

Objekttyp: **FrontMatter**

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

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

Heft 4

PDF erstellt am: **06.08.2024**

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>

Abonnement:
 Schweiz:
 Fr. 6.— jährlich.
 Fr. 3.— halbjährlich.
 Ausland:
 Unter Kreuzband
 Fr. 7.50 (6 Mark) jährlich.
 Deutschland,
 Oesterreich und Italien:
 Bei der Post abonnirt:
 Fr. 6.— (Mk. 4.—) jährlich.
 Vereinsmitglieder
 erhalten das Blatt gratis

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

Abonnements:
 Pour la Suisse:
 Fr. 6.— par an.
 Fr. 3.— pour 6 mois.
 Pour l'Étranger:
 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:
 30 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^{me} ANNEE

Organ und Eigentum

Organe et Propriété

des Schweizer Hotelier-Vereins.

de la Société Suisse des Hôteliars.

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

TÉLÉPHONE No. 1573.

Rédaction et Expédition: Rue des Etoiles No. 23, Bâle.
Adresse télégraphique: „Hôtelrevue Bâle.“

Offizielle Nachrichten.

Nouvelles officielles.

An die Vereinsmitglieder.

Diejenigen Herren Kollegen — Inhaber von Jahresgeschäften — denen unser Zirkular vom 26. Dezember zugegangen ist, werden um gefällige pünktliche Einsendung der erbetenen Antworten ersucht.

Dabei betonen wir nochmals, dass durchaus keinerlei Indiskretion möglich ist, wenn alle Antworten, also auch diejenigen bezüglich der Tagesrechnung auf den verschiedenen Fragebogen, in getheilten Ziffern, d. h. in der Weise angegeben werden, dass die Summe aller ausgefüllten Bogen die gewünschte Antwort auf eine Frage ergibt.

Lucern, den 7. Januar 1894.

Schweizer Hotelier-Verein:
Der Präsident:
J. Döpfner.

A nos Sociétaires.

Ceux des membres de notre Société — propriétaires ou gérants d'établissements ouverts toute l'année — qui ont reçu notre circulaire du 26 décembre, sont instamment priés de nous faire parvenir leur réponse dans le délai indiqué.

Nous tenons à répéter encore une fois que la possibilité d'indiscrétions, de quelle nature que ce soit, est absolument exclue, si toutes les réponses, ainsi donc également celles relatives à la note quotidienne d'un voyageur sont libellées sur les divers questionnaires en chiffres partiels, c'est-à-dire de telle façon que la somme résultant de tous les questionnaires remplis représente la réponse désirée pour la question respective.

Lucerne, le 7 Janvier 1894.

Société Suisse des Hôteliars,
Le Président:
J. Döpfner.

Reform-Vorschläge für das Hotelwesen.

II.

Wir haben in der Nummer von voriger Woche nachgewiesen, wie die Ansicht unseres Reform-Korrespondenten: „die Schweiz verliere von Jahr zu Jahr von ihrem Zauber auf die Reisewelt“, der Begründung entbehre und wie gerade das Gegenteil desselben statistisch festgestellt sei. Heute gehen wir nun auf die weitem Punkte über.

Unser Gewährsmann spricht von „Überraschungen“ bei Begleichung der Rechnung, die dem Reisevergügen des Fremden Eintrag thue, er meint damit die Extraberechnungen über den Zimmerpreis und die Verköstigung hinaus. Auf diesen Punkt kommen wir später einlässlicher zu sprechen; wir möchten hier nur vorläufig andeuten, dass auch dem Hotelier in dem gleichen Momente, nämlich bei Bezahlung der Rechnung, die „Überraschungen“ nicht erspart bleiben und zwar insofern, als ein bis zum Exzess anspruchsvoller Gast, der auch an dem raffiniertesten Komfort noch zu kritisieren findet, sich nicht scheut, seinem Unwillen in einer Art und Weise Luft zu machen, dass man anzunehmen das Recht hat, er habe es zu Hause — anders.

