihren Teil dazu beigetragen haben. Und endlich ist nicht zu negieren, dass bereits seit einigen Jahren anderweitige Reiseziele den Fremdenzug einigermassen von der Schweiz abgelenkt haben.

Da die Reiselust nicht abgenommen hat, im Gegenteil mit jeder Vermehrung und Verbesserung der Verkehrswege und Verkehrsmittel zunimmt, so können die vorübergehenden misslichen Verhältnisse eines Jahres keinen Anhaltspunkt zur Befürchtung für die Zukunft geben; nichtsdestoweniger dürfen keine Anstrengungen unterlassen werden, welche dazu dienen können, den durch Ablenkung des Verkehrs entstehenden Ausfall durch neuen Zuzug zu decken.

Ungefähr im gleichen Verhältnis, in dem sich die amerikanische und englische Kundschaft im Jahr 1893 verminderte, hat sich die deutsche vermehrt; sie bildet mehr und mehr den sichern Grundstock des Fremdenverkehrs.

Preise. In den 1893 dem Fremdenverkehr dienenden Geschäften giebt es Abstufungen der Preise von 4 Fr. per Tag bis zu einer durchschnittlichen Tagesrechnung von 21 Fr.; es ist also für alle Ansprüche gesorgt.

Der Durchschnittspreis der Logiernacht betrug für das abgelaufene Jahr 12 Fr. 62 gegenüber einem solchen von 12 Fr. 97 im Jahre 1890. Wenn er also trotz dem seither überall gestiegenen Aufwand für innere Einrichtungen und Ausstattung der Geschäfte zurückgegangen ist, so kann daraus gefolgert werden, dass die Reisenden des Jahres 1893 verglichen mit denen des Jahres 1890 über etwas schmalere Börsen verfügten. Man kann dies auch daraus schliessen, dass die Hotels höheren Ranges im letzten Jahre verhältnismässig weniger gute Geschäfte gemacht haben als die übrigen. Von allzu hohen Preisen kann aber — das geht aus jenen beiden Ziffern hervor — wohl nicht gesprochen werden.

Was nun die Preise betrifft, so herrscht bei einem Teil der Reisenden leider noch immer die Meinung vor, die Hotelpreise in der Schweiz seien zu hoch, die Fremden würden überfordert und die Hoteliers bereicherten sich unrechtmässiger Weise auf Kosten ihrer Gäste. — Diese Meinung ist durchaus unbegründet. Wenn solche Überforderungen wie in aller Herren Ländern auch in der Schweiz vereinzelt vorkommen mögen — wofür aber die Hotelier nicht verantwortlich gemacht werden kann — so darf man doch sagen, dass die Preise im allgemeinen nur den den Anforderungen der Gäste angepassten Betriebs-

verhältnissen entsprechend gestellt sind. Als bester Beweis für die Richtigkeit dieser Darlegung kann die Thatsache gelten, dass die Rendite der Grosszahl der Hotels nicht die Höhe erreicht, die in andern kaufmännischen Geschäften erzielt wird, wofür auch der leider oft vorkommende Wechsel der Inhaber vieler Hotelgeschäfte einen Beleg bietet.

Es darf eben nie ausser Acht gelassen werden, dass die sehr kostspieligen Anlagen und Einrichtungen nur während einer verhältnismässig kurzen Zeit des Jahres im Betrieb stehen, dass sie aber nichtdestoweniger für das ganze Jahr verzinst werden müssen, und dass die Konsumtionsartikel immer, von ausgesuchter Qualität sein müssen und daher stets sehr teuer bezahlt werden. Und wie grosse Auslagen erst die Bedienung verlangt, kann man sich vorstellen, wenn man erfährt, dass im Durchschnitt auf drei Gästen ein Angestellter zu besolden ist.

Bei aller Hochachtung vor der Tugend der Sparsamkeit, welcher die schweizerischen Hoteliers ebenso nachzuleben suchen wie viele ihrer Gäste, und welche sie deshalb auch gewiss zu würdigen wissen, muss es doch als unbillig bezeichnet werden, wenn für die Genüsse, die ein Hotel ersten Ranges bietet, Preise eines solchen zweiten oder dritten Ranges bezahlt werden wollen — oder umgekehrt, wenn in einem Hotel dritten Ranges Anforderungen gestellt werden, denen nur in Häusern höheren Ranges entsprechen werden kann. Die Reisenden sollten sich darüber klar sein, dass die Hotels nichts anderes sind als Kaufmannsgeschäfte mit fixen Preisen, in denen die Waren nach Qualität und nach Zeit und Ort des Verkaufes verschieden im Preise abgegeben werden.

