

Zeitschrift: Schweizer Hotel-Revue = Revue suisse des hotels
Herausgeber: Schweizer Hotelier-Verein
Band: 3 (1894)
Heft: 27

Titelseiten

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: 16.05.2025

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

Basel, den 7. Juli 1894.

Erscheint Samstags.

N° 27.

Bâle, le 7 Juillet 1894.

Paraissant le Samedi.

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

Inserate:
20 Cts. per 1 spatige Petit-
zeile oder deren Raum.
Bei Wiederholungen
entsprechenden Rabatt.
Versandmitglieder
bezahlen die Hälfte.

Abonnements:
Pour la Suisse:
Fr. 5.— par an.
Fr. 3.— pour 6 mois.
Pour l'Étranger:
Envoyé 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

3. Jahrgang 3me ANNEE

Organ und Eigentum
des

Organe et Propriété
de la

Schweizer Hotelier-Vereins.

Société Suisse des Hôteliars.

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.“

Reklame- und Rabattwesen.

II.

Reklameunwesen. Referat des Herrn C. Lehr, Domhotel, München, gehalten an der Generalversammlung des Internationalen Vereins der Gasthofbesitzer in Köln.

Meine Herren!
„Das Übel des Reklameunwesens ist zu einer Pestbeule angewachsen, welche Heilung erfordert.“

Der einzige Faktor, der Wandel zu schaffen vermag, sind wir, die Kollegen.

Wenn jemand es fertig brächte, die überzeugende Wahrheit dieses Satzes jedem Kollegen von uns beizubringen, wäre die Frage gelöst.

Durch Verlockungen aller Art werden unsere Kollegen geblendet, durch Vorspiegelung von oft fingierten Namen werden dieselben ängstlich gemacht und durch diese Konkurrenz-Angst werden sie leider tributpflichtig!

Viele glauben, nur durch allseitiges Inserieren können sie sich existenzfähig erhalten. Das ist Irrtum!
Dieses Vorgehen liefert den Krankheitsstoff zu jener oben genannten Pestbeule.

Würden die Kollegen nur auf die Dauer eines einzigen Jahres, also auf ein Probejahr, sich entschliessen können, die Reklame auf das notwendigste zu beschränken, sie würden sofort die sichere Überzeugung gewinnen, dass nicht eine Familie, nicht ein Gast weniger ankündigt, wie in früheren Jahren.

Unser Geschäft beruht auf rühmlicher Führung desselben, die Empfehlungen der Gäste, die bei uns gewohnt und entsprechend ihren Gepflogenheiten alles gut und preiswürdig gefunden haben, die empfehlen uns, nicht aber jene bis zum Überdruß erscheinenden Anpreisungen, welche zumeist gar nicht gelesen werden.

Einzelne Gäste, die trotz Empfehlung und Anpreisung nicht wissen, wo sie wohnen sollen, sind so wenig zahlreich, dass dieselben nicht in Betracht zu ziehen sind.

Wer von unseren hochgeehrten Kollegen durch Worte sich nicht überzeugen lässt, der möge durch Zahlen, welche in sorgsamer Weise gewonnen wurden, zur Erkenntnis kommen.

Wenn ein Kollege von uns die in einem Jahre in das Haus gesandten Reklame-Organen ganzseitig, nach Angebot benützen wollte, so müsste derselbe hierfür 51,851 Mark bezahlen.

Die Berechnung liegt zu Jedermanns Ansicht offen vor. Die Zusammenstellung umfasst die Länder: Deutschland, Schweiz, Oesterreich, Frankreich, Belgien, Holland, Dänemark, Schweden, Russland, Italien, England und Amerika.

So ungeheuerlich, wahrhaft erschreckend diese Summe lautet, ebenso wahr ist dieselbe.

Bei dem Schlusse meiner Berechnungen war ich entsetzt, ich glaubte kaum meinen Augen zu trauen, ich rechnete wiederholt, ich fand leider die gleiche Summe vor.

Die von mir seit Jahren gesammelten Belege für obige Arbeiten haben eine dankenswerte Kompletierung seitens des Herrn Amsler, Redakteur, ferner durch die Herren Kollegen Fr. Börner in Basel, Wegenstein in Neuhausen und Herrn Alph. Pfyster in Luzern erfahren.