Kauft sich ein Fremder in irgend einem Geschäfte etwas, so beruhigt ihn das Gefühl, dass er für sein Geld etwas Greifbares erhalten hat und wenn er zehn Mal sein Pfeifchen zu teuer bezahlt hat, gleichviel; im Hotel jedoch ist das anders, da glaubt er, die Rechnung sei nicht kaufmännisch gestellt und

der verlangte Betrag sei um ca. 100% zu hoch. Dies geschieht von solchen Gästen, welche voraussetzen, dass Gastwirte eben keine Kaufleute seien. Er (der Gast) legt sich oft nicht einmal Rechenschaft darüber ab, wo er logiere und während welchem Zeitpunkt des Jahres; er berücksichtigt weder die Lage des Zimmers noch diejenige des Hotels etc. etc. Und warum soll in flauer Saison das Gebotene weniger wert sein? Der erfahrene Reisende ist zwar heutzutage vor „Überraschungen“ gefeit, denn er kennt die Durchschnittspreise der von ihm frequentierten Hotels; der weniger erfahrene, an Überraschungen gewitzigte dagegen, hat leider das Markten gelernt. Dass nicht da und dort „Überraschungen“ vorkommen, lässt sich nicht weglegen. Versetzen wir uns z. B. in die Zeit des Monats August, die ersten und bessern zweiten Rang-Hotels sind überfüllt, so dass selbst der wählerische fremde Ankömmling sich bequemen muss, mit dem Komfort eines kleineren zweiten oder dritten Rang-Hotels vorlieb nehmen zu müssen und wenn es auch nur *en attendant* ist. Während dieser „leider sehr kurzen“ Periode, tritt dann an die kleinen Gasthäuser die Versuchung heran, die Gelegenheit beim Schopfe zu fassen, resp. sich zu sagen, dass diese Gäste sich nur deshalb in ihre vier Mauern „verirren“, weil sie anderswo keine Unterkunft gefunden, *ergo* dürfe man sich auch eine Erhöhung der Preise erlauben; dass diese Preise sich dann mitunter an diejenigen erster Häuser anlehnen, kommt auch vor und worunter zuweilen ein bescheidener Gast zu leiden hat. Im Grossen und Ganzen sind jedoch diese Preissteigerungen das, was man bei festlichen Anlässen in der ganzen Welt als selbstverständlich findet. Wir sind überzeugt, dass sich dieses Jahr in einem Hotel I. Ranges in Chicago so billig leben lässt, als in einem solchen III. Ranges während der Ausstellung.

Feste Preise bestehen in jedem Hotel; allerdings in Bezug auf den Zeitpunkt des Jahres, die Höhenlage und die Dauer des Aufenthaltes variieren dieselben, aber wohl dem Besitzer oder Leiter, der sie konsequent durchführt. Nur sogenannte „Schlaumeier“ glauben auf Kosten ihrer Kollegen durch Reduktion der Preise ihr Geschäft günstiger zu gestalten; aber das Ende vom Lied? — Viel Verkehr, streng gearbeitet, grosse Regiekosten, und unter dem Bilanzstrich — Nichts, oder verzeift wenig. Wir könnten Beispiele anführen, wo ein einziges Hotel einen ganzen Fremdenplatz, resp. dessen Hotels, durch unbegründete Herabsetzung des Pensionspreises so beeinflusst hat, dass nach kurzer Zeit sämtliche Hotels mit den Preisen herunter mussten. Und nun? Nun ist auch der Preisschinder froh, sein knappes Auskommen zu finden. Das ist die Frucht der vorhin erwähnten Schlaumeierei.

Unser Gewährsmann weist im weitem darauf hin, wie Frankreich für seine von der Natur mehr oder weniger begünstigten Gegenden Anstrengungen mache. Wir finden das ganz selbstverständlich; auch sind diese Anstrengungen nicht neueren Datums, hat doch schon seit längerer Zeit der berühmte geistreiche Pariser Journalist Thomas Grimm seine Feder in den Dienst dieser Sache gestellt. Warum soll Frankreich nicht thun dürfen, was Deutschland, Oesterreich, England, Skandinavien etc. schon seit Jahren thun? Und dabei hat gerade das französische Element in den letzten Jahren an dem Fremdenverkehr der Schweiz immer zunehmend sich beteiligt.

„Niemand liebt, sich „rupfen“ zu lassen“, sagt unser Gewährsmann — das ist ganz richtig; ebenso wenig aber auch der Hotelier. Durchmustert man im Sommer unsere Schweizer Blätter, so findet man zur Genüge Anpreisungen von Hotels mit Pensionspreisen von Fr. 5.— per Tag, ja sogar bis hinunter zu Fr. 3.50 per Tag; *il y en a pour tous les goûts et toutes les bourses*, man ist daher nicht wohl berechtigt, von „rupfen“ zu sprechen. Wir werden übri-

gens auf diesen Punkt zurückkommen, bei den Reformen, die wir in einem späteren Artikel vorzuschlagen gedenken.

