

Etwas vom Wecken

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

Objektyp: **Article**

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

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

Heft 50

PDF erstellt am: **06.08.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-522684>

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.

aurait pu faire de bonnes affaires si, à Wurzburg, nous nous n'y étions pas opposés à temps. Une explication eût lieu dans l'assemblée de Wurzburg et l'indignation était générale, si nous en jugeons par les lettres envoyées alors à notre revue hebdomadaire. Il n'est pas sans intérêt de rappeler ici le langage énergique tenu dans ces communications. Elles protestaient énergiquement contre ce système d'exploitation des hôtels, qui spéculait sur la faiblesse humaine la plus condamnable, la jalousie de métier. Que deviendrons-nous, disait une de ces lettres, si cette réclame honteuse va prendre racine dans notre profession? On croira n'avoir à faire qu'à des coquins. Ce garde-à-vous retentit non seulement contre l'ennemi extérieur, mais aussi contre l'ennemi intérieur, contre cette façon de réclamer malhonnêtement. Dans une autre lettre on disait: Vraiment, il est nécessaire que les concurrents déloyaux renoncent à ces pratiques en se persuadant que, seuls, ils engendrent les parasites dans le métier d'hôtelier. Plus loin, on lisait les expressions de brigandage, d'exploitation du métier, de sangsue. Un autre continuait: L'hôtelier aura pour tous les voyageurs les mêmes égards; il les traitera tous de la même manière; pas de préférence pour celui qui fait par hasard partie d'une société, ou qui aide à remplir par un subside quelconque la bourse de tel ou tel entrepreneur! Pas de préférence pour le voyageur qui fait partie d'une société de touristes, d'employés ou d'officiers; peu importe qu'il ait payé une contribution à Schultze ou à Muller, à Hinz ou à Kunz; le même droit pour tous, si nous ne voulons pas qu'on nous reproche d'être déloyaux et malhonnêtes dans nos affaires. La *«over-revenue»* indigne qui, par l'abaissement de ces prix et sa réclame déloyale, déshonore notre profession, inspire au fond cette entreprise méprisable. Eh bien! fâchés de la proscrire, montrons que nous remplissons nos devoirs d'une manière convenable et que nous comprenons nos intérêts en renonçant à toute offre basée sur la jalousie de métier, qui nous abaisse aux yeux du public. C'était le langage, messieurs, que l'on tenait dans notre société, après les découvertes de Wurzburg. Il est vrai que les expressions n'ont pas été toujours mesurées, mais il faut les excuser en pensant à l'indignation qui s'était emparée de ces hommes blessés au vif.

Depuis ce temps-là notre revue hebdomadaire a continué, avec un zèle infatigable et un succès toujours croissant, la guerre contre ces prétentions malhonnêtes et cette concurrence déloyale.

Nous devons remercier ici l'organe de la Société suisse des hôteliers: l'*«Hôtel-Review»*, qui a contribué au succès. Nous avons écarté déjà quelques têtes de jour et nous ne désespérons d'abattre un jour le monstre, pourvu que nous soyons et restions unis. La maison de Dusseldorf a disparu comme par enchantement; les autres entreprises de ce genre ont éprouvé le même sort. Tous ceux qui, sous prétexte d'enrichir en peu de temps les hôteliers, leur promettaient monts et merveilles, ont été accueillis avec méfiance et la liste des hôtels accordant des rabais, publiée par plusieurs sociétés, s'est notablement raccourcie.

Quoi qu'il en soit, Messieurs, restez sous les armes et ne croisez pas les bras. Le mauvais exemple donné depuis des années par des associations d'officiers et d'employés qui exigeaient partout du rabais, a été suivi par d'autres, par les cercles de touristes, de cyclistes, etc. qui ont élevé les mêmes prétentions. Certaines sociétés particulières d'employés réclament aussi des rabais. L'Union des commis-voyageurs autrichiens a même voulu faire contribuer les hôteliers à son bien-être; elle a échoué. Tous nos collègues d'Autriche ont opposé une résistance énergique à ces exigences et notre journal a pris part à la lutte. A tout seigneur, tout honneur! Je dois mentionner ici que l'Union allemande des commis-voyageurs ne nous a jamais fait de proposition semblable.

