

Zeitschrift: Schweizer Hotel-Revue = Revue suisse des hotels
Herausgeber: Schweizer Hotelier-Verein
Band: 7 (1898)
Heft: 41

Artikel: Streiflichter zur heurigen Saison
Autor: [s.n.]
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-523281>

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: 05.02.2025

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

Erscheint am Samstag

Paraissant 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.—

Vereins-Mitglieder erhalten das Blatt gratis.

Inserate:

20 Cts. per 1 spaltige Petitzeile oder deren Raum. Bei Wiederholungen entsprech. Rabatt. Vereins-Mitglieder bezahlen 10 Cts. netto per Petitzeile oder deren Raum.



Organ und Eigentum des Schweizer Hotelier-Vereins

7. Jahrgang | 7^{me} Année

Organe et Propriété de la Société suisse des Hoteliers

Abonnements:

Pour la Suisse: 12 mois Fr. 5.—, 6 mois " 3.—, 3 mois " 2.—

Pour l'Étranger: 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 paient 10 Cts. net par petite-ligne ou son espace.

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

Streiflichter zur heurigen Saison.

„Die diesjährige Saison zählt zu den besten; seit 20 Jahren hat man keinen solchen September mehr gehabt.“

„Die Saison 1898 kann, trotz ihrer Kürze, als eine gute taxiert werden.“

„Im ganzen wird wohl die Fremden-Saison 1898 zu den besten der letzten Jahre zählen.“

„Unter die guten Zeiten kann die heurige Saison gerechnet werden.“

„Während einigen Tagen mussten an vielen Orten sogar Gäste abgewiesen werden, hierin liegt wohl das beste Zeichen für eine gute Saison.“

So lauten die Auszüge einiger in letzter Zeit in der öffentlichen Presse und zum Teil auch in angehenden Fachblättern erschienenen Saisonberichte. In allen diesen Urteilen aber ist, soweit die Saison im allgemeinen verstanden, mehr oder weniger über das Ziel geschossen worden. Wir haben bis jetzt nur einen Saisonbericht zu Gesicht bekommen, der als überlegt und infolgedessen der Wirklichkeit am nächsten kommend, betrachtet werden kann, nämlich im „Bund.“ Jener Bericht bezieht sich zwar hauptsächlich auf die Saison in Graubünden, er hat aber den Vorteil, dass er für die ganze Schweiz gelten kann. Es heisst in demselben u. a.:

„Wir haben auch dieses Jahr die Erfahrung gemacht, dass für eine wirklich gute Saison die beiden ersten Monate, Juli und August, schön und einladend sein müssen. Was später kommt, es mag auch noch so gut sein, hat nicht mehr die gleiche Bedeutung und vermag nie einen schlechten Juli zu ersetzen. Und das ist das Charakteristische unserer heurigen Saison.“

Fassen wir die ganze Schweiz ins Auge und ziehen, unter Berücksichtigung aller Verhältnisse, das Facit der Saison 1898, so wird dasselbe „mittelmässig“ lauten müssen. Und warum? Weil eine gute Saison nicht allein durch einen vierwöchentlichen Fremdenandrang bedingt wird, besonders dann nicht, wenn dieser Andrang sich auf den Monat August konzentriert. Die Vor- und Nachsaison sind es, welche der Saison den Stempel schlecht, mittelmässig oder gut aufdrücken. Die gute Nachsaison dieses Jahres hätte die schlechte Vorsaison vollständig gedeckt und man hätte von einem guten Jahr sprechen können, wenn eben nur die Vorsaison, d. h. die Monate April, Mai und Juni ungünstig gewesen wären, die Lücke jedoch auszufüllen, welche der Monat Juli zurückgelassen, dazu genügt auch die längste und günstigste Nachsaison nicht. Und was der Ausfall eines Monats, der zur Hochsaison gezählt wird, bedeutet, das wissen nur Eingeweihte zu schätzen, der Laie aber setzt sich mit stoischem Gleichmüte darüber hinweg, er sieht den momentanen Andrang im August, macht vielleicht selbst das Unangenehme der Unterkunftsschwierigkeiten mit und zieht daraus seine Schlüsse, wenn auch grundfalsche. Für den Monat August buchen unsere Hoteliers ein volles Haus sozusagen zum Voraus; es gilt als selbstverständlich, dass während dieser Zeit, wir möchten sagen, mit Volldampf gearbeitet wird. Auf dieser Voraussetzung basieren auch die niedrigen Preise der Vor- und Nachsaison. Ein günstiger August berechtigt aber noch keineswegs zu Schlüssen auf eine gute Saison, wohl aber kann er, wenn gegen den 20. plötzlich schlechtes Wetter eintritt, der Saison ein sofortiges Ende bereiten und sie zu einer schlechten machen, wie dies voriges Jahr der Fall gewesen. Ebensovienig wie eine Schwalbe noch keinen Sommer macht, macht ein günstiger August noch keine gute Saison. Die Vitznau-Rigi-bahn z. B. beförderte im August d. J. 1302 Personen mehr als im gleichen Monat vorigen Jahres und dennoch stehen die Einnahmen, auf die

