

**Zeitschrift:** Schweizer Hotel-Revue = Revue suisse des hotels  
**Herausgeber:** Schweizer Hotelier-Verein  
**Band:** 2 (1893)  
**Heft:** 52

**Vereinsnachrichten:** [Offizielle Nachrichten = Nouvelles officielles]

### **Nutzungsbedingungen**

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

### **Conditions d'utilisation**

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. [Voir Informations légales.](#)

### **Terms of use**

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. [See Legal notice.](#)

**Download PDF:** 06.02.2025

**ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>**

Abonnement:

Schweiz: Fr. 5.— jährlich. Fr. 2.— halbjährlich. Ausland: Unter Kreuzband Fr. 7.50 (8 Mark) jährlich. Deutschland, Österreich und Italien: Bei der Post abzusenden: Fr. 5.— (Mk. 4.—) jährlich. Vereinsmitglieder erhalten das Blatt gratis.

Inserate:

20 Cts per 1spaltige Zeile oder deren Raum. Bei Wiederholungen entsprechenden Rabatt. Vereinsmitglieder bezahlen die Hälfte.

Abonnements:

Pour la Suisse: Fr. 5.— par an. Fr. 2.— 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

2. Jahrgang 2<sup>me</sup> ANNÉE

Organ und Eigentum

Organe et Propriété

des

de la

Schweizer Hotelier-Vereins.

Société Suisse des Hoteliers.

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

TÉLÉPHONE No. 1573.

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

### Neujahrgratulationen.

Schon vor zwei Jahren ist in unserm Mitgliederkreise ein Anfang gemacht worden, sich durch Leistung eines freiwilligen Beitrages an die fachliche Fortbildungsschule von den ceremoniellen Neujahrgratulationen zu entbinden. Wir laden nun unsere Herren Kollegen auch dieses Jahr ein, zu gleichem Zwecke einen beliebigen grossen oder kleinen Beitrag zu Gunsten obgenannter Schule, welche diesen Herbst in Ouchy eröffnet worden, an die Redaktion der „Hôtel-Revue“ in Basel einzusenden. Die Spender werden in der „Hôtel-Revue“ veröffentlicht und betrachten sich diese damit von der Versendung von Neujahrgratulationskarten entbunden. Luzern, den 14. Dezember 1893.

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

### Souhais de Nouvelle-Année.

Il y a deux ans déjà, un certain nombre de nos Sociétaires s'étaient décidés à se libérer de l'usage cérémonieux des félicitations du Jour de l'An moyennant le versement volontaire d'un montant quelconque à l'Ecole professionnelle. Cette année également nous croyons devoir inviter nos chers Collègues à bien vouloir envoyer à la Rédaction de l'„Hôtel-Revue“ toute somme qu'il leur plaira d'offrir en faveur de cette intéressante institution qui s'est ouverte cet automne, à Ouchy.

Les noms des donateurs seront publiés dans l'„Hôtel-Revue“ et ces derniers peuvent, grâce à leur subsidie, se regarder comme exonérés de l'échange de cartes de félicitations à l'occasion du renouvellement de l'année.

Lucerne, le 14 décembre 1893.

Société Suisse des Hoteliers: Le Président: J. Döpfner.

### Es haben eingesandt:

Herr Beha A., Hotel du Parc, Lugano . . . . .	Fr. 20
Berner F., Hotel Euler, Basel . . . . .	20
Cattani Ed., Hotel Titlis, Engelberg . . . . .	20
Döpfner J., Hotel St. Gotthard, Luzern . . . . .	20
Elskes A., Hotel Bellevue, Neuchâtel . . . . .	20
Erne, Hotel Schrieder, Basel . . . . .	10
Flück C., Hotel Drei Könige, Basel . . . . .	20
Grünig Ch., Hotel Krone, Schaffhausen . . . . .	5
Hauser Gebrüder, Hotel Schweizerhof, Luzern . . . . .	25
Hofer Karl, Hotel Hofer, Basel . . . . .	10
Huber-Müller, Hotel Krone, Solothurn . . . . .	20
Kraft & Wieland, Hotel Bernerhof, Bern . . . . .	20
Menge H., Directeur, Grand Hôtel, Monte-Carlo . . . . .	20
Müller, Rest. Bad. Bahnhof, Basel . . . . .	5
Müller C., Hotel Müller, Schaffhausen . . . . .	15
Oesch, Hotel Jungfrau, Interlaken . . . . .	20
Otto P., Hotel Victoria, Basel . . . . .	15
Rey-Guyer S., Hotel Falken, Basel . . . . .	10
Spatz J. Gd., Hotel de Milan, Milan . . . . .	20
Wehrle G., Hotel Central, Basel . . . . .	5
Zähringer A., Hotel des Balances, Luzern . . . . .	10
Ziltener A., Hotel Schwert, Weesen . . . . .	5
Summa	Fr. 335

In obiger Angelegenheit sind noch folgende zwei Schreiben eingegangen:

Tit. Redaktion der „Hôtel-Revue.“ „Mitfolgend übermache Ihnen Fr. 100.—, die Sie im Sinne Ihres Artikels: „Neujahrgratulationen“ verwenden wollen; damit betrachte ich mich der Ceremonie des Gratulirens entbunden. Hochachtungsvoll E. Christen, Basel.

