

Zeitschrift: Schweizer Hotel-Revue = Revue suisse des hotels
Herausgeber: Schweizer Hotelier-Verein
Band: 3 (1894)
Heft: 4

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: 17.05.2025

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

Basel, den 27. Januar 1894.

Bâle, le 27 Janvier 1894.

Erscheint Samstags.

N^o 4.

Paraissant le Samedi.

Abonnement:
Schweiz:
Fr. 6.— jährlich.
Fr. 3.— halbjährlich.
Ausland:
Unter Kreuzband
Fr. 7.50 (5 Mark) jährlich.
Deutschland,
Oesterreich und Italien:
Bei der Post abonnirt:
Fr. 6.— (Mk. 4.—) jährlich.
Vereinsmitglieder
erhalten das Blatt gratis

Insertate:
30 Cts. per 1spaltige Petit-
zeile oder deren Raum.
Bei Wiederholungen
entsprechenden Rabatt.
Vereinsmitglieder
bezahlen die Hälfte.

Abonnements:
Für la Suisse:
Fr. 6.— par an.
Fr. 3.— pour 6 mois.
Pour l'Etranger:
Envoi sous bande:
Fr. 7.50 par an.
Pour l'Allemagne,
l'Autriche et l'Italie.
Abonnement postal:
Fr. 6.— par an.
Les sociétaires reçoivent
l'organe gratuitement.

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

Hôtel-Revue

3. Jahrgang

3^{me} ANNEE

Organ und Eigentum

des

Schweizer Hotelier-Vereins.

Organe et Propriété

de la

Société Suisse des Hôteliers.

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

TÉLÉPHONE No. 1873.

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

Offizielle
Nachrichten.

Nouvelles
officielles.

An die Vereinsmitglieder.

Diejenigen Herren Kollegen — Inhaber von Jahres-
geschäften — denen unser Zirkular vom 26. Dezember
zugegangen ist, werden um gefällige pünktliche Einsendung
der erbetenen Antworten ersucht.

Dabei betonen wir nochmals, dass durchaus keinerlei
Indiskretion möglich ist, wenn alle Antworten, also auch
diejenigen bezüglich der Tagesrechnung auf den ver-
schiedenen Fragebogen, in getheilten Ziffern, d. h. in der
Weise angegeben werden, dass die Summe aller aus-
gefüllten Bogen die gewünschte Antwort auf eine Frage
ergibt.

Lucern, den 7. Januar 1894.

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

A nos Sociétaires.

Ceux des membres de notre Société — propriétaires
ou gérants d'établissements ouverts toute l'année — qui
ont reçu notre circulaire du 26 décembre, sont instamment
priés de nous faire parvenir leur réponse dans le délai
indiqué.

Nous tenons à répéter encore une fois que la possi-
bilité d'indiscrétions, de quelle nature que ce soit, est
absolument exclue, si toutes les réponses, ainsi donc
également celles relatives à la note quotidienne d'un
voyageur sont libellées sur les divers questionnaires en
chiffres partiels, c'est-à-dire de telle façon que la somme
résultant de tous les questionnaires remplis représente la
réponse désirée pour la question respective.

Lucerne, le 7 Janvier 1894.

Société Suisse des Hôteliers,
Le Président:
J. Döpfner.

Reform-Vorschläge für das Hotelwesen.

II.

Wir haben in der Nummer von voriger Woche
nachgewiesen, wie die Ansicht unseres Reform-Kor-
respondenten: „die Schweiz verliere von Jahr zu Jahr
von ihrem Zauber auf die Reisewelt“, der Begrün-
dung entbehre und wie gerade das Gegenteil des-
selben statistisch festgestellt sei. Heute gehen wir
nun auf die weitem Punkte über.

Unser Gewährsmann spricht von „Überras-
chungen“ bei Begleichung der Rechnung, die dem Reise-
vergnügen des Fremden Eintrag thue, er meint
damit die Extraberechnungen über den Zimmerpreis
und die Verköstigung hinaus. Auf diesen Punkt
kommen wir später einlässlicher zu sprechen; wir
möchten hier nur vorläufig andeuten, dass auch dem
Hotelier in dem gleichen Momente, nämlich bei Be-
zahlung der Rechnung, die „Überraschungen“ nicht
erspart bleiben und zwar insofern, als ein bis zum
Exzess anspruchsvoller Gast, der auch an dem
raffiniertesten Komfort noch zu kritisieren findet, sich
nicht scheut, seinem Unwillen in einer Art und Weise
Luft zu machen, dass man anzunehmen das Recht
hat, er habe es zu Hause — anders.

