

Unermüdlich

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

Objektyp: **Article**

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

Band (Jahr): **5 (1896)**

Heft 16

PDF erstellt am: **11.07.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-522026>

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

Inserate:

20 Cts per 1spaltige Petit-
zeile oder deren Raum
Bei Wiederholungen
entsprechenden Rabatt.
Vereinsmitglieder
besahen die Hälfte.

Abonnements:

Pour la Suisse:
Fr. 5.— par an.
Fr. 3.— pour 6 mois.
Pour l'Étranger:
Envoi sous bande:
Fr. 7.50 par an.
Pour l'Allemagne,
l'Autriche et l'Italie,
Abonnement postal:
Fr. 5.— 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

5. Jahrgang 5^{me} ANNÉE

Organ und Eigentum
des
Schweizer Hotelier-Vereins.

Organe et Propriété
de la
Société Suisse des Hôteliers.

Redaktion und Expedition: Sternengasse No. 21, Basel.
Telegramm-Adresse: „Hôtelrevue Basel.“

TÉLÉPHONE No. 1573.

Rédaction et Expédition: Rue des Etoiles No. 21, Bâle.
Adresse télégraphique: „Hôtelrevue Bâle.“

Unermülich

in ihren Bestrebungen zur „Hebung des Fremden-Verkehrs“ und zur „Förderung der Interessen der Hoteliers“ sind gewisse, schon zu wiederholten Malen „beleuchtete“ Reklame-Unternehmen. Es ist dies ein Zeichen, dass unter den vielen immer noch welche hängen bleiben.

Die „Reiseblätter“ in Leipzig z. B. halten beständig noch an ihrem System fest, ein beliebiges Hotel einfach in ihr Blatt aufzunehmen und der Belegnummer ungenirt die Rechnung für zwölfmaliges Erscheinen beizulegen, ohne dass zur Inserierung auch nur der geringste Auftrag vorhanden wäre, dafür aber verlangen sie im Falle der Weigerung unbedingt Nachricht.

Die Herren Reichmann und Cantor in Berlin, als Verleger des unter der Flagge des „Norddeutschen Lloyd“ segelnden „Reise-Handbuchs“ haben schon einsehen gelernt, dass sie mit ihren horrenden Preisen nicht den gewünschten Erfolg erzielen und lassen nun mit sich markten. Wenn eine Viertel-seite für 160 Fr. zu teuer ist, d. h. wer mit der Ausrede, es sei ihm zu teuer, sich der Offerte zu entledigen sucht, dem offerieren sie eine Viertel-seite zum Preise einer Achtelseite, d. i. 100 Fr. Es dürfte dies namentlich diejenigen interessieren, die zu den ursprünglichen Preisen ein Abkommen getroffen, denn bekanntlich dauern die Abmachungen 2 Jahre und wenn vor 15. Juli 1898 seitens der Inserenten nicht gekündigt wird — was ja wohl die Meisten vergessen werden und worauf die Verleger auch bestimmt zählen — gilt sie auch noch für das dritte Jahr, allerdings dann mit dem „erheblichen“ Rabatt von vollen 10 Prozent.

Ein Herr N. Bonten in Dordrecht (Niederlande) macht sich zur Aufgabe, für die Schweizer Hoteliers die Trommel zu rühren und erbittet sich von denselben in kurzen schlichten Worten Prospekte und Affichen, — womöglich Tausend Exemplare — behufs praktischer Distribution durch Holland, mehr sagt Herr Bonten nicht; das Nachspiel bleibt aber nicht aus. Herr Bonten ist nämlich Theehändler und da ist es dann doch nichts als recht und billig, dass man ihm für seine Bemühung, die Prospekte im „Papierkorb versorgt“, pardon, in Cirkulation gesetzt zu haben, auch etwas zu verdienen giebt. Nun ja, am Thee lässt sich noch etwas verdienen, wenn man „sein Geschäft versteht.“ Die verräterische Macht der Röntgenstrahlen hat man bei der Theemisung gottlob noch nicht zu befürchten.