Ganz abgesehen davon, dass in andern Ländern mit gleicher Kultur und Entwicklung des Verkehrs die Hotelpreise keineswegs billiger, im Gegenteil höher sind als in der Schweiz, kann doch nicht jedem Gaste vorgerechnet werden, warum die Preise nicht noch niedriger sein können; deshalb dürfte es eine Aufgabe der Presse, der Reiseschriftsteller und namentlich auch des einsichtigeren Reisepublikums sein, die weniger einsichtsvollen Reisend-n über diese Verhältnisse immer wieder von neuem aufzuklären.

Jahreseinnahmen. Multipliziert man die Anzahl der Logiernächte des Jahres 1893 (7,779,325) mit dem Durchschnittspreis von 12 Fr. 62, so erhält man eine Jahreseinnahme von rund 98,138,000 Fr. d. h. in Prozenten der oben ermittelten Werte an Immobilien, Mobilien und Vorräten von zusammen 494,353,000 Fr. ein Bruttoerträgnis von 20 % gegenüber einem solchen von 17 % im Jahre 1890. Wenn trotz dem Zurückgehen des Durchschnittstagespreises gegenüber 1890 dennoch eine Gesamteinnahmevermehrung zu konstatieren ist, so ist diese sowohl auf die grössere Zahl der Reisenden als auch auf die längere Saisondauer zurückzuführen.

Konsumtionsartikel. Ueber den Verbrauch von Konsumtionsartikeln und über deren Bezugsquellen liegen leider diesmal direkt erhobene Ziffern nicht vor; es darf indessen wohl der gleiche Prozentsatz angenommen werden, der sich im Jahre 1890 auf Grund der damaligen Erhebungen ergab, nämlich 45 % der Jahreseinnahme. Es entspricht dies für das letzte Jahr einer Ausgabe von 44,162,000 Fr. oder 8.4 % des Kapitalwertes.

In welchem Masse sich für die Hotelindustrie der Bezug von Wein, Geflügel, Zucker, Oel etc. aus Frankreich seit dem Ausbruch des Zollkrieges vermindert hat, kann nicht festgestellt werden; soviel ist jedoch gewiss, dass die Hotelgeschäfte für verschiedene Konsumtionsartikel wie gewisse Weine, Geflügel nach wie vor auf französische Bezugsquellen angewiesen bleiben, indem gleich gute Produkte anderwärts nicht zu haben sind.

Auslagen für das Personal. An Löhnen wurden für das 25,880 männliche und weibliche Angestellte zählende Personal der Jahres- und Saisonsgehälter im Durchschnitt per Kopf 359 Fr. 35 oder im ganzen 9,300,000 Fr. ausbezahlt. Rechnet man für Kost, Logis etc. im Durchschnitt per Jahr und Kopf 300 Fr. oder im ganzen 7,764,000 Fr. hinzu, so ergibt sich eine Gesamtauslage für das Personal von 17,064,000 Fr., d. i. 17.9 % der Jahreseinnahme oder 3.4 % des Kapitalwertes.

Steuern. Die Steuern und öffentlichen Abgaben beziellern sich im Berichtsjahr auf 1,920,000 Fr., d. i. 1.95 % der Jahreseinnahme oder 0.4 % des Anlagekapitals. Dabei ist indessen zu bemerken, dass hierin nur diejenigen Steuern enthalten sind, welche von den Inhabern der Etablissements, nicht aber diejenigen, welche von den Eigentümern entrichtet werden mussten.

Reklamen. Für Reklamen wurde die horrende Summe von 1,396,000 Fr., d. i. 1.4 % der Jahreseinnahme oder 0.4 % des Anlagekapitals geopfert! Dass hierin Ersparnisse und zwar sehr bedeutende erzielt werden könnten, unterliegt keinem Zweifel. Leider verschliessen sich aber sehr viele Geschäftsinhaber der Einsicht, dass dies nur auf dem Wege des Zusammenwirkens möglich ist. Sofern das Vorgehen des Schweizer Hotelier-Vereins für eine Reform und Vereinfachung des Reklamewesens bei den Beteiligten den gewünschten Anhang findet, sollte eine Besserung der gegenwärtigen Verhältnisse zu erwarten sein.