Kauft sich ein Fremder in irgend einem Geschäfte
etwas, so beruhigt ihn das Gefühl, dass er für sein
Geld etwas Greifbares erhalten hat und wenn er
zehn Mal sein Pfeifchen zu teuer bezahlt hat, gleich-
viel; im Hotel jedoch ist das anders, da glaubt er,
die Rechnung sei nicht kaufmännisch gestellt und

der verlangte Betrag sei um ca. 100% zu hoch. Dies
geschieht von solchen Gästen, welche voraussetzen,
dass Gastwirte eben keine Kaufleute seien. Er (der
Gast) legt sich oft nicht einmal Rechenschaft dar-
über ab, wo er logiere und während welchem Zeit-
punkt des Jahres; er berücksichtigt weder die Lage
des Zimmers noch diejenige des Hotels etc. etc. Und
warum soll in flauer Saison das Gebotene weniger
wert sein? Der erfahrene Reisende ist zwar heut-
zutage vor „Überraschungen“ gefeit, denn er kennt
die Durchschnittspreise der von ihm frequentierten
Hotels; der weniger erfahrene, an Überraschungen
gewitzigte dagegen, hat leider das Markten gelernt.
Dass nicht da und dort „Überraschungen“ vorkommen,
lässt sich nicht weglegen. Versetzen wir uns z. B.
in die Zeit des Monats August, die ersten und bes-
seren zweiten Rang-Hotels sind überfüllt, so dass
selbst der wälderische fremde Ankömmling sich be-
quemen muss, mit dem Komfort eines kleineren
zweiten oder dritten Rang-Hotels vorlieb nehmen zu
müssen und wenn es auch nur *en attendant* ist.
Während dieser „leider sehr kurzen“ Periode, tritt
dann an die kleinen Gasthäuser die Versuchung heran,
die Gelegenheit beim Schopf zu fassen, resp. sich
zu sagen, dass diese Gäste sich nur deshalb in ihre
vier Mauern „verirren“, weil sie anderswo keine
Unterkunft gefunden, *ergo* dürfe man sich auch eine
Erhöhung der Preise erlauben; dass diese Preise
sich dann mitunter an diejenigen erster Häuser an-
lehnen, kommt auch vor und worunter zuweilen ein
bescheidener Gast zu leiden hat. Im Grossen und
Ganzen sind jedoch diese Preissteigerungen das, was
man bei festlichen Anlässen in der ganzen Welt als
selbstverständlich findet. Wir sind überzeugt, dass
sich dieses Jahr in einem Hotel I. Ranges in Chicago
so billig leben lässt, als in einem solchen III. Ranges
während der Ausstellung.

Feste Preise bestehen in jedem Hotel; allerdings
in Bezug auf den Zeitpunkt des Jahres, die Höhen-
lage und die Dauer des Aufenthaltes variieren die-
selben, aber wohl dem Besitzer oder Leiter, der sie
konsequent durchführt. Nur sogenannte „Schlau-
meier“ glauben auf Kosten ihrer Kollegen durch Re-
duktion der Preise ihr Geschäft günstiger zu gestal-
ten; aber das Ende vom Lied? — Viel Verkehr,
streng gearbeitet, grosse Regiekosten, und unter dem
Bilanzstrich — Nichts, oder verzweifelt wenig. Wir
könnten Beispiele anführen, wo ein einziges Hotel
einen ganzen Fremdenplatz, resp. dessen Hotels,
durch unbegründete Herabsetzung des Pensionspreises
so beeinflusst hat, dass nach kurzer Zeit sämtliche
Hotels mit den Preisen herunter mussten. Und nun?
Nun ist auch der Preisschinder froh, sein knappes
Auskommen zu finden. Das ist die Frucht der vor-
hin erwähnten Schlaumeierei.

Unser Gewährsmann weist im weitem darauf hin,
wie Frankreich für seine von der Natur mehr oder
weniger begünstigten Gegenden Anstrengungen mache.
Wir finden das ganz selbstverständlich; auch sind
diese Anstrengungen nicht neueren Datums, hat doch
schon seit längerer Zeit der berühmte geistreiche
Pariser Journalist Thomas Grimm seine Feder in
den Dienst dieser Sache gestellt. Warum soll Frank-
reich nicht thun dürfen, was Deutschland, Oesterreich,
England, Skandinavien etc. schon seit Jahren thun?
Und dabei hat gerade das französische Element in
den letzten Jahren an dem Fremdenverkehr der
Schweiz immer zunehmend sich beteiligt.

„Niemand liebt, sich „rufen“ zu lassen“, sagt
unser Gewährsmann — das ist ganz richtig; ebenso
wenig aber auch der Hotelier. Durchmustert man
im Sommer unsere Schweizer Blätter, so findet man
zur Genüge Anpreisungen von Hotels mit Pensions-
preisen von Fr. 5.— per Tag, ja sogar bis hinunter
zu Fr. 3.50 per Tag; *il y en a pour tous les goûts
et toutes les bourses*, man ist daher nicht wohl berech-
tigt, von „rufen“ zu sprechen. Wir werden übri-

gens auf diesen Punkt zurückkommen, bei den Re-
formen, die wir in einem späteren Artikel vorzu-
schlagen gedenken.