Saison berechnet, um 3944 Fr. hinter denjenigen der letztjährigen, schlechten Saison, zurück.

Was nun den gewaltigen Fremdenandrang anbetrifft, so weiss man in Hotelierskreisen nur zu gut, dass eine solche hohe Zahl von Reisenden vor 15 oder 20 Jahren sehr in Betracht gefallen wäre, heutzutage aber je länger je weniger. In nachstehendem erbringen wir den Beweis, dass bei Beurteilung einer Saison die Zahl der Reisenden ein sehr unsicherer Anhaltspunkt sein kann.

Wir haben diesen Sommer Gelegenheit gehabt, bei einer Wanderung durch die hochromantischen Gebirgshäler und Höhenzüge des Kantons Wallis, einen Blick hinter die Kulissen der dortigen Hotelindustrie zu werfen und ist es für uns bemühend, konstatieren zu müssen, dass wohl nirgends so sehr gefehlt wird in Bezug auf Preisschinderei, wie in einzelnen dieser Hochegebirgshäler. Auf 1000 Meter Höhe Pension zu 3 Fr. 50 Cts. und auf 2000 Meter Höhe solche zu 5 Fr. zu finden — nichts leichter wie das, und dabei sind Wagen oder auch nur Maultiere das einzige Beförderungsmittel für Proviant etc. Wer etwa glaubt, dass es sich hier jedenfalls nur um kleine, primitiv eingerichtete Geschäfte handeln könne, der irrt sich. Die Gäste sind deshalb nicht weniger anspruchsvoll und finden es ganz natürlich, dass ihnen um den Preis von 3.50, 4.— oder 5 Fr. Bequemlichkeiten geboten werden, die in der Ebene nur bei doppelt so hohem Preise erhältlich sind. Wenn ein Wirt den andern unterbietet, wer will es dem Gaste verzeihen, wenn er daraus seinen Nutzen zieht?*) Er gewöhnt sich schliesslich daran, auf seinen Erholungsreisen weniger auszugeben, als ihn das Leben zu Hause kosten würde. Der Hotelierverein des Rhonetals hat diesen Krebschaden schon längst eingesehen und nicht umsonst den Mitgliedern die Pflicht auferlegt, keine Pension unter 5 Fr., ohne Zimmer, zu verabfolgen. Ob diese Massregel durchführbar, ist allerdings eine andere Frage. Wir hatten uns für diesen Gedanken s. Z. sehr erwärmt, seit wir aber mit eigenen Augen gesehen und mit eigenen Ohren gehört, wie es in Bezug auf Pensionspreise gehalten wird, müssen wir die Möglichkeit der Durchführung eines Minimalpreises von Fr. 5.— bezweifeln. Derjenige, der sich und sein Geschäft achtet, wird versuchen, seiner übernommenen Verpflichtung nachzukommen, es wird ihm aber kaum zugemutet werden können, dass er mit verschränkten Armen zusehen soll, wie die Hotels seiner Umgebung sich füllen und sein Haus leer bleibt, nur deshalb, weil er sich um Beruf fuhr und rechnen gelernt hat, und es ihm deshalb widerstrebt, zu solcher Konkurrenz Hand zu bieten. Die Verhältnisse aber zwingen ihn dazu; er muss nachgeben oder er hat das Nachsehen. Fragt man einen jener Berufsstümper, welche Leute vom Fach in die verzweifelte Lage bringen, von ihren guten Grundrätzen abzuweichen, wie er denn eigentlich seinen Haushalt berechne, um zu solchen Schundpreisen arbeiten zu können,