A côté de ces sociétés existaient une foule de ces soi-disant «Agences de voyages», disant, à les en croire, d'une nombreuse clientèle de voyageurs, qu'elles voulaient bien nous recommander, à la condition de recevoir une provision prélevée sur chaque note. Une Agence berlinoise, une soi-disant société à dix pfennigs, se faisait particulièrement remarquer.

Ce bureau publiait une brochure contenant les noms des hôtels recommandables, naturellement en échange d'annonces payées, et il l'expédiait pour 10 pfennigs. Les éditeurs de cette brochure jouissent dans ces hôtels d'un rabais accordé par les hôteliers. On pourrait dire à ceux qui se sont laissés prendre à de telles annonces: *«Qui se fait brebis, le loup le mange»*. Mais ne plaisantons pas, car l'affaire est trop sérieuse.

Messieurs! nous n'avons rien à gagner à tous ces traités, car ils sont conclus en pure perte. Autrefois il n'y avait dans chaque ville qu'un hôtel figurant dans les brochures susmentionnées; maintenant chaque maison qui se présente y trouve place. L'avantage dont cet hôtel disposait autrefois a disparu; seule la diminution des prix est restée. C'est une erreur de croire que l'habitude d'accorder un rabais a fait augmenter les voyages. Ceux qui peuvent et veulent voyager, pour raison de santé, pour leur plaisir, pour leurs affaires ou pour s'instruire, voyagent tout de même, sans penser au rabais. Le rabais ne pousse pas aux voyages; jamais quelqu'un ne se décidera à se mettre en route, parce qu'une réduction l'attire ici ou là. On ne peut pas même par ce moyen engager le public à s'abonner à un journal qui traite de ses intérêts. La *«Kreuzzeitung»* avait, depuis quelques années, diminué son prix d'abonnement en faveur des officiers; dernièrement elle a suspendu ce privilège, car les abonnements n'avaient pas augmenté.

Messieurs, l'abolition du rabais n'entraîne aucun inconvénient pour notre profession qui se re'èvera ainsi à tous les points de vue. Nous ne voulons pas nier que, pour quelques membres, liés par des contrats, des difficultés se présenteront. Cependant elles ne sont pas insurmontables et disparaîtront si nous avançons en phalange serrée.

En Suisse, en Italie, en Autriche, en France, en Belgique, en Danemark et en Norvège, on ne tient aucun compte de ces sociétés allemandes. Les villes d'eaux et les lieux de villégiature, toutes les villes de garnison et d'employés civils ont pu secouer le joug parce que les hôteliers de ces localités se sont coalisés. Nous verrons ainsi l'habitude prise par les hôtels réunis d'une célèbre ville d'eaux internationale de se servir de l'engagement contracté avec une société d'officiers comme d'une bonne réclame. Je ne nie pas que la chose sera moins aisée pour les villes de garnison et de forteresse, mais les difficultés ne sont pas insurmontables pour ceux qui ont une volonté ferme.

On me dira que, surtout dans les garnisons, les officiers actifs, en raison d'habitudes invétérées, ont toujours joui de quelques faveurs, qu'ils n'étaient pas accablés à des passants, qu'il ne faut donc pas un double rabais pour signaler cette préférence. En ajoutant à ces faveurs un rabais nouveau, on fait déborder la coupe. Je suis en état de vous en donner une preuve éclatante: un officier supérieur, déplacé dans une grande ville de garnison rhénane, logea pour une durée de 6 semaines chez un de nos sociétaires; le prix de pension était aussi modéré que possible. A son départ, l'officier, non content de ce bas prix, réclama encore le 10% usuel, et notre collègue n'eut qu'à se soumettre, car il avait oublié de dire d'avance que, dans ce cas, il n'accordait pas de rabais, et le prix de pension exalta toute diminution.

