

# Die traurigen Machenschaften im französischen Weinhandel

Autor(en): [s.n.]

Objektyp: **Article**

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

Band (Jahr): **10 (1901)**

Heft 25

PDF erstellt am: **10.07.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-522213>

## **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.

**Erscheint** •••  
••• **Samstags**

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

**Inserate:**  
7 Cts. per 1 spaltige Millimeterzeile oder deren Raum. Bei Wiederholungen entsprechend Rabatt. Verens-Mitglieder bezahlen 3 1/2 Cts netto per Millimeterzeile oder deren Raum.



**Paraissant** •••  
••• **le Samedi**

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

**Annonces:**  
7 Cts. par millimètre-ligne ou son espace. Rabais en cas de répétition de la même annonce. Les Sociétaires payent 3 1/2 Cts. net par millimètre-ligne ou son espace.

Organ und Eigentum des **Schweizer Hotelier-Vereins** 10. Jahrgang | 10<sup>me</sup> Année Organe et Propriété de la **Société Suisse des Hôteliers**

Redaktion und Expedition: Sternengasse No. 21, Basel \* TÉLÉPHONE 2406 \* Rédaction et Administration: Sternengasse No. 21, Bâle.

**Todes-Anzeige.**

Den verehrlichen Vereinsmitgliedern machen wir hiemit die Trauer-Anzeige, dass unser Mitglied

**Herr Wilhelm Müller**  
Besitzer des Hotel Belvédère in Interlaken

am 14. Juni nach langer Krankheit im Alter von 40 Jahren verstorben ist.

Indem wir Ihnen bievon Kenntnis geben, bitten wir, dem Heimgegangenen ein liebevolles Andenken zu bewahren.

*Namens des Vorstandes:*  
Der Präsident:  
**J. Tschumi.**

**Mitglieder-Aufnahmen.**  
**Admissions.**

Herrn Aug. Weiss-Hess, Hotel Waldheim, Zug 30  
Mr. Francois Troillet, Hôtel de Saleinaz à Praz-de-Fort sur Orsières 12  
Mr. Clément Speckly, Hôtel du Glacier et Poste, Fiesch 70

**Die Hotellerie und der Fremdenverkehr in Tunis.**  
(Eingesandt).

Es wird Sie und Ihre Leser vielleicht interessieren, einiges über das hiesige Hotelwesen und den hiesigen Touristenverkehr überhaupt zu vernennen: meine langjährigen Erfahrungen und Praxis (13 Jahre in Tunis) und mein täglicher Verkehr mit den hiesigen Hotels setzt mich in Stand, die Verhältnisse wahr und getreu zu schildern.

Vor allem bemerke Ihnen, dass die heurige, nun zu Ende gehende Fremdensaison, für die hiesigen Hotels eine ganz vorzügliche war, wie noch nie, sowohl in Bezug auf die grosse Anzahl von Fremden und Touristen, als auch auf die Dauer der Anwesenheit derselben, da alle Hotels während *vollen 4 Monaten überfüllt waren*, was andere Jahre sonst nur während 4-6 Wochen der Fall war.

Die hiesige Fremdensaison dauert von Mitte Dezember bis zirka Mitte Mai; die stärksten Monate sind März und April. Der Hauptzug der Touristen, wovon die Hälfte Deutsche und Engländer sind, kommt von Algier und Biskra und reisen dann die Herrschaften nach einem mehr oder minder langen Aufenthalt in hier, nach Italien, Egypten etc. Dann haben wir auch einen grossen Zuzug von fremden Herrschaften, welche von Sicilien (Palermo) oder auch von Neapel aus die Tunisie besuchen und dann entweder mit der Eisenbahn nach der Algérie oder über Marseille zurückreisen. Dieses betrifft besonders solche Herrschaften, die mit Rundreisebilletten reisen und daher ihren Auf-

enthalt verkürzen; das Gleiche ist bei den französischen Touristen oder Geschäftsleuten der Fall, welche über Marseille nach Tunis kommen und dann über Algier zurückreisen. Eine dritte Kategorie betrifft höhere Herrschaften, die mit eigenen Schiffen (Yachts) reisen, besonders Amerikaner und Engländer, und die während ihrem Aufenthalte in hier, besonders wenn Damen an Bord sind, die Hotels benutzen und nicht ungern aufgenommen werden. Die andere Zeit des Jahres sind die Hotels nur von Geschäftsreisenden oder von hiesigen tunesischen oder auswärtigen Gutsbesitzern und Offizieren teilweise in Anspruch genommen, kommt daher weniger in Betracht.

