

**Zeitschrift:** Schweizer Hotel-Revue = Revue suisse des hotels  
**Herausgeber:** Schweizer Hotelier-Verein  
**Band:** 7 (1898)  
**Heft:** 46

**Artikel:** Ueber modernen Hotelbetrieb  
**Autor:** [s.n.]  
**DOI:** <https://doi.org/10.5169/seals-523337>

### **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  
Samstage

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 Petteizeile oder deren Raum. — Bei Wiederholungen entsprech. Rabatt. Vereins-Mitglieder bezahlen 10 Cts. netto per Petteizeile oder deren Raum.



**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 10 Cts. net par petite-ligne ou son espace.

Organ und Eigentum des Schweizer Hotelier-Vereins

7. Jahrgang | 7<sup>me</sup> Année

Organe et Propriété de la Société suisse des Hoteliers

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

**A propos des Bureaux de placement.**

Un de nos sociétaires à Davos se plaint des prétentions illégitimes d'un placeur établi à Lucerne. Voici le cas dans ses grands traits: L'hôtelier en question avait chargé le placeur de Lucerne de lui procurer une sommière; l'affaire n'aboutit pas, le poste ayant été repouvé d'autre part, mais l'hôtelier reçoit par contre du placeur une facture de 7 francs pour frais d'insertion. „Suis-je tenu ou non de payer cette somme?“ Telle est la question que nous pose l'hôtelier et comme il s'agit d'un cas intéressant la profession en général, nous croyons bien faire en lui réservant une place dans nos colonnes.

Au premier abord la solution semble fort simple: Si l'hôtelier, dans le cas où il n'y eût pas eu de sommière immédiatement disponible et remplissant les conditions voulues, a donné l'ordre d'en rechercher une par la voie de la publicité, il doit évidemment payer les frais de celle-ci; mais si le placeur a fait cette publicité de sa propre initiative, il va de soi également qu'il doit en supporter les frais, si l'hôtelier ne les assume de son plein gré. Cette déduction paraît logique, elle ne l'est nullement. En effet, il existe depuis peu à Lucerne une ordonnance de police prescrivant (§ 12) que les concessionnaires de bureaux de placement sont autorisés à percevoir une finance d'inscription pour chaque demande de personnel émanant d'un hôtelier et (§ 16) de se faire rembourser les frais de publicité fait spécialement dans ce but.

Si le placeur avait pu, grâce à l'annonce, repouvé la place dont il s'agit, il est probable que la facture de 7 francs serait demeurée incontestée, en dépit de la conviction de l'hôtelier que dans ce cas aussi le placeur n'a pas le droit de réclamer cette somme puisqu'il n'avait reçu aucun ordre d'insertion. Comment donc résoudre la question en tenant compte de la nouvelle ordonnance qui stipule que les frais de publicité spéciale doivent être remboursés? La solution réside dans le mot „spéciale“.

En l'espèce, l'annonce est spéciale si elle contient des détails sur la place vacante de sommière, tels que la situation de la localité, le rang de l'hôtel, les aptitudes requises pour les fonctions de sommière, etc. De par la loi lucernoise, l'hôtelier doit ainsi prendre ces frais à sa charge. Nous estimons cependant que sous ce rapport également il y a une limite, car il n'est pas possible que le législateur ait voulu laisser au placeur pleine liberté en matière de publication de places vacantes et imposer purement et simplement à l'hôtelier tous les frais en dérivant. En sa qualité de partie payante, ce dernier a certes bien le droit de dire aussi son mot et d'être préalablement avisé par le placeur, sinon ce dernier pourrait en prendre à son aise, c'est-à-dire se procurer aux frais d'autrui un personnel qu'il répartirait dans des places autres que celle faisant l'objet de l'insertion.

Il en va tout autrement lorsque le placeur a reçu l'ordre de se procurer du personnel et, faute de postulants convenables, insère une annonce de teneur générale et conçue par ex. en ces termes: „Nous cherchons des sommières, entrée immédiates“. Au sens de l'ordonnance, une annonce de ce genre ne saurait être qualifiée de spéciale, l'hôtelier n'a donc pas à la payer, autrement le placeur ne serait que trop vite exposé à la tentation de se faire rembourser la même annonce par Pierre d'abord, ensuite par Paul, et peut-être encore par d'autres personnes. On ne peut absolument pas admettre que le législateur ait eu l'intention de consacrer une semblable liberté au commerce, de là la clause que seules les annonces spéciales, c'est-à-dire se rapportant au cas particulier, doivent être remboursées.