Die Schweizer Kollegen fertigten schriftliche Gutachten ab, welche in einer Kommission beraten wurden.

Das Resultat dieser Beratung war: Die Errichtung eines Annoncen-Bureaus, in welchem alle einschlägigen Arbeiten gefertigt werden. Hier sollen auch Untersuchungen auf Wert oder Unwert der Reklame-Organen, betätigt werden.

Von grösstem Werte erschien mir, dass alle Schweizer Kollegen mit uns einig sind, dass dieses Reklame-Unwesen mit allen Mitteln beseitigt werden müsse.

Herr F. Börner fertigte ferner eine Kostenberechnung von 12 Organen, welche laut Zählung ihrer Annoncen, nach Tarif und Prospekt berechnet, eine Einnahme von 491,517 Mark per Jahr erzielen.

Die Zusammenstellung, die ich in Mark umrechnete, liegt zu Jedermanns Einsicht und Berechnung offen vor.

Nach einer Berechnung unseres Ehrenmitgliedes Herrn Guyer werden in der Schweiz für ca. 500,000—600,000 Fr. inseriert.

Die Schweiz zählt 3 Millionen Einwohner, dagegen Deutschland 49 Millionen. Es würde diese eine sechs- bis zehnfache Berechnung der Insertionen ergeben.

Nachdem aber die Schweiz im Verhältnis zu Deutschland ungleich mehr Hotel-Industrie betreibt, so kann billigerweise nur von einer zehnfachen Berechnung obigen Umsatzes gesprochen werden.

Hierdurch ergibt sich eine Ausgabe für Deutschland pro ein Jahr mit fünf bis sechs Millionen Mark.

Was alles könnte mit der Hälfte dieses Vermögens, das aus unseren Taschen fließt, gemacht werden, wenn wir das Insertionswesen centralisieren würden?

Nicht nur ganze ungeheure Vermögen könnten erspart, auch die ganze Krankheit könnte hierdurch am zweckmässigsten beseitigt werden.

Durch eine Centralstelle könnten Kollektiv-Annoncen für einzelne zusammengehörige Gruppen gefertigt werden, hierdurch würden diese zweckentsprechender und billiger sich stellen.

Unsere Hotel-Industrie würde unter solch günstigeren Reklamen ungleich feiner repräsentieren und unser Ansehen hierdurch nur gewinnen.

Alle Anpreisungen irgend welcher Art, welche an unsere Kollegen gelangen, können von diesen in praktischer Weise, unter Hinweis auf ein bestehendes Centralbureau, abgewiesen werden; hierdurch allein schon wäre vielen von unseren Herren Kollegen geholfen. Zugleich wäre eine Centralleitung viel leichter im Stande, anständige Organe, welche in würdiger Weise unsere Interessen zu wahren verstehen, von jenen fragwürdigen selbststichtigen Ausbeutern auszumauern.

Unsere Fachpresse hat bis jetzt in erfreulicher Weise scharfe Abwehr gehalten, insbesondere hat in letzter Zeit unser geehrter Herr Redakteur Zimmermann mit richtig gehaltenem Ton auf die Freiheiten hingewiesen und uns hierdurch grossen Dienst geleistet, möge derselbe Herr in gleicher Weise mit Humor und Satyre ununterbrochen fortfahren, alle Anerbietungen von Annoncen und Reklame-Mitteln, in Bezug auf Wert oder Unwert, auf Empfehlungs-würdigkeit oder Unwürdigkeit, in derselben klaren und scharfen Weise zu beleuchten.

Es ist aber dringend notwendig, dass alle geehrten Kollegen mithelfen und sich verpflichtet halten, dass jede Anzapfung, von welcher Seite sie auch kommen mag, zur Kenntnis unserer Redaktion gelange.

Das Vorgehen unserer Heidelberger Kollegen, mit unserem Freund Ellmer an der Spitze, möchte ich als leuchtendes Beispiel anführen und zur Nachahmung empfehlen. Dieses Vorgehen zeigt uns deutlich den Weg, der uns zur Etablierung eines Centralbureaus führt.

Hierdurch würde ein starkes Bollwerk geschaffen, welches uns gegen andringende Schmarotzer schützen würde.