J'attire ici votre attention sur une autre habitude également condamnable: les officiers actifs qui font partie de sociétés d'officiers réclament un rabais même quand ils ne sont plus dans l'armée, quelquefois même alors qu'ils occupent une place importante dans le monde des employés; le même fait se présente aussi chez les officiers de réserve.

Messieurs, le cas de double rabais, signalé plus haut, n'est pas unique. Avant tout il est injuste de diviser nos hôtes en deux catégories: ceux auxquels on accorde un rabais et ceux qui paient le prix fixe. Il est bien compréhensible que cette dernière catégorie ne nous voit pas de bon œil et nous ne saurions le prendre en mauvaise part, car nous sommes obligés parfois de reléguer nos meilleurs hôtes à l'arrière-plan, en les blessant involontairement sous le prétexte d'atteindre ce mirage: «Favoriser le goût des voyages, les déplacements». Tout en pesant le pour et contre sans aucune prévention, nous sommes forcés de convenir que le rabais nuit non seulement à notre profession en général, mais aussi à la prospérité des affaires de chacun de nous.

Messieurs! je ne veux pas aller aussi loin qu'un de nos collègues qui, en 1891, dans une lettre publiée dans notre revue hebdomadaire demandait à qui suit: Chaque membre, devant considérer comme un de ses premiers devoirs de ne rien entreprendre contre le bon droit de la société, il conviendrait de faire de ce devoir une obligation statutaire.

La société internationale des hôteliers n'exercera, dans cette affaire, aucune pression immédiate sur ses membres; elle ne le voudrait pas non plus. Mais quel avantage il y aurait à obtenir ce résultat par une entente générale et par l'union de toutes ses forces! Cela est impossible tant que les 10% de ses membres conservent l'habitude d'accorder un rabais, contrairement à l'opinion de la grande majorité. Nous sommes heureux de pouvoir constater qu'un nombre considérable de nos membres, dont les noms figuraient autrefois sur les listes des «sociétés», ont peu à peu dénoncé ces contrats, mais notre satisfaction serait complète si les autres voulaient suivre ce bon exemple. J'avais fondé de grandes espérances sur la collaboration des sociétés restreintes et locales, mais la société des hôteliers de la Forêt noire, les sociétés du lac de Constance, du Rhin, de Berlin, de Heidelberg, de Cassel et de Wiesbaden, et les sociétés d'autres villes; puis la société suisse des hôteliers, ainsi que les sociétés nationales d'Italie, d'Autriche, de Suède et de Norvège. Là où l'activité de ces sociétés ne suffit pas, il faut tâcher, par notre influence, d'attirer à nous les collègues isolés, ainsi que ceux qui ne font pas partie de notre société.

Messieurs, attaquons le monstre de tous côtés, en tout lieu, il succombera à la fin, n'en doutez pas. Le but en vaut la peine et, une fois atteint, il nous assurera une satisfaction complète. Nous avons devant nous un travail qui réclame en lui-même la plus grande récompense et, si nous pouvons atteindre ce but dans notre assemblée générale de cette année à Hambourg, elle comptera parmi les plus considérables et elle aura les conséquences les plus heureuses au point de vue de notre position sociale.

Ce que fait l'union, nous l'avons prouvé l'année passée, d'une manière éclatante, en nous défendant contre les attaques dont le *«New-York Herald»* accablait le métier d'hôtelier; de votre note devise: *«L'union est toute-puissante; l'union fait la force»*.

Unlauterer Wettbewerb.

Die *«Schweiz. Wirtse-Zeitung»*, welche in letzter Zeit mit wuchtigen Heissen krassere Fälle von unlauterem Wettbewerb giebt, berichtet in ihrer letzten Nummer von der Weinfirma A. Ferrère in Bordeaux: «Ein Freund unseres

Blattes macht uns auf folgenden Schwindel dieser Weinfirma aufmerksam: A. Ferrère entnimmt einem vor ca. 8 Jahren erschienenen französischen Adressbuch die Adressen von Schweizer-Firmen und schickt denselben eine Faktura über ein an sie abgehendes Fass Wein, welches von der betreffenden Schweizer Firma angeblich bei einem Reisenden Ferrère (in unserm speziellen Fall soll der Reisende Guérini heissen) bestellt worden sein soll.