Das „Medizinische Waarenhaus“ (Aktien-gesellschaft) in Berlin „bittet“ auch um einiges Entgegenkommen gegenüber ihren Mitgliedern. Das Verlangen ist zwar sehr bescheiden, sie stellen es Jedem frei, den Rabatt selbst zu bestimmen. Dagegen nimmt die Bescheidenheit ab bei Punkt c unter § 1 ihres Vertrages, wo es heisst, dass bei einem Aufenthalt von so und so viel Tagen Pensionspreise vereinbart werden und auf diesen noch eine Rabattgewährung erwartet werde. Vollends aber hört sie (die Bescheidenheit) auf bei Lit. d § 1, worin gesagt ist, dass wenn Pensionspreise (mit Rabatt) vereinbart werden, dass dann auf Speisen und Getränke, welche ausser den Pensionsmahlzeiten eingenommen werden, der höchste Rabatt zugestanden werden müsse. Einer unserer Abonnenten, an welchen dieses Ansinnen gestellt wurde, drückt sich hierüber wie folgt aus:

„Schamröte überläuft einem beim Durchlesen dieser Mache. Halten uns diese Leute für eine Diebsbande, dass sie uns mit solchen Zumutungen nahen dürfen? Welche Rolle würde ein ehrbarer Wirt gegenüber seiner Klientel spielen, die, auf gleichmässige Behandlung aller Gäste vertrauend, bei ihm einkehrt? Glauben denn diese un — bescheidenen „Herren“, dass andere Gäste gerade gut genug seien, zu ihren Gunsten einen höheren Preis zu bezahlen?“

Wir brauchen nichts mehr beizufügen, unser Gewährsmann hat deutlich gesprochen, eigentlich noch deutlicher als wir es hier wiedergeben. —

The Minstrel, erscheint in London und ist ein alter Bekannter. Für Annoncen in diesem Sängerbblatt ist gar nichts zu bezahlen, d. h. sie kosten weiter nichts, als dass man eine Anzahl Personen, die einem der Verleger ins Haus schickt, abfüttert, bis der Betrag von 150 Fr. erreicht ist und da es ja in einem Hotel nicht darauf ankommt, ob einige Personen mehr oder weniger am Tisch sitzen, zumal die Lebensmittel auch fast umsonst zu haben sind, so ist die Erfindung des betr. Verlegers gewiss eine geniale zu nennen. Das erste Mal also, dass den Hoteliers einmal Reklame-Dienste „umsonst“ angetragen werden. —

Dissonance musicale.

L'agent de la Société des auteurs, compositeurs et éditeurs de musique à Paris, Monsieur Knosp-Fischer à Berne, s'entend à merveille pour produire des désaccords dans la vie musicale. Il entonne de préférence la note élevée, qui lui joue parfois la farce de rester dans le gosier et résonne alors comme le chant harmonieux que l'on entend en été dans les marais, par un beau clair de lune, sans que — chose étrange — la „société concertante“ aie été jusqu'ici inquiété par l'exigence de tantièmes. Heures bêtes!

La semaine dernière l'on pouvait lire dans les journaux politiques ainsi que dans une partie de la presse professionnelle une grande annonce dans laquelle Monsieur Knosp proclamait son procès avec la Société du Casino de Baden, tranché définitivement et en sa faveur.

La dite annonce nous a également été adressée mais nous nous sommes empressés de la refuser pour le bon motif de sa tendance malveillante à l'égard de la „Schweiz. Musikzeitung“, dont les efforts dans cette matière sont aussi les nôtres. En second lieu nous savons fort bien que Mr. Knosp a l'habitude de charger le tableau et nous nous sommes point trompés encore cette fois-ci. Bien que nous eussions aimé soulager le portemonnaie de Monsieur Knosp du montant de l'annonce, nous sommes cependant bien aise d'y avoir renoncé, car d'après le „Badener Tagblatt“ le jugement du tribunal cantonal s'exprime comme suit:

1. „Le jugement de première instance est annulé et l'affaire est renvoyée devant le tribunal de district pour être discutée et jugée à nouveau.“
2. Le jugement final décidera des frais de procès.
3. Les parties payent 40 frs. „chacune“ pour frais du jugement du tribunal cantonal.“