In Bezug auf gegenseitiges Empfehlen würde ich dringend bitten, dass unser Mitglieder-Verzeichnis in mehreren Exemplaren in unseren Häusern aufgelegt werde. Im Bureau, in der Portierloge, im Schreib- und Lesezimmer soll dasselbe stets sichtbar sein, bei Anfragen soll stets aus diesem Buche die Auskunft erteilt, hierdurch könnte unseren Kollegen am allermeisten genützt werden.

Wenn die verehrten Herren Kollegen bisher unmaassgebliche Ratschläge gehört haben, was wir thun sollen, so gestatten Sie mir, auch solche negativer Art kund zu geben, welche wir vermeiden müssen.

Sehr wenig empfehlenswert erscheint mir das Gebahren grösserer Hotels, welche in Bezug auf Reklame denselben Schwindel betreiben, wie die anderen Wegelagerer, und für unser Geld Werke herauszugeben versuchen, welche ebenso wenig Wert haben wie die übrigen.

Ein Portier in Wien versteigt sich so weit, dass er in unverfroher Weise, ohne je einen Auftrag gehabt zu haben, trotzdem eine Bezahlung verlangt für eine Empfehlung, welche vollständig wertlos ist.

Ausserst verwerflich ist auch das Gebahren von Kollegen, welche in ihren Annoncen einen Preis ausschreiben, der entgegen ihren Rangverhältnissen, niemals eingehalten werden kann.

Das ist Schwindel, das ist dem Publikum Sand in die Augen gestreut, das ist für einen Hotelier, der auf Anstand und Ehre ersten Anspruch macht, einfach unwürdig. Nichts, gar nichts schädigt unseren Stand so viel, wie dieses Vorgehen.

Alle unsere Anstrengungen, die wir im Laufe der Jahre gemacht haben, um unseren Stand zu heben, werden hinfällig, wenn das Publikum durch solche unwahren Anlockungen irre geführt wird.

In der sorgsamsten Weise muss eine Annonce zusammengestellt sein, welche in klarer und wahrer Art das Haus und seine Vorzüge preist.

Wenn dann der Gast sich überzeugt, dass das Angepreisene der Wahrheit entspricht, wird derselbe zufriedenen, mit den besten Eindrücken das Haus verlassen und helle Freude empfinden.

Und dies, meine hochverehrten Herren Kollegen, ist dann die beste Reklame.“

Es knüpfte sich an diesen Vortrag folgende Debatte.

Herr A. Ellmer-Heidelberg: Ich wollte mir anschliessend an die Worte des Herrn Lehr erlauben, Ihnen die Heidelberger Vereinigung vorzuführen. Wir haben vor ungefähr drei Jahren unter den Kollegen bzw. Hotels ersten und zweiten Ranges uns vereinigt und beraten, wie wir dem Reklame-Unwesen steuern könnten. Es wurde beschlossen, uns einmütig mit der Stadt zu vereinigen und ein allgemeines Inserat zu erlassen. Ich habe die Ehre, den Vorsitz in der Vereinigung zu führen. Es ist soweit gekommen, dass die Stadt mit ungefähr 7—8000 Mark die ganze Sache bewilligt. Von den Hotels zahlen diejenigen ersten Ranges 500 Mark und diejenigen zweiten Ranges 200—250 Mark

und damit bestreiten wir die Hauptinseratenauslagen. Wir haben ungefähr 15 Zeitungen und Bücher, die grössten und besten, in diesen werden unsere Inserate veröffentlicht. Es waren noch andere Bücher und Zeitungen, die unsere Kollektivanzeigen abgewiesen haben — diese haben wir einfach ad acta gelegt. Die Herren unserer Vereinigung haben sich gegen Strafe verpflichtet, nur in den von der Presskommission vorgeschriebenen Zeitungen zu annonciieren. Meine Herren! Helfen Sie sich auch selbst, treten Sie zusammen, seien Sie einig. Haben Sie keine Angst, es wird Ihnen nichts geschehen, wenn Sie gewisse Offerten ablehnen, Sie sparen nur Geld. Die Herren unserer Vereinigung haben früher das dreifache für Anzeigen bezahlt, nach meiner Rechnung 25,000 Mark, heute zahlen wir 8000 Mark. Ich empfehle Ihnen dieses System, treten zusammen, jeder in seiner Stadt und erlasst die Inserate im Allgemeinen. Das ist die richtige Selbsthilfe, um dem Reklame-Unwesen entgegenzutreten. (Beifall.)

