

Radfahrer und Hotelpreise

Autor(en): **[s.n.]**

Objektyp: **Article**

Zeitschrift: **Schweizer Hotel-Revue = Revue suisse des hotels**

Band (Jahr): **8 (1899)**

Heft 7

PDF erstellt am: **21.07.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-521829>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.

Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.

Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

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.—Vereins-Mitglieder
erhalten das Blatt
gratis.

Inserate:

20 Cts. per 1 spalt-
ige Pettzeile oder
deren Raum. — Bei
Wiederholungen
entsprech. Rabatt.Vereins-Mitglieder
bezahlen 10 Cts.
netto per Pettzeile
oder deren
Raum.

Organ und Eigentum des

Schweizer Hotelier-Vereins

8. Jahrgang

8^{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'Etranger:

12 mois Fr. 7.50
6 mois „ 4.50
3 mois „ 3.—Les Sociétaires
reçoivent l'organe
gratuitement.

Annonces:

20 Cts. pour la pe-
tite - 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.

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

An die Tit. Mitglieder.

Die Versendung der Stimmkarten für
die

Wahl der Mitglieder des Verwaltungsrates

findet am 20. ds. statt und werden die Tit.
Mitglieder hiermit eingeladen, sich recht zahl-
reich an den Wahlen zu beteiligen und die
Stimmkarten bis

spätestens Ende Februar

an das Centralbureau Basel zurückzu-
senden.Wer die Stimmkarte allfällig nicht er-
halten sollte, ist gebeten, dieselbe beim
Centralbureau zu reklamieren.

Ouchy, den 18. Februar 1899.

Schweizer Hotelier-Verein,

Der Präsident:

J. Tschumi.

A NOS SOCIÉTAIRES.

L'envoi des bulletins de vote pour

l'élection des membres du Conseil d'administration

aura lieu le 20 c. Les sociétaires sont in-
vités à participer en grand nombre à ces
élections et à retourner les bulletins

au plus tard jusqu'à fin Février

à notre Bureau central à Bâle.

Ceux, à qui le bulletin de vote ne par-
viendrait pas, sont priés de le réclamer
auprès de notre Bureau central.

Ouchy, le 18 Février 1899.

Société suisse des Hoteliers,

Le président:

J. Tschumi.

Wahlvorschlag.

Für die Erneuerungswahl des Verwal-
tungsrates des Schweizer Hotelier-Vereins,
Sektion Zürich, wird vorgeschlagen:

Herr J. Boller, Sohn, Hotel Victoria, Zürich.

„ F. Berner, Ehrenmitglied, Luzern.

„ F. Wegenstein, Ehrenmitglied, Neuhausen.

Vergesst nicht, Eure Wahlkarten auszufüllen
und nach Basel zu senden.

Ein Mitglied der Sektion Zürich.

Wahlvorschlag.

Für den verstorbenen Herrn W. J. Holsboer
schlagen wir als Mitglied des Verwaltungsrates
der Sektion Graubünden vor:Herr F. Gelbke-Stahel, Hotel Schweizerhof in
Davos-Platz, sowie:„ Alphons Badrutt, Hotel Engadinerkurm in
St. Moritz, und

„ L. Gredig, Hotel Kronenhof in Pontresina.

Die Mitglieder der Sektion Graubünden
werden eingeladen, oben genannten drei Herren
ihre Stimme zu geben.

Mehrere Mitglieder.

Wahlvorschlag.

Zu Mitgliedern des Verwaltungsrates der
Sektion Berner Oberland wird an Stelle des
verstorbenen Herrn G. Wieland vorgeschlagen:

Herr J. Huber, Hotel Krone in Solothurn.

Ferner die Bisherigen:

Herr A. Waely, Magglingen, und

„ Ed. Ruchti, Interlaken.

Einer im Namen Mehrerer.

PROPOSITION

pour l'élection de trois membres du Conseil
d'administration Section Valais:

M. J. de Grisogono, Hôtel Grisocono à St-Maurice.

„ Alexandre Seiler, Hôtel Mont-Cervin à Zermatt.

„ E. Cathrein, Hôtel Jungfrau, Eggishorn.

Un sociétaire.

Radfahrer und Hotelpreise.