Unser Gewährmann schrieb sofort eine Postkarte nach Bordeaux, dass er die Sendung bei eventueller Ankunft refüsieren werde, da er keinen Wein bestellt habe und weder Herrn Guérini noch Herrn Ferrère zu kennen die Ehre habe.

Hierauf kam ein Schreiben von Ferrère in Bordeaux, aus dem so recht der ganze Schwindel hervorgeht. Der Sieur Ferrère erklärt, er sei das Opfer eines schwindelhaften Reisenden, dem er einen Provisions-Vorschuss von vielen hundert Franken gemacht habe. Sieur Ferrère bedauert unendlich, dass sein Wein bereits der Bahn anvertraut sei und er nun wegen dieses schlechten Individuums von Reisenden unnütze Speditionskosten haben werde; er bittet daher dringend um Annahme der Sendung, er wolle ja gern das Fass Wein etwas billiger abgeben und franko Domizil liefern, nur damit er nicht zu Schaden komme. (In unserm Fall beträgt der offerierte Rabatt ca. 22%). Um seine Dankbarkeit zu beweisen schreibt er ferner, dass der Empfänger zahlen könne, wann er wolle. Ferrère ist aber als Schwindler noch nicht ganz auf der Höhe; denn im gleichen Schreiben bittet er noch, man möchte ihm doch schreiben, auf welchen Bahnhof der Wein zu senden sei, der gleiche Wein, den er nach dem gleichen Schreiben schon der Bahn anvertraut hat!

Etwas vom Wecken.

Ist der Hotelier zum Schadenersatz verpflichtet, wenn ein Gast vom Hausdiener nicht, oder nicht rechtzeitig geweckt worden ist und ihm dadurch Mehrausgaben und Verluste infolge der Verfehlung einer geschäftlichen Zusammenkunft entstehen?

Zu dieser Frage geht der *«Wochenschrift»* folgende Beantwortung zu:

Die Frage beantwortet sich nur aus der Gesetzgebung des betreffenden Staates.

In Genf, wo die Frage gestellt ist, gilt (wie im Rheinland), der code Napoleon, soweit er nicht etwa durch Bundes- oder Genfer-Kantons-gesetze abgeändert ist. Nach dem code Napoleon liegt die Sache so:

In der Uebernahme, den Gast zu wecken, liegt, da dies zu den ordnungsgemässen Funktionen des Hotelieners gehört, eine Verpflichtung des Gasthofbesitzers; fehlt er gegen diese Vertragspflicht, so ist er auch an sich schadenersatzpflichtig.

Nach Artikel 1150 1151 des code Napoleon haftet man in solchem Falle aber nur für denjenigen Schaden, der voraussehbar war und der eine direkte und unmittelbare Folge des nicht rechtzeitigen Weckens war.

Meines Erachtens müsste also der Gast, selbst wenn er ersichtlich nicht zum Vergnügen, sondern in Geschäften reiste, mindestens vorher mitteilen, er müsse genau zu der bestimmten Zeit abreisen und könne sonst durch Verfehlen eines Rendez-vous oder einer sonstigen geschäftlichen Konjunktur leicht zu Schaden kommen; hat er das unterlassen, so könnte ein Schadenersatz nur dann beansprucht werden, wenn man dem Besitzer nachweist, dass er wusste oder aus den Umständen wissen musste wie wichtig das rechtzeitige Wecken für den Gast war. In jedem Falle muss auch erwiesen werden, dass die Verspätung des Gastes entweder allein den Schaden herbeigeführt oder doch denselben wesentlich mit verursacht hat; ein meistens recht schwieriger Beweis.



