

Zeitschrift: Schweizer Hotel-Revue = Revue suisse des hotels
Herausgeber: Schweizer Hotelier-Verein
Band: 5 (1896)
Heft: 38

Artikel: Der Hotelier auf Reisen
Autor: [s.n.]
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-522629>

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: 18.05.2025

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

Erscheint
♦ ♦ SamstagsParaissant
♦ ♦ le Samedi

Abonnement:

Für die Schweiz:
12 Monate Fr. 5.—
6 Monate „ 3.—
3 Monate „ 2.—Für das Ausland:
12 Monate Fr. 7.50
6 Monate „ 4.50
3 Monate „ 3.—
Vereinsmitglieder
erhalten das Blatt
gratis.

Inserate:

20 Cts. per 1 spalt-
tägige Zeile oder
deren Raum. Bei
Wiederholungen
entsprechenden
Rabatt.
Vereinsmitglieder
bezahlen
die Hälfte.Organ und Eigentum des
Schweizer Hotelier-Vereins5. Jahrgang | 5^{me} AnnéeOrgane et Propriété de la
Société Suisse des Hôteliars

Abonnements:

Pour la Suisse:
12 mois Fr. 5.—
6 mois „ 3.—
3 mois „ 2.—Pour l'Etranger:
12 mois Fr. 7.50
6 mois „ 4.50
3 mois „ 3.—
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.

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

Ce numéro contient un supplément concernant la vente du matériel du Pavillon de l'Industrie hôtelière à l'Exposition de Genève. Nous dirigeons tout spécialement l'attention de nos lecteurs sur cette occasion exceptionnelle.

Die heutige Nummer enthält eine Beilage betreffend den Verkauf des Mobiliars und der übrigen Betriebs-Gegenstände des Hotel-Pavillons an der Ausstellung in Genf. Wir machen unsere Leser ganz speziell auf diese günstige Gelegenheit aufmerksam.

Der Hotelier auf Reisen.

Frühjahr und Spätherbst sind zwei Jahresperioden, während welchen eine Grosszahl von Hoteliers auf Reisen geht. Im Frühjahr, um sich zu stärken für die bevorstehende mühselige Sommerszeit; im Herbst, um sich zu erholen von ausgestandenen Strapazen. Weder im einen noch im andern Falle aber wird je ein Hotelier seinen Beruf verleugnen und ganz sich selbst leben als wirklicher Vergnügungsreisender, er wird im Gegenteil stets Geschäftsmann bleiben und wo immer es thunlich ist, das Nützliche mit dem Angenehmen zu verbinden suchen. Ja, der geschäftliche Zweck wird sogar meistens die Triebfeder des Reisens sein.

In gegenwärtiger Zeit, wo jedes Jahr seine Neuerungen bringt in Bezug auf Komfort und praktischen Betrieb im Hotel, wo jedes Jahr die Konkurrenz zunimmt, da wäre es geradezu schädigend für denjenigen, der nicht für eine Spanne Zeit seine vier Wände im Stich liess. Wohl in keinem anderen Berufe bedeutet Stillstand so sehr Rückschritt wie im Hotel-fache. Es muss ja leider zugestanden werden, dass auch in keinem andern Berufe die fortschrittliche Entwicklung so rapid steigt und gleichzeitig der gewinnbringende Geschäftsgang so wenig Schritt hält mit den steigenden Auslagen. Die zunehmende Konkurrenz — wenn sie immer eine ehrliche genannt werden könnte — würde vielleicht eine weniger schädigende sein, weil sie aber in vielen Fällen einer gesunden kaufmännischen Basis entbehrt, so wird sie mitunter gerade zur Existenzfrage für solid geführte Etablissements. Hierin liegt für den strebenden Hotelier das „Muss“ des Reisens.

Er darf sich nicht sagen: „Vor zehn Jahren noch hat mein Hotel den höchstgespanntesten Ansprüchen seitens der Reisenden genügt, es wird dies mit den gleichen Einrichtungen auch heute noch der Fall sein.“ Er darf sich nicht damit trösten, in den letzten Jahren tausende von Franken für Verbesserungen ausgeworfen zu haben; diesen Tausenden von Franken müssen weitere Tausende folgen, nicht jedes Jahrzehnt, sondern jedes Jahr, jede Saison. Dabei fällt um so schwerer in die Waagschale, dass es sich je länger je mehr um Verbesserungen und Neuerungen handelt, die dem Gast gegenüber nicht, weder versteckt noch offen, in Anrechnung gebracht werden können, sondern lediglich nur dazu dienen, ihm den Aufenthalt angenehmer zu machen. So will es die Konkurrenz eines Fremdenplatzes gegenüber dem andern, so will es die Konkurrenz eines Hotels zum andern.