A notre correspondant de Davos comme à tous ceux qui se trouveraient dans le même cas, nous ne pouvons que leur donner un conseil, savoir d'exiger chaque fois du placeur une pièce justificative de l'annonce, d'examiner ensuite soigneusement cette dernière, de refuser tout paiement si l'insertion est conçue en termes généraux, mais si la teneur en est spéciale, c'est-à-dire se rapportant exclusivement au cas particulier, d'en acquiescer les frais, sans toutefois se laisser surprendre. Il y a des bornes à tout.

**Zum Kapitel: „Vertragsbruch“.**

Der Portier E. S. .... telegraphierte am 8. November nach Locarno: „Nehme Stelle an, werde am 14. ds. eintreten“.

Am Tage des Eintritts erhält der betr. Hotelier ein Schreiben, worin E. S. mitteilt, dass er „Familienverhältnisse halber“ die Stelle nicht antreten könne. Derartige „Familienverhältnisse“ kennt man.

Das „Freundenblatt von Montreux“, welches die in No. 40 gemeldeten Vertragsbrüche reproduziert, bemerkt dazu: „Es ist unbestreitbar, dass in solchen Fällen der Arbeitgeber ein Recht auf Entschädigung hätte, aber: „Wo nichts ist, hat der Kaiser sein Recht verloren.“ Es dürfte sich fragen, ob nicht durch systematische Einführung eines Handgeldes, welches der Angestellte bei Vertragsabschluss zu bezahlen hätte und im Falle leichtsinnigen Vertragsbruchs verlieren würde, dem Uebelstande einigermaßen gesteuert werden könnte. Kommt der Vertragsbruch von Seite des Hoteliers, dann weiss der Angestellte ihn zu finden, im umgekehrten Falle aber, bleibt dem Geschädigten das Nachsehen.“

Wenn auch diese Anregung der Ueberlegung wert erscheint, so will uns doch dünken, dass der Betrag des Handgeldes zu hoch bemessen werden müsste, um Erfolg zu haben, denn in der Regel besteht der Grund eines Vertragsbruchs darin, dass der Angestellte inzwischen eine sogleich bessere Stelle gefunden und da spielt für ihn der Verlust von vielleicht 20 Fr., sagen wir sogar 50 Fr., keine ernsthafte Rolle, und dem geschädigten Hotelier hilft diese Summe nicht über die momentan geschaffene Verlegenheit hinweg.

Veröffentlichung aller derartigen Fälle, und zwar mit voller Namensnennung des Fehlbaren, dürfte das wirksamste Mittel sein und bleiben.

**Ueber modernen Hotelbetrieb.**

Wir glauben in der nachstehenden kurzen Studie, deren Elemente wir dem sehr empfehlenswerten „Handbuch des Hotelbetriebes“ von Max Hegebarth, dessen 2. Auflage im Verlage von Hartleben in Wien erschienen ist, entnehmen, das Interesse unserer Leser zu erregen.

„Wie himmelweit verschieden sind nicht die wirklich guten Hotels der deutschen Hauptstädte am Ende der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts von den Musterhotels der Schweiz und überhaupt Europas am Ende des Jahrhunderts. Der heutige Hotelbetrieb stellt so vielseitige Anforderungen an alle diejenigen, die sich den verschiedenen Branchen der Hotelindustrie widmen, dass das Eintreten als Lehrling in irgend ein Hotel nicht mehr genügt, wenn man auf der mühsamen Stufenleiter dieser schwierigen Industrie rasch und mit Erfolg emporzuklimmen will.

Die übrigen Industrien haben es mit Stoffen zu thun, die Hotelindustrie hat aber Menschen zu behandeln, und in ihrer richtigen Behandlung liegt das Geheimnis des Erfolges.