Es ist nun genau ein Jahr her, dass wir
uns durch das damalige Vorgehen des „Schweiz.
Velozipedistenbundes“ in Bern, welcher mit allen
ihm zu Gebote stehenden Mitteln eine Herabsetzung
der Hotelpreise für seine Mitglieder zu er-
zwingen suchte, veranlasst sahen, die Situation
zwischen Velozipedit und Hotelier etwas abzu-
klären. Die Erfahrungen, welche benannter
Verein seither gemacht, haben unsern damaligen
Ausführungen Recht gegeben; denn in seiner
letzten Generalversammlung beschloss der Velo-
zipedistenbund, künftighin auf Preisreduktion zu
verzichten und zwar aus Gründen logischer
Natur. Inzwischen hatte dann der Veloklub
Weinfelden, mit seinen ganzen dreissig Mit-
gliedern, gefunden, er sei nun zu einer Macht
herangewachsen, welche ihm das Recht gebe,
ebenfalls auf die Hotelpreise zu drücken; Fr. 1.50
sei übrig genug bezahlt für ein Zimmer. Auch
gegen diese Zumutung machten wir in unserem
Blatte Front, nicht des geringen Preises wegen,
da derselbe ja für Hotels dritten Ranges immer
noch ein annehmbarer ist, sondern weil der
betr. Klub den Mut hatte, sich mit seiner Offerte
hauptsächlich an Hotels ersten und besseren
Hotels zweiten Ranges zu wenden. Für diesen
Protest wurden wir in einer Korrespondenz
von Weinfelden, welche im „Gastwirt“ freund-
liche Aufnahme fand, mit Sottisen überhäuft.
Nichtsdessenweniger aber bleibt die Tatsache
bestehen, dass das Ansuchen des Veloklub
Weinfelden gegenüber den bessern Hotels ein un-
verschämtes und für dieselben geradezu beleidigen-
des war. Mehr als zweihundert Hotels, worunter
hauptsächlich bessere, seien auf die Offerte ein-
gegangen, hiess es in dem betr. „Gastwirt“-
Artikel. Wer's nicht glaubt, wird der Wahr-
heit am nächsten kommen.

Gegenwärtig wird nun dieselbe Frage im
Schoos des „Touring-Club Suisse“, einem Ver-
ein, der seinen Sitz in Genf hat und 5—6000
Mitglieder zählt, ventilert. Auch hier macht
sich eine Strömung geltend gegen das Verlangen
einer Preisreduktion auf Zimmer und Mahl-
zeiten. Freilich hat sich diese Strömung noch
nicht auf die Mehrzahl der Mitglieder verbreitet
und scheint an der Generalversammlung dieses
Klubs, welche am 25. ds. in Genf stattfindet,
dieselbe Opposition geltend machen zu wollen.
Ob unsere bisherigen Ausführungen über
diese Materie etwas dazu beigetragen haben,
dass der Schweiz. Velozipedistenbund seinen letz-
jährigen Beschluss aufgehoben und dass im Touring-
Club nun derselbe Gedanke in Fluss kommt,
bleibe dahingestellt, immerhin ist es erfreulich,
dass zwei Delegierte des „Touring-Club Suisse“

sich an uns gewendet, um Motive zu sammeln,
welche zu Gunsten der Aufhebung der Rabatt-
forderung ins Feld geführt werden können.

Vor uns liegt ein Vertrag des Touring-
Club, wie er mit den Hotels abgeschlossen
word; die darin offerierten Preise sind
nicht gedruckt und ist daraus zu schliessen,
dass dieselben nicht einheitlich sind, son-
dern sich nach dem Range des Hotels, d. h.
nach dem Gebotenen richten. Grundsätzlich
wollen wir auch auf die Einzelheiten dieses Ver-
trages nicht eintreten, obwohl derselbe in ver-
schiedenen Beziehungen nichts weniger als ein-
wandfrei genannt werden kann, sondern wir
wollen uns damit begnügen, die Frage vom
allgemeinen und prinzipiellen Standpunkte aus
klarzulegen.