Monsieur Knosp trouve le truc de rédiger ce jugement dans son annonce de manière à faire croire que toute la Société du Casino de Baden mérite à être mise en lieu sûr. Son jugement du tribunal cantonal dit:

„Sur le recours du procureur général le tribunal cantonal argovien reconnaît“:

1. La Société du Casino de Baden est une association d'hôteliers qui, par les concerts, contribue au développement de Baden et attire les étrangers; l'intention de la réalisation d'un bénéfice est donc prouvée.
2. La Société du Casino, suffisamment avertie, ne tenant pas compte de la loi, agissait avec préméditation.
3. La plainte de la Société des auteurs, compositeurs et éditeurs de musique à Paris est bien fondée et la cause doit être jugée à nouveau, dans le sens de la loi.

Déjà le fait que le tribunal cantonal impose aux deux parties et à montant égal les frais de prononciation de son jugement, bien plus encore le renvoi devant les juges du district pour nouvel examen, prouvent que la cause n'est pas si favorable à Monsieur Knosp qu'il veut bien l'envisager par ses propres lunettes. Se créer une logique „toute personnelle“ servant ses intérêts, est une ruse de combat aussi pratique que peu louable; concernant le raccommodage de jugements officiels, Monsieur Knosp pourrait apprendre tôt au tard si c'est une action permise ou non.

Du reste dans toute cette question de tantièmes il s'agit moins des exigences de la société parisienne et de Monsieur Knosp, que d'une question de droit dont la solution est à la merci de conceptions individuelles.

La racine du mal se trouve dans le fait que le texte de la loi prête à différentes interprétations. — L'on bat Pierre pour atteindre Paul.

Ueber den Fremdenverkehr am Vierwaldstättersee

während der Saison 1895 berichtet das „Luzerner Tagblatt“ wie folgt:

„Der ausserordentlich strenge und lange Winter 1894/95 machte sich in seinen Wirkungen bis tief in den Monat April geltend, so dass im März und April, wo sonst in Luzern und an den windgeschützten Stationen des Vierwaldstättersees, Weggis, Vitznau, Gersau etc., schon eine kleine Vorsaison beginnt, wenig Leben herrschte. Dagegen pulsierte der Verkehr im Mai bereits um so lebhafter und nahm im Juli und August Dimensionen an, wie noch selten in früheren Jahren, obwohl die Unterkunftslokalitäten sich stark vermehrt haben.“

Bei dem prächtigen Sommerwetter hatten auch die Höhenstationen durchwegs sich eines grossartigen Besuches zu erfreuen, und für Hochgebirgstouren hätte sich die Saison nicht günstiger gestalten können.

Die in Luzern über die Frequenz am hiesigen Platze gemachten Erhebungen geben das treffendste Bild der grossartigen Bewegung im Reiseverkehr dieses Jahres.

Der Gesamtverkehr der in Luzern vom 1. Mai bis 15. Oktober abgestiegenen Fremden stellte sich wie folgt:

	1895	1894	1893	1892
Deutschland	30689	28160	25734	22218
Oesterreich-Ungarn	3690	3267	4260	3004
Grossbritannien	20311	19055	13721	14403
Ver. Staaten (U. S. A.)				
und Canada	11885	9671	3771	9641
Frankreich	9130	8515	8097	8825
Italien	2762	2836	3533	2815
Belgien und Holland	4263	3527	3721	2859
Dänemark, Schweden, Norwegen	923	816	803	712
Spanien u. Portugal	467	421	397	345
Russland u. Ostseeprovinz.	2858	2545	2138	1527
Balkanstaaten	482	525	470	664
Schweiz	12810	10956	12290	9192
Asien u. Afrika (Indien)	792	635	726	764
Australien	165	170	219	264
Verschiedene Länder	427	309	347	717
Total Personen	101654	91408	80227	77950

Eine kleine Zunahme der Frequenz ist aus allen Ländern zu beobachten, mit Ausnahme Italiens, wohl infolge der immer noch schwierigen wirtschaftlichen Lage.