Was nun aber die Hotels selbst betrifft, so sieht es damit ganz ungenügend aus und wohnen während dieser Saison zwei Drittel der Touristen in von den Hotels selbst gemieteten Privatlogis. Es wurden mir von vielen Herrschaften bittere Klagen zu teil; es existiert auch wirklich kein einziges Hotel in Tunis, das den gerechten Ansprüchen der Reisenden und den heutigen Anforderungen und Verhältnissen im Hotelwesen Satisfaktion geben könnte, sowohl in Bezug auf Einrichtung wie Service etc.

Wir haben hier das Grand Hôtel de Paris mit zirka 40 Zimmern und Kammern, dann das Grand Hôtel, Avenue de France, mit etwa 60 Zimmern und Kammern, und nun das neue Hôtel de France, das noch nicht fertig gestellt und zirka 100 Zimmer enthalten soll; dann sind noch verschiedene kleinere Hotels, welche weniger in Betracht kommen, wovon das eine, Hôtel St-Georges, mit 30 Zimmern, von unserm Landsmann Waldsbühl geleitet wird, schön eingerichtet, aber in ungeeigneter, stumpfger Lage, ausserhalb der Stadt sich befindet.

An schönen, ausgezeichneten Lagen für neue Hotels fehlt es hier nicht und wenn ein anständig eingerichtetes und nach Schweizer Art geführtes, modernes Hotel gebaut würde, so würde es sich gewiss rentieren, da der Fremdenverkehr von Jahr zu Jahr zunimmt und das tunesische Klima ausgezeichnet ist. Viele Herrschaften würden ihren Aufenthalt verlängern, wenn ihnen ein bischen mehr Bequemlichkeit und Komfort geboten würde.

Dieses sind, geehrter Herr Redakteur, im Allgemeinen und treu geschildert, die hiesigen Zustände im Hotelwesen und bin ich gerne bereit, wenn es Sie oder Ihre Leser interessiert, weitere Aufschlüsse zu geben.

**Die traurigen Machenschaften im französischen Weinhandel**

sind nicht nur in unserm Blatte seit Jahren gekennzeichnet worden, auch ein belgisches Organ hat in Empörung über den eckelhaften Schwindel sich die Sache näher angesehen und ist dabei zu folgender Rubrizierung der üblichen Tricks gekommen:

Nr. 1 ist der Kniff mit dem Check. Das Opfer, das sich der Weimonkel aussuchen hat, erhält eines Tages einen Brief, der von einem besorgten Vater aus Bordeaux an seinen in Paris studierenden Sohn gerichtet ist; er liest zunächst über von guten Ermahnungen, dann folgt die betrübte Mitteilung, dass es kaum mehr möglich sei, die vom verstorbenen Oheim ererbten trefflichen Bordeauxweine selbst zu Schleuderpreisen an den Mann zu bringen. In dem Brief liegt für den Sohn ein Check von 200 Fr. Natürlich beiligt sich der Empfänger, Brief nebst Check an den zärtlichen Vater zurückzusenden mit dem Bemerkern, sie seien eine falsche Adresse gelang. Ein paar Tage darauf kommt dann die richtige Sendung, die Weinofferte, in der der Gefoppte eine günstige Ge-

legenheit erblicken soll, billig zu einem ausgezeichneten Tropfen zu kommen.

Nr. 2 ist der Kniff mit dem Bankier. Der Bankier aus dem Weinland bittet einen Kollegen in der Fremde um Auskunft über einen Kunden und benutzt die Gelegenheit zu einem kleinen Angebot. Die Person, über die die Erkundigungen eingezogen werden, ist immer hochachtbar, damit sich der Herr Kollege sagen soll: Wo so vornehme Leute kaufen, kannst du es auch versuchen.