Das Personal des Hotels der Neuzeit gleicht dem Räderwerk einer so zusammengesetzten Maschinerie, dass die geringste Störung im regelmäßigen Gange sie wohl nicht zum Stocken bringen, wohl aber so unangenehme Reibungen erzeugen kann, dass diejenigen, welche sie mit Vergnügen benutzen möchten, in verdrüsslicher Laune abgestossen werden.

Das darf nicht vorkommen. Darum hat man in der Schweiz, wo die Hotelindustrie ihre schönsten Produkte der internationalen Fremdenwelt offeriert, schon längst eine Hotelschule errichtet, die in Ouchy unter der tüchtigen Leitung des Herrn Tschumi, dem Direktor des Hotel Beau-Rivage, einer anerkannten Autorität auf dem Gebiete des Hotelwesens, sich grosser Anerkennung erfreut und vortreffliche Resultate erzielt hat.

So stellte sich in Europa die kleine Schweiz an die Spitze der Industrie, übernahm gewissermassen deren Führung, andere Länder folgten aber bald den gemeinsamen Wegen, so in neuester Zeit auch Schweden und Norwegen. Heutzutage genügt es nicht mehr ein grosses Haus zu bauen, es mehr oder weniger elegant und bequem einzurichten und eine gute Küche zu führen, heute verlangt man mehr von einem modernen Hotel. Es soll dem Gaste das eigene Heim ersetzen, damit er sich bei längerem Aufenthalt behaglich darin fühle, es soll neben einem Passanten-Hotel auch Familien-Hotel sein.

Personen, welche aus irgend einem Grunde ihr ständiges Heim verlassen und nun im Hotel ihr ständiges Heim suchen, je nach ihren Ansprüchen, Sitten und Gewohnheiten Ersatz ihres eigenen Heims suchen, muss das moderne Hotel vollständig zu befriedigen verstehen. Da solche Personen aber allen Nationen anzugehören pflegen, muss das internationale Hotel, wie es zuerst in der Schweiz sich repräsentierte, auch durch Einrichtung und Betrieb den Ansprüchen der feinen Gesellschaft aller Klassen und Nationalitäten gerecht werden.

Das Musterhotel der Schweiz beruht demnach auf den Grundsätzen einer in grossem Umfange geschäftsmässig betriebenen Haushaltung, welche sich mit der Aufnahme, Bewirtung und Verpflegung fremder Gäste befasst und dafür eine auf kaufmännisch-hotelwirtschaftlicher Berechnung beruhende Entschädigung verlangt.

Wenn ein neues Hotel gebaut wird, muss dessen Eigentümer oder zukünftiger Direktor den grössten Einfluss auf die dem Hotelbetrieb günstige Anlage haben, ohne sich durch architektonische Rücksichten zu sehr vom eigentlichen Zweck des Gebäudes abwendig machen zu lassen.

Seine hier einschlagenden Kenntnisse und Erfahrungen betreffen die zweckmässigste Anlage der Verbindungsräume (das Haupt-Entrée, das Vestibül, die Treppen), der Gesellschaftsräume (Salon, Damensalon, Rauchzimmer, Billardzimmer, Lesezimmer, Musikzimmer), der Speiseraum (Speisesaal, Restaurant und Frühstücksköchen), der Logierzimmer (Salons und Schlafzimmer) und der verschiedenen Wirtschaftsräume, bei denen die Küchenanlage und die Wäscherei die Hauptrollen spielen.

Ausserdem muss er genaue Kenntnis der Hauptgrundsätze der Gastronomie haben und sie in richtiger, nicht zu sparsamer, aber auch nicht zu verschwenderischer Weise anzuwenden verstehen. Nach beiden Richtungen hin, in ersterer zum Schaden, in letzterer zum Vorteil der Gäste, wird oft nicht das richtige Mass gehalten, um den Hotelbetrieb zu einem für Gäste und Gewinn- und Verlustkonto zufriedenstellenden zu gestalten.

Der Direktor muss den Chef derartig beaufsichtigen, dass dieser das richtige Mass hält und in den ihm gezogenen Grenzen Ausgezeichnetes leistet, und um das zu können, muss er die gastronomischen Leistungen selbst beurteilen können, um seine Küche stets auf der heute geforderten Höhe zu halten.