dann erhält man ziemlich genauen Aufschluss. Die Antwort lautet: „Das Haus gehört mir, Milch und Gemüse haben wir selbst, im Hotelbetrieb helfen Frau, Tochter und Sohn mit und am Ende der Saison haben wir doch immerhin so viel erübrigt, dass wir den Winter über bescheiden davon leben können. Hiegegen etwas einzuwenden, wäre vergebene Liebesmüh; denn gegen die Dummeit kämpfen selbst die Götter vergebens. Es dauert dann einige Zeit, vielleicht auch einige Jahre, dann ist der Faden abgewickelt, aber inzwischen haben sie anderen das Geschäft verdorben und den Gast damit. Kennt man diese Tatsachen, dann muss es einem auch nicht auffallen, wenn unsern ersten Rang Hotels manchmal Offerten gemacht werden, die mehr als lächerlich sind, so z. B. einem der ersten Hotels in Montreux, welchem für 1 Bett samt Pension für 4 Personen 19 Fr. per Tag offeriert wurde, nota bene für alle vier Personen zusammen. Wir haben vor uns eine Rechnung liegen von einem „Grand Hotel“ im Wallis, ausgestellt an zwei Engländer, Passanten, dieselbe lautet: 2 déjeuners 2 Fr., 2 logements 3 Fr., 2 lunches 3 Fr., total 10 Fr. Es liegt uns ferne, irgend Jemanden zu nahe treten zu wollen, im Gegenteil, diejenigen, welche unter diesem System zu leiden haben, werden uns Dank wissen, und einige davon haben uns sogar ersucht, die Sache zur Sprache zu bringen. Denkt man aber an dieses reizende, romanische Gebirgsland Wallis und an die Entwicklung, welche es in den letzten Jahren hinsichtlich des Fremdenverkehrs genommen, sowie an die glänzende Zukunft, der dieser Kanton, Dank dem Simplondurchbruch entgegengeht, so muss man zu der Ueberzeugung kommen, dass man es dort wahrlich nicht nötig hätte, sich gegenseitig das Geschäft zu verderben.

*) Ganz ähnlich treiben es die Kutscher. Unter denselben bestehen da und dort verschiedene Vereinigungen. Bei Ankunft am Bahnhof wird der Reisende dann sofort von den Agenten dieser Konkurrenzvereine umringt, der erste offeriert eine Fahrt, deren regulärer Preis, sagen wir, 40 Fr. per Person ist, für 30 Fr., der zweite für 20 Fr., der dritte sogar für 10 Fr. und der Fremde — lacht ins Fäustchen. Fragt der Reisende, durch die verschiedenenartigen Anpreisungen misstrauisch geworden, nach den Postkursen, so wird ihm die unverföhrene Antwort zu teil, die Post fährt nicht jeden Tag, und doch kursieren täglich Posten auf den in Frage kommenden Gebirgsfronten. Wie es in Bezug auf den Unterhalt der Kutscher und Führer in den Hotels steht, darüber wollen wir vorläufig schweigen, aber nicht unterlassen, auf das Vorgehen des Syndikats der Hoteliers in Chamonix, welches dieser Unsitte mit einem Schlag ein Ende bereitet hat, als nachahmenswertes Beispiel hinzuweisen.

Zur Ehre derjenigen, die sich selbst und den Beruf achten und diesem System fern stehen, sei es gesagt, dass die Stümper sich hauptsächlich aus Leuten rekrutieren, denen der Begriff Hotelier fremd ist, denen nicht nur der Berufsstolz, sondern auch jegliches Gefühl der Solidarität mangelt, und aus diesem Grunde ist ihnen mit Massregeln nicht beizukommen. Wir haben in unsern allgemeinen Saisonberichten absichtlich einen kleinen Abstecher gemacht und sind etwas lokal geworden, damit soll aber nicht gesagt sein, dass nicht an anderen Orten in ähnlicher Weise gesündigt wird, nur konnten wir hier mit Ueberzeugung berichten und lag der eigentliche Zweck dieser lokalen Berichterstattung hauptsächlich darin, nachzuweisen, dass die Menge der Fremden nicht mehr so sehr in Betracht kommt, wenn es sich darum handelt, festzustellen, ob eine Saison schlecht, mittelmässig oder gut war. Auch dem bescheidensten Hotelier werden schliesslich zwei Gäste zu je 5 Fr. Pension lieber sein, als 3 zu je 3 Fr. 50. Was es zu einer guten Saison braucht, hat das Jahr 1895 gezeigt. In jenem Jahre waren im Mai und Juni die Hälfte der Tage schön, im Juli und August zwei Drittel, im September fünf Sechstel und im Oktober wieder die Hälfte, somit 110 schöne Saisontage gegenüber 60 in diesem Jahre.