Acetylen. Wie aus zuverlässiger Quelle mitgeteilt wird, soll die Acetylen-Fettgasbeleuchtung, die sich auf den Nordringzügen (Berlin) glänzend bewährt hat, im nächsten Jahre auch auf den Zügen Berlin-Eydtkuhnen und Berlin-Frankfurt a. M. eingeführt werden. Zu diesem Zweck soll in Schöneberg an der Anhalter Bahn eine Acetylen-Fettgas-Anstalt errichtet werden für 900 Kubikmeter Acetylen-Fettgas im Tag. Die österreichisch-ungarischen Staatsbahnen beabsichtigen ebenfalls die Acetylen-Fettgas-Beleuchtung einzuführen, da die Gefährlichkeit der Mischung erwiesen ist.

Postwesen. Im Poststückverkehr mit Grossbritannien und Irland ist die Erleichterung eingeführt worden, dass der Aufgeber einer Sendung die Bezahlung sämtlicher Gebühren (Zollbehandlung, Eintrittszoll, Bestellgebühr etc.), die der Adressat zu bezahlen haben würde, auf sich nehmen kann. Zu diesem Behufe hat er auf dem Stück und auf der Begleitadresse den Vermerk anzubringen *«Franko aller Kosten»* oder *«Franc des droits»* und sich bei der Aufgabestelle, event. unter Hinterlegung eines Geldbetrages, zur Einlösung des Frankozettels, der der Sendung beigegeben ist, zu verpflichten. — Diese Neuerung trat mit dem 1. Dezember in Kraft.

Eine Besteigung des höchsten Berges der Erde plant nach einer Mitteilung der in New-York erscheinenden *«Science»* F. W. W. Howell im nächsten Jahre. Der Gaurisankar

oder Mount Everest, bekanntlich über 8800 Meter hoch, hat bisher nach allen Versuchen, auch nur bis in die Nähe des Gipfels zu dringen, widerstanden. Dem neuen Plane soll die Unterstützung der Königlichen Geographischen Gesellschaft in London, sowie der indischen Regierung gesichert sein. Nach der indischen Regierung bei Ballonfahrten muss man annehmen, dass die Besteigung einer so bedeutenden Höhe nur unter Anwendung künstlicher Sauerstoffumgebung möglich sein wird; ob diese Dauer zur Anwendung kommen soll, ist noch nicht bekannt gegeben.

Wertvolle Fensterscheibe. Als König Georg von Griechenland zum letzten Mal im Park-Hotel zu Wiesbaden logierte, bemerkte er auf einer Fensterscheibe den Namenszug seines Vaters, des Königs von Dänemark, mit einem Diamanten eingekratzt. Schnell zog er einen Brillantring vom Finger und setzte seinen Namenszug unter den seines Vaters. Kurze Zeit darauf fiel der Blick des Zaren von Russland auf diese Scheibe und er fügte den beiden königlichen Namen seinen eigenen hinzu. Augenblicklich soll das auf so besondere Art wertvoll gewordene Stück Glas der Gegenstand heftigen Wettbewerbes zwischen einem Diplomaten und einem amerikanischen Millionär sein, die sich, wie es heisst, gegenwärtig mit riesigen Summen überbieten, um in den Besitz der seltenen Fensterscheibe mit den fürstlichen Handschriften zu gelangen.

Falsche Banknoten. Das schweiz. Justiz- und Polizeidepartement macht auf eine Bekanntmachung der Banque Nationale in Brüssel aufmerksam, wozu gegenwärtig in Marseille, Triest und Budapest gefälschte 100-Franc-Noten der Banque Nationale de Belgique kursieren. Die Fälskate haben folgende Merkmale: sie bestehen aus zwei aufeinander geklebten Blättern, die, wenn die Note ins Wasser getaucht wird, sich von einander lösen. Beim Anfühlen muss die ungewöhnliche Dicke des Papiers überraschen. Alle bis jetzt entdeckten gefälschten Noten tragen das Erstellungsdatum vom 23. Januar 1897. Immerhin ist es nicht ausgeschlossen, dass der Fälscher dasselbe ändern könnte. Die Fälskate dürften ferner durch die schlechte typographische Ausführung kenntlich sein; bei der Zahl 100 stehen die Zahlen nicht genau auf gleicher Höhe. Diese Erkennungszeichen sind jedoch sehr vage und wechseln bei jeder Note.