Tit. Redaktion der „Hôtel-Revue.“ Als Beitrag an die fachliche Fortbildungsschule in Ouchy und gleichzeitiger Entbindung von der Neujahrgratulation übermittle ich Ihnen mitfolgend Fr. 25.—. Hochachtungsvoll Max Oettinger, Basel.

Diese Beiträge verdanken wir den Gubern hiemit aufs beste Die Redaktion.

### Tout comme chez nous.

Es ist noch nicht sehr lange her, dass ein Pariser Korrespondent in den „Basl. Nachr.“ das Dienstbotenwesen in Paris behandelte und dabei namentlich hervorhob, dass sich die dienende Klasse in Frankreich ganz nach dem Vorbilde des Staates eingerichtet habe, mit anderen Worten, dass der Hauptbestandteil des Einnahmenbudgets durch die „indirekten“ Steuern hereingebracht werde. Die Hauptsache sei, dass das Dienstmädchen ehrlich und redlich seine „Bénéfices“ habe und dass die Frau nicht ihre Nase in Dinge hineinstecke, die sie nichts angehen. Der Korresp. fährt dann weiter: „Das die Einkäufe besorgende Mädchen erhält von Metzger, Bäcker, Kraut- und Gemüsehändler, überhaupt von allen, deren Kundschaft sie ist, eine Provision von 5 Centimes bei jedem Franken, die natürlich aus der Tasche der Herrschaft bestritten wird. Selbstverständlich leidet der Lieferant dabei keinen Schaden, er stellt seine Preise darnach und ist mit dieser Einrichtung wohl zufrieden.“

Tout comme chez nous mussten wir uns beim Lesen dieser Zeilen sagen; nur mit dem Unterschiede, dass wir mit dem „chez nous“ speziell die Hotels verstehen. Zwar soll dieses Pariser System bei den Dienstboten der reicheren Familien in den Hauptstädten der Schweiz auch schon „gäng und gäbe“ sein.

Nicht allen unserer Leser tischen wir da etwas Neues auf. Die meisten Hoteliers wissen, dass ihre „Chefs“, die in der Küche das Scepter führen, in den Fussstapfen der Dienstmädchen wandeln hinsichtlich der Provisionen von Lieferanten. (Keine Regel ohne Ausnahme, folglich wird es auch unter den Chefs solche geben.) Mag nun auch der Bäcker oder Gemüsehändler dabei weniger in Betracht kommen, so sind doch sicher der Metzger und Comestibleshändler — wenige Ausnahmen abgerechnet — diejenigen Lieferanten, mit denen die Chefs unter einer Decke stecken. Würde es sich dabei nur um ein periodisches Trinkgeld handeln oder dürfte man annehmen, dass die Chefs mangels genügender Zahlung auf die Provision angewiesen seien, oder aber hätte man die Versicherung, dass der Lieferant ehrlich und redlich einige Prozent aus seiner Tasche abgibt, so würden wir die Frage ruhen lassen; da aber keiner der drei Fälle zutrifft, so lohnt es sich schon der Mühe, die Sache etwas näher anzusehen.

Um ein periodisches Trinkgeld seitens der Lieferanten an den Chef handelt es sich nicht, sondern um eine periodische regelrechte Abrechnung, wir möchten fast sagen um Deckung einer Schuld des Lieferanten an den Chef.

Der Gehalt des Letzteren ist im Grossen und Ganzen überall derart, dass auch keiner der betreffenden mit Grund wird behaupten können, er sei auf diesen „Nebenverdienst“ angewiesen.

Noch viel weniger aber ist anzunehmen, dass der Lieferant ein finanzielles Opfer bringe, im Gegenteil, auch er findet noch seinen Nebenverdienst, wir werden bald sehen wie.