Anfangs liess sich der Fremde diese Verbesserungen gefallen, nach und nach gewöhnte er sich daran und jetzt sind sie ihm zum Bedürfnis geworden und sein Erstes bei Ankunft im Hotel ist die Nachfrage nach dem Vorhandensein von Lift, elektrischem Licht, englischen Closets, Lawn-tennis und wie die kostspieligen Einrichtungen alle heissen, von deren Vorhandensein er seinen kürzern oder längern Aufenthalt

oder sein Verbleiben überhaupt abhängig macht. So ist es, und daran lässt sich nichts ändern; wer mit diesen Anforderungen nicht Schritt hält, dessen Hotel entspricht der Neuzeit nicht mehr; von den mit raffiniertem Luxus ausgestatteten Salons, von den raumverschwenderischen Vestibules gar nicht zu reden. Deshalb muss der Hotelier reisen, er muss sehen, was andersorts geschieht, muss sich Belehrung verschaffen über die Art und Weise des Betriebes in andern Hotels, mit einem Wort, er muss stets auf dem *qui vive* sein, wenn er in dem Konkurrenzkampf, der durch die grossen Aktiengründungen noch verschärft wird, nicht untergehen will. Nach Ansicht des Laien reist übrigens niemand angenehmer und billiger, als ein Hotelier; er geht zu seinen Kollegen, wird mit offenen Armen empfangen und beim Abschied ein „Danke schön“ und die Rechnung ist beglichen. Hier kommen wir zu dem eigentlichen Thema unserer heutigen Betrachtungen. Billig reisen thut der Hotelier, das mag nach einer gewissen Richtung hin unbestritten bleiben, aber gerade in diesem Umstande liegt unserer Ansicht nach das Unangenehme des Reisens, auch ist es sehr oft fraglich, ob man nicht billiger wegfähre, wenn man als zahlender Gast behandelt würde, denn was in den meisten Fällen als ein empfangenes Geschenk von Kollegen zu Kollegen gelten soll, fliesset in Form von Trinkgeldern doch fort und zwar fast immer in der unangemessensten Weise. Wie viel mehr würde er sich bei seinem Kollegen heimisch fühlen, wie viel ungenierter würde er sich im Hause bewegen können, wenn er zum Voraus wüsste, seine Rechnung begleichen zu dürfen, und wenn dieselbe nur so hoch gestellt wäre, dass er als Gast annehmen könnte, seinem Kollegen die direkten Auslagen gedeckt zu haben. Das Peinliche dieser Situation liegt hauptsächlich darin, dass der Hotelier, der die Gastfreundschaft seines Kollegen genießt, sich nicht wagt, bei Tisch etwas zu bestellen, was nicht gerade zum alltäglichen gehört; der generöse Kollege würde auch über diese Bestellung hinwegsehen und dieses Gefühl ist ein äusserst unangenehmes.

Wenn wir nicht irren, ist die Frage der Rechnungsstellung von Kollegen zu Kollegen im Schosse des Internationalen Vereins der Gasthofbesitzer vor Jahren einmal beraten worden, welches Resultat dabei erzielt wurde, ist uns unbekannt. Wie dem auch sei: wir möchten an dieser Stelle im Auftrag mehrerer Mitglieder des Schweizer Hotelier-Vereins zu Händen von dessen Vorstand die Anregung machen, dieser Frage die nötige Aufmerksamkeit zu schenken, in dem Sinne, dass wenigstens die Vereinsmitglieder unter sich ein Abkommen treffen würden, nach welchem bei gegenseitigen Besuche zum mindesten die direkten Auslagen für die Beköstigung in Anrechnung gebracht würden. Es trifft ja nicht immer zu, dass es sich um zwei Vertreter von mit einander korrespondierenden Hotels handelt, ein Punkt, auf dem ja hauptsächlich die generöse Gastfreundschaft fusst. Wir haben schon öfters, namentlich bei unsern Vereinsversammlungen die Beobachtung gemacht, dass Besitzer von Hotels ersten Ranges in solchen zweiten Ranges abstiegen und bei Verlangen der Rechnung mit einem „Wo denken Sie hin, es war mir ein Vergnügen“ verabschiedet werden. Ein solches Vorgehen muss diesen Hoteliers erst recht unangenehm sein, denn sie werden ja nie oder selten in die Lage kommen, sich durch Empfehlung in vorerwähntem Sinne erkenntlich zeigen zu können, umsomehr also empfiehlt es sich, in gegenseitigem Einverständnis nach dem Tarif des in Frage kommenden Hotels Rechnung zu stellen unter Abzug eines bestimmten Prozentsatzes. Man versuche es, man wird sich bald und gerne daran gewöhnen und sich so das Reisen, das nun einmal zum Geschäft gehört, angenehmer machen.