Nr. 3, der Kniff mit der schlechten Auskunft. Die Schwindelirma richtet an eine Anzahl von Personen an einem bestimmten Platz ein Schreiben folgenden Inhalts: Wir haben an einen sonst guten Kunden dort eine Sendung Wein abgehen lassen; inzwischen hat uns unsere Bank schlechte Auskunft über ihn erteilt. Um nicht die Rückfahrt bezahlen zu müssen, bieten wir Ihnen den Wein zu bedeutend herabgesetzten Preisen an.

Nr. 4, der Kniff mit den Austern, besteht darin, dass das betreffende Haus, um seinen geschmierten Wein los zu werden, den Bestellern einen Korb Austern als Zugabe verspricht.

Nr. 5, der Kniff mit dem Verwalter. Der Verwalter ist ein Landsmann des Hineinzulegenden und hat dem Weingutsbesitzer oft erzählt, wie schwer es ist, in seiner Heimat selbst für schweres Geld guten Wein zu bekommen. Er hat seinem Prinzipal den Adressaten genannt, und aus reiner Herzensgüte will der Prinzipal dem Landsmann seines Verwalters ein paar Kisten alten „Chateau Margaux“, den sein Schwiegervater eigens für sich bei Seite gelegt hatte, um ein Spottgeld ablassen.

Nr. 6, der Kniff mit dem Syndikat. Ein Herr will durchaus in den Verwaltungsrat eines Syndikats kommen und braucht dazu notwendig eine Bestellung des Kunden, an den er sich wendet.

Nr. 7 ist der Kniff mit der Witwe und dem Abbé. Eine arme Witwe will ihren vorzüglichen Wein halb umsonst ablassen, um der Pfändung durch herlose Gläubiger zu entgehen, und legt die Visitenkarte eines Geistlichen mit einigen empfehlenden Worten bei.

Nr. 8, der Kniff mit dem Frost. Die Kunden werden zur Eile aufgefordert, weil nach der Zerstörung des ganzen Jahresherbostes durch den Frost die früheren Preise nur noch kurze Zeit beibehalten werden können.

Nr. 9 ist ein Kniff, der seine Opfer hinter Klostermauern sucht. Die Oberin erhält einen Brief, in welchem ihr ein Fass Wein angeboten wird, das ein zahlungsunfähiger Kunde nicht annehmen konnte und das man ihr „halb für nichts“ überlassen will.

Nr. 10, der Kniff mit dem jungen Verschwender, der nach dem Tode seines Vaters so arg gewirtschaftet hat, dass seine bedauernswerte Mutter, um seine Schulden zu bezahlen, ihren Wein vor der Zeit zu Spottpreisen abgeben muss.

Nr. 11, der Kniff mit dem Krieger von 1870. Ein Weingutsbesitzer ist 1870 in der Ortschaft des Kunden aufmerksam gepflegt worden und will nun seinen ausnahmsweise gut geratenen Jahrgang aus Dankbarkeit für 90 statt 200 Franken ablassen.

Diese Sammlung dürfte genügen. Die Kniffe gleichen sich ziemlich alle; gang und gäbe sind noch die Kniffe mit der Erbschaft, mit den Ueberschwenkungen, mit dem biederem Landmann, der selbst seine Weine feilbietet und im Grund ein verkleideter Schwindler ist; mit dem Schlossherrn, der ebenfalls von Zwischenhändlern Nichts mehr wissen will; mit dem Kellerumbau; mit den frommen Stiftungen; mit dem schwächlichen Sohn, der zum Militär ausgehen ist u. s. w.

Unsere Leser sind gewarnt. Aber die Schwindelfirmen auch, und so werden sie jedenfalls über kurz oder lang neue Kniffe ersinnen.