Der Chef hat gegenüber dem Dienstmädchen das voraus, dass er in den meisten Fällen seine Einkäufe nicht selbst besorgen muss, er hat für seine Prozente weiter nichts zu thun, als hie und da das eine, sehr oft aber beide Augen zuzudrücken, weiter nichts. Während er dies thut, wird für ihn die Provision fällig und ein weiteres Profitchen über den eigentlichen Wert der Ware wandert noch in die Tasche des Lieferanten. Wie geht das zu? Sehr einfach. Die Provision auf die Preise zu schlagen geht nicht wohl an, namentlich beim Metzger nicht, denn die Fleischpreise sind bekannt. Aber beim Gewicht, da lässt sich was machen, viel machen. Heute 50 Gramm, morgen 100 Gramm vom Kilo weniger und noch ein Stück „charge“ dazu — et la farce est jouée. Wer sieht? Der direkte Empfänger, der Chef, mal

sicher nicht, und weil der Lieferant dies weiss, so ist es ihm ein leichtes, den quasi „verabredeten“ Manko noch etwas mehr in die Höhe zu schrauben.

Der Comestibleshändler hat es noch etwas leichter. Seine Preise sind elastisch und weniger kontrollierbar, da sie von Tag zu Tag oder wenigstens von Woche zu Woche variieren. Verspricht er z. B. dem Chef drei Prozent Provision, so gibt es doch eine viel einfachere Rechnung, wenn er gleich fünf Prozent aufschlägt. Verspricht er ihm fünf Prozent, nun dann rechnet es sich noch einfacher mit zehn Prozent Erhöhung. Das schliesst ja nicht aus, dass man die Gewichtsfrage auch hier eine Rolle spielen lassen kann.

Und erst die Steigerung des Konsums, d. h. die künstliche Vermehrung des Warenbedarfs. Hierin gibt es wahre Virtuosen von Chefs, ohne dass dieser unnütze Warenverbrauch, diese Vergeudung allenfalls in einer gesteigerten Fülle oder Schmackhaftigkeit des Essens ihre Rechtfertigung finde. Dem „salbungsvollen“ Lieferanten muss man doch etwas entgegenkommen; eine Hand wäscht ja die andere.

Treten dann zwischen den beiden Verbündeten, d. h. zwischen dem Chef und dem Lieferanten, Differenzen ein, oder will sich der Lieferant überhaupt nicht zu dem Manöver gebrauchen lassen, dann allerdings hat die Herrlichkeit bald ein Ende, denn auf Veranlassung des Chefs tritt ein anderer Lieferant, ein coulanterer, an des ersteren Stelle und zwar nur deshalb, weil man vom ersteren angeblich nicht zur Zufriedenheit bedient wurde.

Wir fahren da etwas unsanft über die „armen“ Chefs her und vergessen dabei ganz, dass es im Hotelwesen noch höher gestellte Personen gibt, die es nicht unter ihrer Würde finden, mit den Lieferanten über Provisionen abzurechnen, sogar Direktoren, Geranten, und von diesen solche, die sich auch noch vom Stellenvermittler des Personals eine Gratifikation erbitten.

Doch was lässt sich dagegen thun? Ein grosses Hotel erträgt die Stelle einer Küchen-Gouvernante oder eines Warenannahme-Kontrolleurs; diese Stellung sichert richtiges Gewicht und gute Qualität der eingehenden Ware, vorausgesetzt, dass sich nicht der Chef, der Kontrollleur und der Lieferant zu einem „Kleeblatt“ vereinigen und so der Prinzipal oder die Gesellschaft dann dreifach über den Löffel balbiert wird.

Nicht einmal die Kontrolle durch die Hausfrau oder sonst eine Vertrauensperson der Familie schützt vor diesem Missbrauch. Dies kann nur die persönliche Erklärung des Hoteliers gegenüber dem Lieferanten, dass er diese „Schmierage“ an Angestellte nicht dulde und sie vorkommendenfalls zu sofortiger Auflösung der Geschäftsverbindung führe. Dagegen aber muss der Wirt selbst Kontrolle üben darüber, dass nicht der „Chef“ einen Lieferanten durch diskreditierende Angaben über gelieferte Waren unmöglich machen kann, was ja oft genug vorkommt.

Ganz anders verhält sich die Sache in Hotels, wo der Prinzipal dem Chef die Bezahlung der Metzger- und Comestibles-Rechnungen überträgt, speziell deshalb, um ihm Gelegenheit zu geben, seine Prozente einheimen zu können. Auch diese Fälle kommen vor. Wie viel einfacher wäre es, wenn ein solcher Prinzipal in seine eigene Tasche langte und den Chef mit einer gewissen Extravergeltung bedächte, es käme ganz auf eins heraus, bezahle muss er's ja doch, nur käme er auf diese Art vielleicht etwas billiger weg und er wüsste wenigstens, was ihn die Geschichte kostet.

Der Schluss, den wir aus Vorgesagtem ziehen, ist folgender:

Ist es dem Lieferanten in anbetracht des Massenbezugs der Ware und in der Voraussicht einer regelmässigen Abrechnung mit dem Hotelier möglich, gewisse Prozente Provision abgeben zu können, ohne