Nicht minder wichtig für den Hotelbetrieb ist der Keller. Der Hotelier soll absolut Getränkekunde besitzen. Wenn eine feine Zunge auch nicht jedermann gegeben ist, so lasse er doch sich genügend instruieren über die Einteilung der Weine nach ihren Eigenschaften, nach ihrem Geschmack und Geruch, nach ihren Hauptbestandteilen und nach ihrer Güte, und nach den gemachten Erfahrungen wird ein intelligenter Hotelier ebenfalls seinen Kellermeister so dirigieren können, um seinem Keller den ihm so nötigen Ruf zu verschaffen.“

**Ueber den Appetit.**

Die Bewegung, die Arbeits- und Lebens-tätigkeit verursachen einen fortwährenden Substanzverlust im lebenden Körper. Der menschliche Organismus, diese höchst komplizierte Maschine, würde daher bald ausser Tätigkeit geraten, wenn nicht die Vorsehung einen Organismus darin angebracht hätte, der ihm den Augenblick zeigt, wo seine Kräfte nicht mehr mit seinem Bedürfnissen im Gleichgewicht sind.

Dieser Organismus, diese Empfindungstätigkeit ist der Appetit, man bezeichnet mit diesem Worte die erste Regung des Bedürfnisses nach Nahrung. Der Appetit kündigt sich durch einige Schwäche im Magen und ein leichtes Gefühl von Mattigkeit an. Tritt dieser Zustand ein bei einem Menschen, der nur wenig Hoffnung hat, denselben alsbald überstehen zu können, da sich ihm keine Aussicht bietet, dem Magen, selbst nicht das Geringwertigste, zur Stillung des Hungergefühls zu bieten, so treten zunächst lästige Erscheinungen auf, wie: grössere Ansammlung von Speichel im Munde, Knurren im Magen, Uebelkeit und Ohnmachtsanfälle. Doch einen gewissen Reiz entbehrt dieser Zustand nicht bei Personen, die die Gewissheit haben, binnen kürzester Frist ein vortreffliches Mahl zu halten. Das Gedächtnis erinnert sich an Dinge, die den Geschmack gekitzelt haben, die Einbildungskraft glaubt sie zu sehen; man befindet sich in einem traumähnlichen Zustande. Der ganze Ernährungsapparat gerät in Bewegung, der Magen wird empfindlich, die Magensäfte steigen ihre Tätigkeit und alle Verdauungsorgane stehen unter Waffen, wie Soldaten, des Befehls zum Einhalten gewärtig. Nur noch wenige Minuten und man spürt krampfartige Regungen, man gähnt, man leidet — man hat Hunger. Alle Abstufungen dieser mannigfachen Zustände kann man in einem Speisesaale beobachten, wo das Essen auf sich warten lässt.

Sie liegen demnach in der Natur des Menschen, dass auch die ausgesuchteste Höflichkeit die Symptome derselben nicht zu verbergen vermag, woraus der oberste abzuleiten ist: Von allen Eigenschaften eines Kochs ist die Pünktlichkeit die Unerlässlichste.

Uebergeht man den Appetit, so scheint es, als ob all die ebenso vorzüglich hergestellten Speisen nicht ebenso gut schmeckten, die Kinnbacken lassen jene gleichzeitige Bewegung vermissen, welche eine regelmässige Tätigkeit anzeigt, und die Einnahme einer grösseren Mahlzeit kann Unpässlichkeit hervorbringen.

Das in solchen Fällen angezeigte Verfahren besteht darin, dass man nicht unmittelbar nach dem Wegfall des Hindernisses zu essen beginnt, sondern zuvor ein Glas Zuckerwasser oder eine Tasse Fleischbrühe trinkt, um den Magen zu beruhigen und dann noch 10 oder 15 Minuten wartet, damit das Organ nicht durch das Gewicht der Speisen, die man ihm aufbürdet, überlastet wird. Weit gefährlicher ist es daher auch, einem leeren Magen verhältnismässig grössere Mengen Spirituosen zuzuführen. Das sogenannte Uebergehen des Appetits beruht darauf, dass die Magengewände nur in periodisch