

Maxime und Praxis [Schluss]

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

Objektyp: **Article**

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

Band (Jahr): **1 (1892)**

Heft 26

PDF erstellt am: **21.07.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-522144>

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:

5 Fr. per Jahr.
3 Fr. per Halbjahr.
Fürs Ausland mit
Portzuschlag
Vereinsmitglieder
erhalten
das Blatt gratis.

Inserate:

25 Cts. per 5spaltige
Petitzeile
oder deren Raum.
Bei Wiederholungen
Rabatt.
Vereinsmitglieder
bezahlen die Hälfte.

Abonnements:

5 frs. par an.
3 frs. pour 6 mois.
Pour l'étranger
le port en sus.
Les sociétaires
reçoivent l'organe
gratuitement.

Annonces:

25 cts. pour la
petite ligne
ou son espace.
Rabais en cas
de répétition de la
même annonce
Les sociétaires
payent moitié prix.

Hôtel-Revue

1. Jahrgang. — 1^{re} ANNÉE.

Organ und Eigentum

Organe et Propriété

Schweizer Hotelier-Vereins.

Société Suisse des Hôteliers.

Redaktion & Expedition: St. Albananlage Nr. 7, Basel.
Telegramm-Adresse: „Hotelrevue, Basel.“

Téléphone.

Rédaction & Expédition: Avenue St. Alban No. 7, Bâle.
Adresse télégraphique: „Hôtelrevue Bâle“.

Nachdruck der Originalartikel nur mit Quellenangabe gestattet.

Liebesgaben - Sammlung

zu Gunsten

der bei dem Brande in Grindelwald
betroffenen Hotelangestellten.

Wir eröffnen hiemit eine Sammlung speziell zu Gunsten der in Grindelwald betroffenen Hotelangestellten, denn diese sind nicht nur ihres Besitzthums, sondern mitten in der Saison auch ihres Verdienstes verlustig gegangen. Ihre Lage ist um so trauriger, als sie gegenwärtig, beim Herannahen des Saisonschlusses, wohl umsonst nach neuem Verdienst sich umsehen.

Die Unterhandlungen mit dem Hilfskomite in Grindelwald behufs Erlangung einer Liste der Betroffenen und näherer Angaben über deren Verluste sind im Gange.

Bereits sind eingegangen:

Von F. B., Basel 20 Fr.

" C. F., " 20 "

" W. L., " 20 "

Summa 60 Fr.

Diese Spenden verdankt herzlich und nimmt
weitere Gaben gerne entgegen

Die Redaktion der Hotel-Revue.

Maxime und Praxis.

Unser Gewährsmann hat in letzter Nr. an Beispielen nachgewiesen, dass mit wem immer auch man in Geschäftsverbindung trete, nur nach *Normaltarifen* gearbeitet und gerechnet werde. Er fährt in seinen Anschauungen weiter:

„Mein Colleague hat mit seinem Bauen einige Zimmer mehr gewonnen, er braucht hiezu Mobiliar, Lingen, Rideaux, Bettwaren, Waschgarnituren, Spiegel und anderes. Hier kann er seinem Spar-samkeitssinn fröhnen. Ja Prosit! Er will Alles gut, schön, solid und praktisch haben, damit es wenigstens dem Stand und Rang seines Hauses entspricht und muss in Folge dessen Alles nach Tarif, gut, ja oft sehr theuer bezahlen, wenn es schön, solid und praktisch sein soll. Doch nicht nur wer baut, muss diesen Normaltarifen gegenüber gute Miene zum bösen Spiel machen, sondern Jeder der in die Lage kommt, Bedarf an Nahrungsmitteln etc. zu decken, hat Gelegenheit wahrzunehmen, dass in allen Geschäften eine Maxime besteht, die auch in der Praxis unumstößlich ist: Billig und schlecht, gut und preiswerth. Ist dem Collegen der Kaffee ausgegangen, fehlt es ihm an Zucker oder Wein und wendet er sich an seine Lieferanten, kauft sich das Mangelnde *en gros*, so berichtet der Kaffeelieferant, dass auf der Auction in Antwerpen, die verlangte Qualität gerade angezogen und im Aufschlag begriffen sei. Trotzdem dem Collegen der angesetzte Preis zu hoch scheint, greift er zu, um ihn später nicht noch theurer bezahlen zu müssen. Beim Zucker spielt der gleiche Umstand eine Rolle. Der Wein-händler klagt über die Verheerungen der Philoxera, über die grosse Kälte im Mai, über die Nässe im Juni, ungünstige Witterung in der Weinlese, deshalb kann er ihm nur die und die Sorte empfehlen und zu was für horrenden Preisen sobald er gut und ächt sein soll, es heisst einfach sie kosten jetzt so und so viel und damit basta. Also überall Maxime, an der unter allen Umständen festgehalten wird, überall streng kaufmännisches Handeln.