Herr Ed. Dremel-Brüssel: Ich erlaube mir eine Anfrage an Herrn Lehr. Er hat ein Cirkular erwähnt, das ein Wirt in Mittel-Deutschland an Portiers und Wirte gerichtet hat, worin er um Empfehlung bittet und 10% bewilligt. Ich möchte fragen, ob das Cirkular existiert, ob es geschrieben oder gedruckt ist und ob es unterzeichnet ist. Wenn es mit der Unterschrift vorgelegt werden kann, so wünsche ich, dass die Gesellschaft davon Kenntnis nehme.

Herr Lehr verweist auf Herrn Grebert.

Herr Grebert: Das Cirkular existiert, es ist durch Hektographie vervielfältigt und nicht unterschrieben. Die Vervielfältigung ist in des Hotelbesitzers eigener Handschrift erfolgt; er schreibt cursiv. Soviel mir bekannt ist, besitzt das Bureau ein solches Cirkular; ausserdem ist es noch nachzuliefern. Es ist im vorigen Jahre tatsächlich versandt worden; der Name ist genannt worden. Der Betreffende ist nicht Vereinsmitglied. (Zuruf: Das thut nichts!) Der Name des Hôteliars ist mir bekannt, es ist kein Konkurrent, aber er ist am selben Ort und es würde aussehn, als wenn ich eine Animosität gegen den Betroffenen hätte.

Herr Hoyer: Ich möchte Herrn Dremel den Vorschlag machen, dass der Name in unserem Bureau aufgelegt werde und Jeder dort Einsicht nehmen kann.

Herr Dremel: Ich möchte, dass ein Artikel in die Wochenschrift kommt, worin der Fall besprochen wird.

Herr Lahnstein-Cassel: Ich möchte noch zu dem sehr ausführlichen Vortrage des Herrn Lehr bemerken, dass bei uns in Cassel ebenfalls eine ganz zwanglose Vereinigung von Gasthofbesitzern ersten und zweiten Ranges besteht; es wurde von uns schon verschiedentlich in den Fachzeitsungen bekannt gemacht, was wir erreicht haben und möchte gerade zu diesem Punkt bemerken, dass wir seit Jahren das Unwesen mit grösstem Erfolg bekämpfen. Wir haben uns ebenfalls gegenseitig durch Konventionalstrafe verpflichtet, in keinem der Ihnen Allen bekannten Blätter, wo jeder Recht hat, zu inserieren, um uns die Annoncen-jäger vom Halse zu schaffen. Jeder Inseratantrag, der kommt, wird an unser Lokal-Bureau verwiesen. Herr Lehr hat sehr richtig gemeint, wir könnten ein Central-Bureau gründen. In unserem Lokal-Bureau werden alle Annoncen-anträge angenommen, in den monatlichen Versammlungen besprochen und meistens abgeschlagen. Wenn wir in unserem grossen Verein bei diesen Bestrebungen auch diejenigen heranziehen, die dem Verein nicht angehören, dann wird es möglich sein, durchgreifende Erfolge zu erzielen.

La réclame.

Dans l'un des derniers numéros des „Basler Nachrichten“ on pouvait lire ce qui suit sous la rubrique „Bulletin littéraire“:

„Voyages circulaires en Suisse, par Koch v. Berneck, Librairie A. Bruckmann; prix 3.50 Mk.“

Ce manuel de voyage (8^e édition) connu de longue date par ses précieuses qualités et qui fait partie de la collection si recherchée des „Guides illustrés Bruckmann“ a été entièrement refondu avec le concours des offices suisses d'étrangers; il est orné de charmantes illustrations, d'une carte générale de grande valeur, ainsi que de plusieurs plans de villes, cartes détaillées, etc. Cet élégant volume se distingue autant par la rédaction judicieuse et précise du texte que par la commodité de son format; nous pouvons donc le recommander chaudement comme un guide pratique et sûr. Le prix en est relativement fort modéré.“

Après lecture de ces lignes, il allait de soi que nous devions examiner l'œuvre de plus près, d'autant que la tirade ci-dessus est émaillée d'admirables appellations, telles que: „précieuses qualités“, „réduction précise“, „guide sûr“