

Zeitschrift: Schweizer Hotel-Revue = Revue suisse des hotels
Herausgeber: Schweizer Hotelier-Verein
Band: 5 (1896)
Heft: 15

Artikel: Nehmt euch ein Beispiel dran
Autor: [s.n.]
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-522001>

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>

Basel, den 11. April 1896.

Erscheint Samstags.

N^o 15.

Bâle, le 11 Avril 1896.

Paraissant le Samedi.

Abonnement:

Schweiz:
Fr. 5.— jährlich.
Fr. 3.— halbjährlich.

Ausland:

Unter Kreuzband
Fr. 7.50 (8 Mark) jährlich.
Deutschland,
Österreich und Italien:
Bei der Post abnommt:
Fr. 5.— (Mk. 4.—) jährlich.
Vereinmitglieder
erhalten das Blatt gratis

Inserate:

20 Cts. per leipziger Petit-
zeile oder deren Raum.
Bei Wiederholungen
entsprechenden Rabatt.
Vereinmitglieder
besahlen die Hälfte.

Abonnements:

Für die Schweiz:
Fr. 5.— par an.
Fr. 3.— pour 6 mois.

Für l'étranger:

Envoi sous bande:
Fr. 7.50 par an.
Für l'Allemagne,
l'Autriche et l'Italie:
Abonnement postal:
Fr. 5.— par an.
Les sociétaires reçoivent
l'organe gratuitement.

Annouces:

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

Organ und Eigentum

des

Schweizer Hotelier-Vereins.

Organe et Propriété

de la

Société Suisse des Hoteliers.

Redaktion und Expedition: Sternengasse No. 21, Basel.
Telegraph-Adresse: „Hôtelrevue Basel.“

TÉLÉPHONE No. 1873.

Rédaction et Expédition: Rue des Etoiles No. 21, Bâle.
Adresse télégraphique: „Hôtelrevue Bâle.“

„Les Hôtels de la Suisse.“

Peu de jours nous séparent encore de l'inauguration de l'Exposition nationale et par conséquent de la date fixée pour l'apparition du volume publié par les soins de la Société suisse des hôteliers. Nous estimons donc de notre devoir de renseigner nos lecteurs, dont la plupart se sont associés à cette entreprise, sur l'état d'avancement de cette dernière.

Comme on sait, l'édition comporte en total 150,000 exemplaires, dont 50,000 en allemand, 40,000 en français et 60,000 en anglais. C'est un fait rare, peut-être unique dans les annales de la publicité-reclame, qu'un ouvrage tiré à un chiffre pareil d'exemplaires; que le cas se soit présenté pour certains opuscules, brochures, etc., c'est possible, mais ici il s'agit d'un véritable livre de 180 pages, richement relié et doré sur tranche, d'une exécution typographique ne laissant rien à désirer au point de vue de la bienfaisance et de l'originalité, et dont le contenu contribuera puissamment à prévenir les contestations et malentendus entre voyageur et hôtelier, à dissiper bien des préjugés existant à l'égard des hôtels suisses, à supprimer les „surprises“, source fréquente de fâcheuses discussions, à servir de bouclier contre les traits envenimés d'une certaine presse étrangère enfin et surtout à endiguer, sinon à barrer complètement, le torrent bourbeux de la réclame de mauvais aloi sur le sol suisse. Cette nécessité impérieuse et les instances répétées du public voyageur quant à la publication du prix des articles courants d'un hôtel, constituent les origines de ce volume. En ce qui concerne le texte même, nous citerons en première ligne: „A propos de Voyages. Quelques mots sur certaines questions d'actualité.“ (20 pages d'impression) dues à la plume de Mr. Guyer-Freuler de Zurich; ce sont des considérations objectives et impartiales sur certaines questions de principe, telles que: prix des chambres, minima et maxima; majoration du prix des chambres, lorsque le voyageur prend ses repas hors de l'hôtel; commande de chambres; arrivée de grand matin; départ, avis préalable en temps utile; table d'hôte; présence d'enfants à la table d'hôte; arrivée dans la nuit; responsabilité de l'hôtelier; dépôt d'objets de valeur; envois de valeur adressés au voyageur; paiement au moyen de chèques, lettres de change, coupons; protection de l'ameublement des chambres; voyageurs accompagnés d'animaux; maladie et décès à l'hôtel; instance en cas de contestation. A ce chapitre succède une liste soigneusement dressée de tous les hôtels, pensions et stations climatiques de la Suisse; ensuite les prix détaillés des articles courants que l'hôtel met à la disposition du voyageur, la situation, diverses données sur les installations intérieures, altitude, période d'exploitation, le tout accompagné d'une image fidèle de l'établissement, qui en dit plus au voyageur que beaucoup de mots. A la fin du livre se trouve enfin le tableau des adresses des bureaux et offices suisses de renseignements ainsi qu'une carte de la Suisse, représentant tout le réseau des chemins de fer avec les principales correspondances de l'étranger, et le nom de tous les centres du mouvement des touristes, villes, stations balnéaires et de montagne, les lacs et rivières, les routes postales et les passages alpins.