Wie steht es nun in dieser Beziehung bei den Hoteliers? Geht die Maxime auch in Praxis über? Hievon einige Beispiele: Mit dem letzten Nachtzuge kommen noch ein Herr und eine Dame an, sie verlangen ein gutes Zimmer in der Preislage von 5—6 Fr. für Beide; hält der Colleague, dem Range seines Hauses entsprechend, die Maxime hoch, d. h. hält er an seinem Tarife fest, selbst auf das Risiko hin, ein Zimmer leer zu behalten? Nein, in der Regel nicht, sondern er denkt, besser eine L... im Kraut, als gar nichts und das nennt man kaufmännisch handeln und auf solche Thatsachen stützt man sich, um sich als Kaufmann zu gerieren, um bei den Behörden die kaufmännischen Rechte zu erlangen.

Die Collegen vom Internationalen Verein haben vor einiger Zeit eine Eingabe an den Reichstag gemacht zur Erlangung der kaufmännischen Rechte. Das heisse ich stramm vorgehen, bei uns wäre es auch bald Zeit. So lange es aber vorkommt, dass ich eine Familie von mehreren Köpfen, die ich in Folge der mir von ihr gemachten geringen Pensionsofferte nicht annehmen kann, in das Haus meines Collegen hinein, aber nicht wieder hinausgehen sehe, trotzdem sein Haus den gleichen Anspruch auf ersten Rang macht, so lange können sich noch nicht alle Hoteliers zum Kaufmannsstande zählen. Von der Kaper- und Schmierpraxis ist besser nicht zu reden, denn wer die Entwürdigung nicht einsieht, wenn er sich das Wohlwollen von Portiers, Kellnern, Dienstmännern und Kondukteurs erkaufte, oder gar bezahlte Agenten hält, dem ist die Welt mit Brettern vernagelt. Es ist folgerichtig, dass sich diese Geschäftspraxis mit der Zeit an ihm selbst rächt, aber inzwischen schädigt er die Interessen nicht nur seines der realen Maxime huldigenden Collegen, sondern dasjenige des ganzen Standes. Wo ihm dieses Jahr 5 Fr. geboten werden, da offerirt man ihm nächstes Jahr 4 Fr. und so fort, bis der Rang des Hauses, den er nicht zu wahren verstand, in die Bresche geht und eine so gemischte Gesellschaft bei ihm einkehrt, dass die bessere Klasse bald weg bleibt und dann ist es um den Rang des Hauses geschehen und eines schönen Tages sieht er ein, dass die Quantität der Frequenz nicht nur stabil geblieben, sondern sich vielleicht erhöht hat, aber damit auch die Regiekosten und dass in Folge Abnahme der Qualität, der finanzielle Erfolg gesunken und in keinem Verhältnisse zum Verkehr steht. Das ist die Folge des Mangels der Durchführung der Geschäftsmaxime, welche vielerorts nur als Aushängeschild dient. Zur Umkehr ist es dann gewöhnlich zu spät. Die Quintessenz meiner Betrachtungen ist die: Wollt Ihr Anspruch machen auf kaufmännische Rechte gegenüber dem Staate, dann handelt auch kaufmännisch. Die Praxis sei nicht ein Gegensatz zur Maxime, sondern das Ultimatum der Letztern.

La maxime et la pratique.