**Die Lebensmittelfälschung**

wird in Nordamerika, wie alles, grossartig betrieben. Untersuchungen aus jüngerer Zeit ergeben, dass kaum ein Artikel der Ernährung zuverlässiger Weise als das gelten kann, was er zu sein scheint, und die Ergebnisse lassen sich in Worte fassen: „Mindestens 90 Prozent der festen und flüssigen Lebensmittel, die in den Vereinigten Staaten hergestellt, und verkauft werden, sind verfälscht.“ Hier einige Proben aus der reichen Sammlung der Kommission vorgelegten Materialien. Das reine Olivenöl besteht aus Öl von Baumwolle und Sonnenblumensamen. Mindestens 70 Prozent aller hier erzeugten Biere werden aus Hominy-Grütze, Meis und Traubenzucker und ähnlichem „Malz“ hergestellt; der hier massenhaft getrunken „reine Apfelwein“ besteht aus Weinstein säure, mit etwas Alkohol vermischt, Carame l, und zu je 20 Gallonen dieser Mischung werden 5 Gallonen reinen Apfelsines gemischt, das ganze mittels etwas Apfelöl schmackhaft gemacht. Der Senf ist fast immer gefärbtes Mehl, die allenthalben in grossen Quantitäten verwendeten Backpulver enthalten Alaun, die Gewürze sind mit Coccosen und Erdnusschalen vermischt, dem teureren Mehl wird gemahlener Stein und Lehm von Tennessee und Georgia beigelegt, dem Buchweizenmehl ist immer ein starker Prozentsatz geringwertigen Frühjahrsweizenmehls beigelegt. Aber Streuzucker ist fast zur Hälfte mit Stärke vermischt, der schwarze Pfeffer enthält Hülsen, die im Sommer massenhaft verzehrten „Fruchtsäfte“ sind durchweg chemische Produkte, vielfach von fragwürdiger Güte und Sauberkeit. Vanille und andere Extrakte sind echt überhaupt kaum zu finden, das Schweinefett ist mit Baumwoll-samenöl so sehr vermischt, dass das Mehl nötig ist, um es steif zu machen. Die kondensierte Milch ist aus abgerahmter Milch bereitet. Und die Butter! Es gibt zahlreiche Millionäre, welche ungeachtet ihres Aufwandes nie echte Butter auf ihrem Tische sehen; die Kunstbutter ist von der echten nicht zu unterscheiden. Das Oleomargarin-Gesetz bestimmt zwar, dass diese Produkte wie Butter gefärbt werden dürfen, nur müsse das Wort „Oleomargarin“ auf dem Umschlag gedruckt sein, allein diese Bestimmung wird ganz einfach umgangen. Der Kaffee wird selbstverständlich in grossen Style gefälscht. In Deutschland werden, wie die Kommission konstatierte, die schwarzen, verdorbenen Bohnen sorgfältig ausgelesen und nach Amerika gesandt, wovon fast das Pfund höchstens fünf Cents bezahlt wird; hier wird das gekaufte mit glasierten guten Bohnen vermischt und als Kaffee erster Güte zu 40 Cents per Pfund verkauft. Im Lande selbst wird gemahlener Kaffee „gefüllt“ mit Cichorie, Möhren, Caramel, Dattelsamen und Erdnusschalen; die Bohnen werden von verdorbenen Mehle und Cerealien, die man sonst nicht verwenden kann, mit Molasses geformt, nach Bedürfnis gefärbt und als „reiner Mokka“ verkauft. Der grösste Teil des als Blütenhonig verkauften Produktes hat nie einen Bienenstock gesehen; der hiesige Honig enthält 1/2 Glukose und nur 1/4 wirklichen Honigs. Diese Beispiele könnten noch hiezu fortgesetzt werden, aber diese wenigen dürften genügen. Die Affaire des einbalsamirten Rindfleisches ist noch zu sehr in allgemeiner Erinnerung, um besonders bemerkt zu werden. Der Gesamtwert der Nahrungsmittel-Produktion in den Vereinigten Staaten wird auf jährlich 5 Milliarden Dollars geschätzt, nach Dr. Wiley gibt es praktisch keine Grenze für Verfälschungen; er schätzt diese auf 90 Prozent oder 4 1/2 Milliarden jährlich. Als direkt schädlich oder gefährlich für die Gesundheit sind etwa 10 Prozent der Verfälschungen anzusehen. Daraus würde also resultieren, dass in diesem Lande jährlich für 450 Mill. Dollars giftige Nahrungsmittel und für 4550 Mill. Dollars verfälschte Nahrungsmittel