Etwas anderes ist es mit gewissen, speziell auf den Fremdenverkehr angewiesenen Geschäften, wie Schnitzwarenhändler, Bazars etc. etc. Diese suchen ihre Ware so teuer wie möglich an den Mann zu bringen, immerhin bleibt es ja dem Fremden frei, zu kaufen oder nicht. Übrigens wird es auch hier zu den Seltenheiten gehören, dass ein Schnitzwarenhändler sich unter die Rentiers hat einreihen können.

Inwiefern es Skandinavien und den Rheingegenden genützt haben soll, dass sie, laut Aussage unseres Gewährsmannes, die Verkehrtheit ihres früheren Betriebs-Systems eingesehen haben, ist uns noch ein Rätsel. Liegt die Lösung desselben vielleicht in der Thatsache, dass namentlich die Rheingegenden noch keine so kümmerliche Saison zu verzeichnen hatten, wie die letztjährige?

Nehmen wir z. B. ein Hotel mit 200,000 Fr. Umsatz per Jahr; wenn dieses Hotel, wie es jetzt allseits von den Rabatgesellschaften verlangt wird, eine Erniedrigung seiner Preise um 10, 15 bis 20% zugestände, was einem Ausfall von 20—40,000 gleichkäme, so müsste dieses Geschäft unbedingt mit Verlust arbeiten und dem oder den Leitern desselben dürfte man füglich das Zeugnis der Unzurechnungsfähigkeit ausstellen. Warum also Einzelnen ausnahmsweise solche Vergünstigungen gewähren, welche unmöglich Allen zugestanden werden können? Hierin liegt das unkaufmännische, den ganzen Stand misskreditierende und reell handelnde Kollegen schädigende Gebahren. Das ist, was im Handelsstande die Ausverkäufer-Geschäfte sind, 15% unter dem Selbstkostenpreis, wegen Aufgabe, Abreise, oder sonst einem Vorwand.

Durch Ed. Guyers Werk: „Das Hotelwesen der Gegenwart“, sowie durch öffentliche Rechnungsablage bekannter Aktien-Hotel-Betriebe, auch durch Steuer-Anstände veranlasste Kenntnisnahme vom Privat-Hotel-Betrieb, ist nachweisbar der höchst erzielte Reingewinn vom gesamten Anlage- und Betriebskapital in Schweizer Hotels zirka 8—9%, und diejenigen Etablissements, die dieses Resultat aufweisen, sind an den Fingern abzuzählen. Eine etwas grössere Zahl bringt es im günstigsten Falle auf einen Reingewinn von 5—6% und Legion sind diejenigen, die sich mit 3—4% begnügen müssen. Wenn Einer nun arbeitet nur um zu arbeiten und um sein Haus besetzt zu haben, für den bringt natürlich auch die schlechteste Saison noch ein befriedigendes Resultat.

Die Ansicht unseres Gewährsmannes, er halte die Saison in der Schweiz für die Zukunft als gefährdet, müssen wir teilweise zu der unsrigen machen, jedoch scheint uns der Fremdenverkehr mit den Witterungs- und landwirtschaftlichen Eventualitäten und mit den politischen und finanziellen Krisen, überhaupt mit den weltgeschichtlichen Ereignissen so eng verbunden zu sein, dass auch diese Gefährdung nur eine vorübergehende sein kann.

Die Bedingungen, die unser Gewährsmann quasi als Vorbeugungsmittel gegenüber der Gefährdung des Fremdenverkehrs stellt, glauben wir in ihren Hauptpunkten als sehr zeitgemäss und einer gründlichen Prüfung wert bezeichnen zu müssen, namentlich soweit es die Aufstellung von Tarifen betrifft. Wir haben auch in dieser Beziehung unsere bestimmten Ansichten, die nur wenig von denjenigen unseres Gewährsmannes abweichen, formuliert und zu Papier gebracht. Jedoch möchten wir speziell in diesem wichtigen Punkte nicht vorgreifen, sondern vorerst noch berufenen Federn das Wort lassen, überzeugt, dass es der Sache nur nützen kann, wenn zur Abwechslung auch wieder einmal eine andere Ansicht, als nur immer die unsrige, an die Öffentlichkeit gelangt.

Über die Trinkgeldfrage als nebensächliches zur Hauptfrage (Generalarif) wäre es schade viele