Chaque négociant, chaque artisan agit et travaille d'après une certaine maxime en affaires qui lui sert de base pour sa manière d'agir dans ses relations commerciales. Il tient ferme à ces principes; car ils sont aussi le seul moyen pour le soutenir au niveau de la concurrence. L'hôtelier aussi a une maxime en affaire; il faut qu'il en ait une et si ce n'était même que pour l'apparence; mais qu'est-ce qu'il en est de ce principe dans la

pratique? Nous ne voulons pas continuer ces deux facteurs qui se rencontrent ici exceptionnellement comme étant des propositions contraires; mais nous donnons la parole à un de nos correspondants qui met à notre disposition ses opinions à ce sujet:

Il y avait dans une ville de la Suisse, située au centre du mouvement des étrangers, un collègue à côté de maint autre, donc au milieu d'une grande concurrence. Mais pourtant il arrivait quelques fois pendant la courte durée de la haute saison, de la mi-juillet à la fin août, qu'il devait renvoyer le soir des hôtes pour lesquels il n'avait plus de logis dans sa maison, mais lesquels il n'accordait pas volontiers aux autres, quoique ceux-ci se trouvaient dans le même cas. Le renvoi lui faisait de la peine. Il se disait: Si ma maison a une telle bonne réputation que tout le monde veut rentrer chez moi, alors il ne reste plus rien que d'agrandir ma maison.

Après que cette idée l'eut saisi puissamment, ils ne se lâchèrent plus ni l'un ni l'autre, ni l'idée le quitta, ni lui ne quitta l'idée. Il acheta une maison voisine, un jardin ou même une place de dépôt pour une belle somme d'argent. D'abord il faut qu'il fixe son plan de construction, si d'ailleurs il n'a pas été établi d'avance, comme on vend la peau de l'ours, avant qu'il soit tué. Un bon ami architecte doit transmettre cette idée géométriquement sur papier. Démolir une maison — faire les fondements — le fer est cher — ainsi que les salaires des ouvriers d'aujourd'hui, et puis encore les imprévus et — toute cette affaire coûte 300,000 francs.

Il reçoit le tracé, la vue de la façade et la coupe en travers. Mais comme il aimerait réfléchir pendant une année avant de commencer à bâtir, soit à cause de différents points de vue d'utilité, soit par rapport au manque d'argent, il demande à la première occasion son ami, l'architecte, combien il lui devait pour ces plans. Le compte s'élève à 1500 fr. Objection faite, qu'il trouvait cela un peu trop, l'architecte lui réplique: C'est le *tarif normal* de la société des ingénieurs et architectes suisses, 5 % de la somme totale des frais et devis.

Le collègue a les plans, il va cependant encore un pas plus en avant; il vient à Bâle par occasion. Si quelqu'un a besoin d'argent, il faut qu'il aille à Bâle, comme Christ à Golgatha. Etant à Bâle il se rend à la banque A. Il demande franchement et ouvertement: «A quelles conditions accepteriez-vous une hypothèque de premier ordre?» On lui répond poliment: «Naturellement, nous n'acceptons pas de deuxièmes hypothèques; mais sur une première hypothèque vous recevez tant et tant à 4 1/2 % et 1 % de provision». Il remercie bien et il va à la banque B, parce que le taux et la provision lui paraissaient trop élevés. La banque B lui fait la même offre. La banque C et D aussi; d'ailleurs il alla de pis en pis. Il trouve aussi, qu'on agit ici d'après un *tarif normal*.

Puisqu'il est pris une fois par cette fièvre de bâtir, et puisqu'il se trouve encore dans la période de la crise, il essaie donc — pour se procurer de la routine — d'abord de faire quelques petits changements. Qu'est-ce que ce soit, c'est égal, cela ne fait rien à l'affaire; que ce soit l'agrandissement de la salle, que ce soit le «lift», ou l'amélioration des closets, ou la canalisation, ou l'achat de mobilier plus beau et plus luxueux qu'auparavant, que ce soit d'ajouter encore des étages — en tout cela on a l'occasion d'apprendre quelque chose. Il