La diversité du contenu de ce volume, le tirage énorme, ne suffisent cependant pas à réaliser le but proposé, il faut pouvoir avant tout à la diffusion méthodique et rationnelle de l'ouvrage. Vouloir l'écouler à tout prix, serait un procédé absolument contraire au bon sens; par ce motif déjà, la Société a dès le début renoncé à le distribuer gratuitement, présumant à bon droit que la gratuité aurait pour conséquence immédiate un gaspillage excessif. Voici en quelques mots le système qui sera pratiqué pour la vente: le livre est édité par le Bureau central

officiel de la Société suisse des Hoteliers à Bâle, qui le cédera à raison de 20 cts. netto l'exemplaire, par quantités de 50 volumes, assorties dans les trois langues au gré du preneur; le prix du livre (50 cts.) est imprimé sur la couverture: il est certes très inférieur à la valeur intrinsèque et effective du volume, mais on ne l'a adopté précisément que pour éviter le gaspillage. Les frais d'expédition, à la charge du vendeur au détail, comportent au plus 5 cts. par exemplaire, de sorte qu'il lui reste pour sa peine 25 cts. de bénéfice. La vente au détail sera confiée tout d'abord aux bureaux officiels suisses de renseignements qui ont très obligeamment promis leur concours à cette entreprise dont ils reconnaissent pleinement l'utilité; ensuite nous avons engagé des négociations avec les propriétaires de librairies et de kiosques dans les gares suisses ainsi que dans les gares principales de l'étranger (France, Allemagne, Angleterre, Italie, Autriche, Belgique) qui desservent la circulation vers la Suisse; ces pourparlers sont en partie terminés. Nous nous sommes également adressés à l'Amérique afin que la vente du volume s'opère dans les gares principales de ce pays. L'exposition nationale de Genève favorisera grandement la vente en masse du livre, que nous organiserons sur place pour toute la durée de l'exposition.

Mais nous nous proposons en outre d'avoir recours aussi aux hôtels mêmes, en particulier à ceux qui figurent dans le volume avec leurs prix; nous attendons d'eux une propagande énergique, car plus vite l'édition sera épuisée, plus vite aussi se feront sentir les avantages de l'entreprise. En effet il s'agit de faire passer toute l'édition en mains du public voyageur avant la clôture de la saison 1896; une nouvelle édition fera face aux demandes de l'année prochaine. Il est certes de l'intérêt de tous les hôtels participants de pourvoir à la diffusion bien entendue du volume, d'autant qu'ils sont le mieux placés pour savoir à qui celui-ci peut et doit rendre des services; ainsi donc, nous croyons ne pas nous tromper en présumant que chaque hôtelier ayant signé le bulletin de souscription, tiendra à nous prêter son concours jusqu'au bout.

En conséquence, nous enverrons prochainement aux souscripteurs des circulaires concernant la commande du volume dont il s'agit, attendu qu'il importe que l'expédition s'opère d'une manière régulière et que la vente soit activée par les premiers intéressés.

Nehmt Euch ein Beispiel dran.

Ein Hotelier aus der Provinz Oesterreichs giebt dem Verein der reisenden Kaufleute seines Landes auf ihre Rabatt-Erpressungsversuche, mit denen die Bestrebungen gewisser deutscher Beamten-Vereine viel Aehnlichkeit haben, im „Stammgast“ folgende derbe, aber wohlverdiente Antwort:

„Sehr geehrte Redaktion!

„Gestatten Sie mir gütigst, durch Ihr in Kollegenkreisen stark verbreitetes Blatt im Interesse unseres ganzen Standes einen Weck- und Mahnruf ergehen zu lassen. Die Schankgewerbetreibenden Oesterreichs seufzen schon lange unter der Tyrannei des „Vereins der Reisenden Kaufleute“. In der letzten Zeit sind die Zustände geradezu unerhörte und unerträglich geworden. Die Herren reisenden Kaufleute geberden sich, als ob wir Hoteliers einzig und allein nur von ihnen leben würden und als ob sie die Ernährer und Erhalter des Wirtsstandes wären. In jeder Nummer ihres Organes werden versteckte Drohungen gegen jene Gastwirte erhoben, welche aus Corpsgeist und zur Wahrung der Standesehre der Pression des Vereines nicht nachgeben und die Annahme der sogenannten Kontrolcoupons verweigern.