Etwas anderes ist es mit gewissen, speziell auf
den Fremdenverkehr angewiesenen Geschäften, wie
Schnitzwarenhändler, Bazars etc. etc. Diese suchen
ihre Ware so teuer wie möglich an den Mann zu
bringen, immerhin bleibt es ja dem Fremden frei, zu
kaufen oder nicht. Übrigens wird es auch hier zu
den Seltenheiten gehören, dass ein Schnitzwaren-
händler sich unter die Rentiers hat einreihen können.

Inwiefern es Skandinaviern und den Rheingegenden
genützt haben soll, dass sie, laut Aussage unseres
Gewährsmannes, die Verkehrtheit ihres früheren Be-
triebs-Systems eingesehen haben, ist uns noch ein
Rätsel. Liegt die Lösung desselben vielleicht in der
Thatsache, dass namentlich die Rheingegenden noch
keine so kümmerliche Saison zu verzeichnen hatten,
wie die letztjährige?

Nehmen wir z. B. ein Hotel mit 200,000 Fr. Umsatz
per Jahr; wenn dieses Hotel, wie es jetzt allseits
von den Rabattgesellschaften verlangt wird, eine Er-
niedrigung seiner Preise um 10, 15 bis 20% zuge-
stände, was einem Ausfall von 20—40,000 gleichkäme,
so müsste dieses Geschäft unbedingt mit Verlust ar-
beiten und dem oder den Leitern desselben dürfte
man füglich das Zeugnis der Unzurechnungsfähigkeit
ausstellen. Warum also Einzelnen ausnahmsweise
solche Vergünstigungen gewähren, welche unmöglich
Allen zugestanden werden können? Hierin liegt das
unkaufmännische, den ganzen Stand misskreditierende
und reell handelnde Kollegen schädigende Gebahren.
Das ist, was im Handelsstande die Ausverkäufer-
Geschäfte sind, 15% unter dem Selbstkostenpreis,
wegen Aufgabe, Abreise, oder sonst einem Vorwand.

Durch Ed. Guyers Werk: „Das Hotelwesen der
Gegenwart“, sowie durch öffentliche Rechnungsablage
bekannter Aktien-Hotel-Betriebe, auch durch Steuer-
Anstände veranlasste Kenntnisnahme vom Privat-
Hotel-Betrieb, ist nachweisbar der höchst erzielte
Reingewinn vom gesamten Anlage- und Betriebs-
kapital in Schweizer Hotels zirka 8—9%, und
diejenigen Etablissements, die dieses Resultat auf-
weisen, sind an den Fingern abzuzählen. Eine etwas
grössere Zahl bringt es im günstigsten Falle auf einen
Reingewinn von 5—6% und Legion sind diejenigen,
die sich mit 3—4% begnügen müssen. Wenn Einer
nun arbeitet nur um zu arbeiten und um sein Haus
besetzt zu haben, für den bringt natürlich auch die
schlechteste Saison noch ein befriedigendes Resultat.

Die Ansicht unseres Gewährsmannes, er halte die
Saison in der Schweiz für die Zukunft als gefährdet,
müssen wir teilweise zu der unsrigen machen, jedoch
scheint uns der Fremdenverkehr mit den Witterungs-
und landwirtschaftlichen Eventualitäten und mit den
politischen und finanziellen Krisen, überhaupt mit den
weltgeschichtlichen Ereignissen so eng verbunden zu
sein, dass auch diese Gefährdung nur eine vorüber-
gehende sein kann.

Die Bedingungen, die unser Gewährsmann quasi
als Vorbeugungsmittel gegenüber der Gefährdung des
Fremdenverkehrs stellt, glauben wir in ihren Haupt-
punkten als sehr zeitgemäss und einer gründlichen
Prüfung wert bezeichnen zu müssen, namentlich so-
weit es die Aufstellung von Tarifen betrifft. Wir
haben auch in dieser Beziehung unsere bestimmten
Ansichten, die nur wenig von denjenigen unseres
Gewährsmannes abweichen, formuliert und zu Pa-
pier gebracht. Jedoch möchten wir speziell in diesem
wichtigen Punkte nicht vorgreifen, sondern vorerst
noch berufenen Federn das Wort lassen, überzeugt,
dass es der Sache nur nützen kann, wenn zur Ab-
wechslung auch wieder einmal eine andere Ansicht,
als nur immer die unsrige, an die Öffentlichkeit
gelangt.

Über die Trinkgeldfrage als nebensächliches zur
Hauptfrage (Generalarif) wäre es schade viele