Frankreichs Weinernte von 1897. Dieselbe wird auf 32,305,000 Hektol. geschätzt und steht um 12,305,000 Hektoliter gegen die Weinernte des Jahres 1896 und um 126,000 Hektoliter gegen die 10jährige Durchschnitts-ernte zurück. Rechnet man 3,987,000 Hektoliter auf Algerien und etwa 300,000 Hektoliter auf Korsika, so erreicht die diesjährige Weinernte in Frankreich beinahe 37 Millionen Hektoliter. Mehr geerntet wurde in 18 Departements und hauptsächlich in den 6 südfranzösischen, Ande, Bouches-du-Rhône, Gard, Hérault, Pyrénées-Orientales und Vauchese, teils infolge der Wiederherstellung der Weinberge, teils infolge der günstigen Witterung. In den übrigen Departements hatte die Ernte durch die Fröste im Frühjahr und kalten Regen Ende des Sommers zu leiden. Der Wert der Ernte von 1897 erhebt sich auf 821,752,000 Fr. Hievon kommen 32 Millionen, die einer Quantität von 519,000 Hektoliter entsprechen, auf die besseren Weine, worunter man solche, deren Kaufpreis sich auf über 50 Fr. für den Hektoliter beläuft, versteht und 769 Millionen Franken, die einer Quantität von 30,832,000 Hektoliter entsprechen, auf die gewöhnliche Ware

Weggis-Rigibahn. Der Bundesrat beantragt der Bundesversammlung, die nachgesuchte Konzession für eine Zahnradbahn von Weggis über Felsenthor nach Staffelhöhe (Rigi) nicht zu erteilen. Die Begründung hat grundsätzliche Bedeutung. Der Bundesrat erklärt, es sei Pflicht des Bundes, einer entschieden ungesunden Konkurrenz, welche gleichwohl erscheine, die Verkehrsverhältnisse zu verschlechtern, statt zu verbessern und den Kredit des Landes zu schaden, entgegenzutreten, und zwar ganz abgesehen davon, ob von seiten der beteiligten Kantonsregierung eine Einsprache vorliege oder nicht und wie sich die nächstbeteiligte Gemeinde dazu stelle. Den Art. 3 des Eisenbahngesetzes verstehe er nicht dahin, dass der Bund bei Erfüllung der formellen Requisite in allen Fällen die nachgesuchte Konzession erteilen müsse, wenn keine Gefährdung der militärischen Interessen vorliege. Der Bund habe sich die Freiheit in der Ausübung seines Hoheitsrechts mit Bezug auf die Erteilung von Eisenbahnkonzessionen durch Art. 3 des Eisenbahngesetzes keineswegs begeben, sondern lediglich ausgesprochen, dass er davon in liberaler Weise Gebrauch machen werde. Es verstehe sich aber, — dass unter allen Umständen die Rücksicht auf das allgemeine Wohl vorbehalten bleibe und, soweit es die Interessen des letztern erfordern, der Grundsatz der freien Konkurrenz in Eisenbahnsachen, die übrigens in unserm Lande schon bedeutende Früchte gezeitigt habe, eine Beschränkung in einzelnen Fällen erlauben müsse.

Eine Rauchwette. Zwischen 2 Londonern kam vor einigen Tagen eine höchst merkwürdige Rauchwette zu stande. Beide Herren sind passionierte Raucher und konsumieren täglich eine nicht unbedeutende Quantität der feinsten Havanas. Bei einer Dampferfahrt auf der Themse wurde eifrig darüber diskutiert, welches Quantum des edeln Krautes man wohl, ohne Unbehagen zu empfinden, an einem Tage in blauen Dunst verwandeln könne. Mr. B. meinte halb scherzhaft, er vertraue sich mit einem Pfund der stärksten Kuba in zwölf Stunden fertig zu