„Es steckt eine bodenlose Ueberhebung darin, dass man uns Hoteliers und Gastwirte zwingt, den Mitgliedern des Vereines der Reisenden Kaufleute, die ja ohnehin in der Regel nur dort einkehren und dort speisen, wo sie Vorzugspreise geniessen, von diesen Vorzugspreisen noch 5 oder 10 Prozent zu Gunsten ihrer Wohlfahrts-einrichtungen, die uns doch nichts kümmern, nachzulassen. Traurig genug, dass es unter den Hoteliers und Gastwirten Leute giebt, welche, nur um ein Geschäft zu machen, pflichtvergessen genug sind, sich alles Mögliche gefallen zu lassen. Wie kommen wir dazu, für die Wohlfahrts-einrichtungen der reisenden Kaufleute die Geldmittel herzugeben? In meinem Hotel stieg neulich ein Mitglied dieses Vereines ab und blieb im Ganzen 3 Nächte. Aus alter Bekanntschaft berechnete ich das Zimmer, inklusive Service, mit nur 1 fl. Er speiste auch in meinem Restaurant. Nicht etwa aus Freundschaft für mich, sondern weil er es bei mir am besten und billigsten fand. Seine Ausgabe für Frühstück, Mittagmahl und Nachtmahl inklusive Bier und Wein betrug etwas über 2 fl. per Tag, welchen Betrag er aufschreiben liess, weil er, wie er sagte, alles auf einmal zahlen werde. Als es zum Zahlen kam, wollte er von der gesamten Rechnung, die etwas über 10 Gulden betrug, 10 Prozent abziehen und mir für diesen Betrag seine „Kontrolcoupons“ aufzwingen. Ich wehrte mich aber energisch dagegen und bedeutete ihm, dass ich ausser Stande sei, diese Art von Bezahlung zu acceptieren. — „Dann werden wir Ihr Hotel boykottieren!“ sagte er.

„Ich lasse mir nichts erpressen,“ entgegnete ich. „Sie haben bei mir Vorzugspreise und da sollte es Ihnen schon Ehre, Recht und Billigkeit verbieten, mich noch ausserdem zu schröpfen, und mir Leistungen aufzuerlegen, für die ich nach keiner Richtung hin herangezogen werden darf.“

„Diese 10 Prozent fliessen nicht in meinen Sack,“ meinte er, „die kommen unseren Wohlfahrts-einrichtungen zugute.“

„Das weiss ich,“ war meine Antwort, „Allein, wie komme ich dazu, für Ihre Wohlfahrts-einrichtungen das Geld herzugeben? Sorgen Sie etwa für unsere Wohlfahrts-einrichtungen? Verlange ich etwa vom Fleischhauer, dessen beste Kundschaft im Orte ich bin, oder vom Bäcker, oder vom Brauer, dass er mir vom Konsumbetrage 10 Prozent für meine Genossenschaftszwecke schenken soll? Alle diese Leute würden mich auslachen, wenn ich eine solche Forderung erheben würde und ich soll der Narr des Vereines der Reisenden Kaufleute sein? Wenn Sie nichts dagegen haben, dass ich die Gesamtrechnung um 10 Prozent höher stelle, dann lasse ich Ihnen mit Vergnügen 10 Prozent nach. Von dieser Rechnung aber kann ich Ihnen keinen Kreuzer nachlassen!“

„Der Herr „Reisende Kaufmann“ zahlte mir mein Geld und ging mit der Drohung ab, dass ich vom Vereine gemässregelt werde. Die 10 Prozent aus Eigenem zu tragen, fiel ihm nicht im Traume ein.

„Er wird Wort halten. Ich zweifle nicht daran, dass mein Hotel von diesen Herren nunmehr boykottiert werden wird, allein als Erpressungsobjekt mag ich doch nicht dienen.

„Das Gebahren dieses Vereines der Reisenden Kaufleute ist ein gesetzwidriges und sollte im Parlamente zur Sprache kommen. Mit welchem Recht werden diese Kontrolcoupons ausgegeben, die doch eine Art „Wertmarken“ bilden? Wer erhält denn unsere Witwen und Waisen? Werden sich Selcher, Brauer, Fleischhauer, Bäcker, kurz alle Personen, die unsere Lieferanten sind, zufrieden geben, wenn wir ihnen mit diesen „Wertmarken“ die Rechnungen bezahlen? Was würden denn diese Herren reisenden Kaufleute sagen, wenn ihnen ihre Chefs von jedem Monatsgehälte 10 Prozent für die Witwen und Waisen der Mitglieder des kaufmännischen Gremiums abziehen würden?