Schweizerische Landesausstellung.

Das Centraalkomitee der Landesausstellung hat beschlossen, die Ausstellung unwiderruflich am 18. Oktober zu schliessen, also um 3 Tage zu verlängern. Es beschloss sodann für die Schlussperiode sogenannte kantonale Tage einzuführen. Vom 20. Sept. ab wird jeder Tag, mit Ausnahme der Sonntage, den Namen eines der 25 Kantone führen. Der Serie geht ein eidgenössischer Tag voraus, der am 20. Sept., also am Bettag, abgehalten wird. Abgeschlossen wird die Serie mit dem 18. Oktober durch den Genfer Tag.

Die Reihenfolge der Kantone ist die in der Bundesverfassung festgestellte. Jeder kantonale Tag wird präsiert von einem Mitglied des Centralkomites. Man wird Empfangskomitees organisieren, bestehend aus den in Genf ansässigen Angehörigen des jeweiligen an die Reihe kommenden Kantons.

Das Centraalkomitee wird bei den schweizerischen Bahngesellschaften um Vergnügungszüge nachsuchen, welche die Eidgenossen der verschiedenen Kantone an den respektiven Tagen nach Genf führen.

Notre Revue-exposition illustrée.

Le supplément illustré de l'„Hôtel-Revue“, publié à l'occasion de l'Exposition nationale, a été expédié la semaine dernière à MM. les sociétaires. Ce supplément ne comprend pas moins de 28 pages d'impression grand in-folio. La couverture élégamment décorée porte au recto une vue du pavillon de l'industrie hôtelière et au verso la vue générale du Parc des Beaux-arts. En tête de la première page se trouve une vignette riche de poésie fantaisiste et audessous les portraits des quatre organisateurs qui ont tout particulièrement contribué à la réussite de l'exhibition de la Société suisse des hôteliers, savoir MM. J. Döpfner, Hôtel St-Gothard et Terminus à Lucerne, J. Tschumi, Hôtel Beau-Rivage à Ouchy, Herrn. Spahlinger, Hôtel du Lac à Genève et Charles Mayer, Hôtel Beau-Rivage à Genève. Les huit pages suivantes renferment les vues des salles du pavillon: vestibule, restaurant, terrasse, taverne moyen-âge, corridor, salle de banquet, salon, chambre à coucher et enfin l'exposition théorique et les collections techniques (statistique et machines); ces autotypies sont encadrées d'un texte explicatif du groupe „industrie des hôtels“ en allemand et en français. Les pages 10 à 20 contiennent, réparti en 10 chapitres, un exposé des graphiques relatifs à l'industrie hôtelière suisse en 1894 ainsi qu'au développement de la Société suisse des hôteliers à partir de sa fondation, graphiques figurant dans le pavillon et reproduits en lithographie à la fin du supplément; cet exposé est également imprimé dans les deux langues. Les principaux chapitres et tableaux sont intitulés: statistique générale par canton, nombre des hôtels, lits de maîtres, employés, mouvement des étrangers, capitaux, recettes et dépenses, etc. En outre chaque graphique est accompagné d'une table de chiffres qui les rend intelligibles pour chacun.

Ce supplément, très précieux pour les intérêts de l'industrie des hôtels, a été tiré à un chiffre d'exemplaires supérieur au tirage habituel de l'„Hôtel-Revue“. Jusqu'à épuisement de l'édition, la Rédaction de l'„Hôtel-Revue“ expédie le supplément franco contre envoi de fr. 2.20 (fr. 2.50 pour l'Etranger).