Endergebniss. Es kann nicht in der Aufgabe dieses Berichtes liegen, die Entwicklung, den Verlauf und das Er-

gebnis der Saison von 1893 für jedes Verkehrsgebiet im einzelnen zu resumieren — eine solche Berichterstattung würde sich ebenso verschiedenartig gestalten müssen, wie die klimatischen, die Höhen-, Zeit-, Witterungs- und andern Verhältnisse verschieden sind; zudem weichen die Saisonzahlen teilweise so von einander ab, dass sie sich auch deswegen nicht wohl in einem Berichte vergleichend behandeln lassen. Denn während z. B. in Davos die Hauptsaison in die Winterzeit fällt, ist sie an den Tessiner Seen und in Montreux im Frühjahr und wieder im Herbst; in andern Gegenden beginnt sie je nach der Lage im April und Mai, während sie in hoch gelegenen Kurorten nicht vor Juni ihren Anfang nimmt.

Für die allgemeine Beurteilung des Hotelge chäfts genügt es zu wissen, dass die Geschäfte in den höheren Lagen durchschnittlich mit besserem Erfolg gearbeitet haben als jene in den tieferen Lagen, was namentlich der anhaltend günstigen Witterung zuschreiben ist; auch hatten die kleineren Geschäfte im allgemeinen mehr Verkehr aufzuweisen als die grösseren und kostspieligern. Für die ersten kann die Saison des Jahres 1893 als eine gute bezeichnet werden, für die letztern dagegen nur als eine mittelmässige.

Zieht man das Facit des vorstehenden Berichtes in Ziffern, so ergibt sich gegenüber einer Gesamteinnahme von . . . . . 98,138,000 Fr. eine Gesamtausgabe im Betrage von . . . . . 64,542,000 „ oder 13.4 % des Anlage- und Betriebskapitals, und es verbleibt

noch ein Ueberschuss von . . . . . 33,596,000 Fr. d. i. 6.81 % aus welchem die Verzinsung des Kapitals, die Assekuranzgebühren, der Unterhalt und die Reparatur der Gebäude und Mobilien, sowie ihre Amortisation bedrungen werden müssen. Erst der verbleibende Rest darf als Reingewinn (Unternehmerrgewinn) des Hoteliers angesehen werden.

Wäre dieses Erträgnis ein Minimalerträgnis, so dürfte es keineswegs als ein ungünstiges bezeichnet werden; da es indessen ein Durchschnittsergebnis ist, man also annehmen muss, dass ungefähr die Hälfte der Geschäfte mit geringerem Erfolg arbeitet, so muss dasselbe ein bescheidenes, ja ein recht bescheidenes genannt werden.

Um deshalb mit der Zeit bessere Resultate zu erzielen, müssen die Beteiligten, soweit es in ihrer Macht liegt, die Worte mehr beherzigen, welche Herr Eduard Guyer-Freuler, in seinem Bericht über Gruppe 41 der schweizerischen Landesaussstellung vom Jahre 1883, das Hotelwesen, ausgesprochen hat, nämlich:

„Möglichste Verminderung des Anlagekapitals durch vereinfachte aber zweckentsprechende Einrichtung; Ausdehnung der Saison auf einen längern Zeitraum, wodurch das Kapital längere Zeit arbeitet und die allgemeinen Administrationskosten sich verhältnismässig verringern; grösstmögliche Sparsamkeit im Betrieb und rationelles Verhältnis der Preise zum Gebotenen“

Es ist zu wünschen, dass diese Mahnung eines kompetenten Fachmanns immer mehr Beachtung finde, und dass sich die Kräfte einer zusammenschliessen — der Erfolg wird nicht ausbleiben.

## Der „Daily Telegraph“

in London bespricht in seiner Nummer vom 11. September in einem längern Artikel den diesjährigen Fremdenverkehr der Rheingegend und kommt dabei auch auf die im „New-York Herald“ erschienene gehässige Pariser-Korrespondenz über die Schweiz und ihre Hotels zu sprechen, indem er einen Teil der betr. Korrespondenz nachdruckt. Jedoch daran folgende Bemerkungen knüpft: „Wir können nicht glauben, dass es mit der Schweiz und ihren Hotels so schlecht bestellt sei, wie der Korrespondent des „New-York-Herald“ schildert; denn wer je die Schweiz oder die Rheingegend bereist hat, muss zugestehen, dass es dort musterhaft geführte Hotels in Menge gibt und sind wir deshalb weit davon entfernt, die harten Worte des betr. Korrespondenten als begründet oder allgemein zutreffend anzuerkennen.“

Auch der „New-York Herald“ sucht in einem redaktionellen Artikel in der Nummer vom 12. September das Geschehene so weit möglich wieder gut zu machen — allerdings dazu veranlasst durch einen vom Verkehrsbureau Luzern an ihn ergangenen Protest — indem er schreibt:

„Die Schweiz ist und bleibt das Eldorado der Touristen und Sommerfrischler, und deshalb gereicht es uns zum Vergnügen, die Zuschrift der Verkehrs-