Einzelne Gegenden, einzelne Gebirgspunkte mögen von einer guten Saison sprechen können, der Allgemeinheit gegenüber aber bleiben wir bei unserem Facit: Saison 1898: Mittelmässig.

A propos de rupture de contrat.

Premier cas. Une place est offerte au sommelier K. K... à la suite d'une annonce, venue de Genève. Il répond comme suit: „Bains de Kissingen, le 3 septembre 1898. J'ai reçu votre honoreur du 30 août, par laquelle vous m'offrez une place dans votre hôtel réputé. Vos

conditions me conviennent; veuillez fixer le jour de mon entrée.“

Dans une deuxième lettre, datée du 13 septembre, le sommelier prie son futur patron de différer au 25 septembre la date de son entrée, sur le désir exprès de son chef actuel, car il y a encore du monde dans la maison et, comme il est l'unique sommelier, il ne pourra pas partir avant le 25 septembre. Son entrée est renvoyée à la date qu'il désire.

Le 24 septembre, soit la veille de l'entrée convenue, l'hôtelier de Genève reçoit un télégramme conçu en ces termes: „Arriverai sûrement le 2 octobre“. Au 2 octobre arrive, au lieu du sommelier, la missive que voici: „Munich, le 1er octobre. Je vous informe, à mon grand regret, que j'ai sollicité de l'autorité militaire la permission de me rendre en Suisse pour une année, mais qu'elle n'a été accordée seulement jusqu'au 1er février. La place chez vous étant à l'année, il ne vous sera pas agréable que j'y entre pour quatre mois; je me suis donc résolu à rester en Allemagne. En vous adressant mes meilleurs remerciements de votre offre, etc.“

Second cas. Une place est offerte pour Montreux au portier H. M..... Il accepte en ces termes: „Engelberg, le 10 juillet 1898. En réponse à votre honoreur du 5 courant, je vous informe que je suis d'accord avec vos conditions. En ce qui concerne mon entrée, je crois pouvoir vous la promettre sûrement pour le 15 septembre.“

Le 11 septembre, quatre jours avant la date convenue, l'hôtelier reçoit cette lettre: „A mon vif regret, je dois vous faire savoir qu'il m'est absolument impossible d'entrer à votre service. Des circonstances imprévues me forcent à rentrer à la maison cet hiver. Je vous prie de bien vouloir me renvoyer mes certificats originaux et j'espère que vous ne serez pas fâché de cette déconvenue, car vous aurez encore le temps de trouver un autre portier.“

Par conséquent, dans le premier cas, deux ajournements et, finalement, aucun résultat. Dans le second, après deux mois, peu de jours avant l'entrée en place, un manque de parole sous un faux prétexte. Car il a été établi que H. M. cherchait à se placer ailleurs après avoir dédit.

Schadenersatzklage gegen einen Hotelbesitzer im Streitwert von 54,000-56,000 Mk.!

Einem Riesenprozess, den ein Geschäftsreisender gegen einen Gastgeber angestrengt und der, nachdem bereits vier Instanzen (!) ein Urteil gefällt haben, die Gerichte immer noch beschäftigt, liegt folgender Thatbestand zu Grunde. Ein Kaufmann aus Würtemberg stieg im Mai 1896 nach einer Geschäftsreise von Paris nach Berlin in einem der grössten Berliner Hotels ab. Als er an einem Nachmittage von einem Ausgange ins Hotel zurückkehrte und elends seinem Zimmer zuschritt, trat er, eben um eine Korridordecke biegend, auf ein Stück mit Kleister bestrichenes Linoleum, das zur Reparatur des Bodenbelags bestimmt war, glitt aus, schlug hin und brach sich den Arm. Er musste hierauf nach ärztlichem Rat noch einige Zeit gegen seine Absicht im Hotel bleiben, weigerte sich aber erklärlicher Weise, seine Zeche zu bezahlen, und wurde von der Hotelleitung, die jedes eigene Verschulden an dem Unfall bestritt und denselben lediglich der Hast und Unvorsichtigkeit des Gastes bzw. der Fahrlässigkeit des von ihr mit der Reparatur betrauten Handwerkers zuschrieb, beim Amtsgericht auf Zahlung seiner Hotelrechnung verklagt. Da der Verletzte, O., eine den Wert von 300 Mk. weitübersteigende Gegenklage erhob, so erklärte sich das Amtsgericht, laut Urteil