Hat sich schon einmal ein für Rabattbe-
gehren begeisterter und einem Verein angehö-
render Radfahrer Rechenschaft darüber abge-
legt, was er an Stelle des Hoteliers thun würde,
wenn folgendes Begehren an ihn gelange:
1. Einrichtung eines jede Sicherheit bietenden
Veloraumes; 2. Einrichtung einer Dunkelkammer;
3. Anschaffung von Reparatur- Utensilien;
4. Anschaffung eines Schildes des oder der
betr. Vereine; 5. Anschaffung einer Touren-
karte; 6. Aufgabe einer Annonce in das Touren-
blichlein des oder der betr. Vereine; 7. Anmel-
dung in einen oder mehrere Vereine als Mit-
glied und — als hohnsprechende Kompensation:
Gewährung der sogen. Geschäftsreisendenpreise
und, damit wenigstens das Maass der Zumun-
tungen ganz voll wird, von diesen Vorzugs-
preisen noch einen Rabatt von 10%. Wer sich
dies alles ernstlich überlegt und von der De-
visse „Leben und leben lassen“ nicht nur das
erstere gelten lassen will, der muss finden, dass
es sich hier nicht mehr um blosses Zumutungen
handelt, sondern dass hierfür eine deutlichere Be-
zeichnung am Platze wäre. Sehen wir uns die
Sache noch etwas näher an: Abgesehen von dem
gratis zur Verfügung zu stellenden Veloraume
und Dunkelkammer, verursacht die Anschaffung
der Reparatur- Utensilien eine Ausgabe von 25
Fr. Wir haben uns zwar unterrichten lassen, dass
der reelle Wert derselben oft 7 oder 8 Fr. nicht
übersteigt. Der Schild des Vereins kostet 6 Fr. und
wird mit nur 1/2, Entschädigung wieder zurückge-
nommen. Die Tourenkarte 3 Fr. Eine Annonce
mindestens 20 Fr. die Mitgliedschaft 5 Fr.
Jahresbeitrag; somit schon das hübsche Süm-
men von über 50 Fr. baar ausgelegt, ehe und bevor
man nur einen der radelnden Klienten zu Ge-
sicht bekommen hat. Kommt aber endlich ein
solcher, dann wird nach den hygienischen Vor-
schriften für Radfahrer gelebt. Wein trinken
soll er nicht, oder nicht viel, dafür Milch, Li-
monade, Syrup; dagegen guten Appetit bringt
das Radeln. (Als Radfahrer kennen wir dies aus
eigener Erfahrung.) Lange verbleiben darf er auch
nicht, sonst geht das Verdienst, so und so viele
Hundert Kilometer in kürzester Frist zurückgelegt
zu haben, flöten. So gross das Verdienst, welchem
er nachjagt, so klein der Verdienst, welchen er
im Hotel zurücklässt. Die Masse macht es aus,
hört man sagen. Wieso? Wo vom Einzelnen
nichts hängen bleibt, da lässt auch die Masse
nichts zurück und regimentsweise rücken die
Radler in der Regel nicht aus. Die in den
Prospekten fettgedruckten Versprechen einer
regen Frequenz bleiben eben sehr oft nur
Versprechen.

Auch kaufmännisch, in welchem Sinne heu-
tutage die Hotels betrieben werden müssen,
ist es nicht korrekt gehandelt, wenn von zwei
Gästen, die gleichwertige Zimmer bewohnen,
dieselben Mahlzeiten und dieselben Bequemlich-
keiten geniessen, dem einen weniger abverlangt
wird als dem andern, bios weil der eine einem
Verein angehört, der andere aber nicht. Kommt
dem den vollen Preis Zahlenden diese verschiede-
nartige Behandlung zur Kenntnis, so muss er an-
nehmen, dass der Hotelier auch bei dem weniger
zahlenden Gäste auf seine Rechnung kommt und

die Schlussfolgerung ist, dass er sich überfordert
glaubt. Wer Schweizerpreise zahlt, hat wahr-
lich keine Ursache noch auf Prozente Anspruch
zu erheben, am allerwenigsten aber derjenige,
dem Geschäftsreisendenpreise verrechnet werden;
denn diese sind so wie so schon auf ein Mini-
mum heruntergedrückt.

Stellen wir überdies noch fest, dass, aus
Gründen der Etiquette, Hotels ersten Ranges
bei Radfahrern überhaupt nicht in Betracht
kommen können, dass man in diesen Hotels
aber eher noch in der Lage wäre, hinsicht-
lich der Preise ein Auge zudrücken zu
können, so erscheinen die Zumutungen der
Velovereine nur um so unbescheidener, weil
der Verkehr sich hauptsächlich in kleineren
Hotels abspielt.

Man möge doch in Velozipedistenkreisen
bedenken, dass es sich viel angenehmer und
gemüthlicher „radelt“, wenn man als gern ge-
sehener Gast sein Absteigequartier betritt. Ge-
wiss beschleicht Manche ein beklemmendes
Gefühl, wenn er als gebildeter Mann, dem von
weitem anzusehen ist, dass er weiss, was
savoir vivre heisst, sich beim Betreten eines
Hotels sagen muss: hier geniessen ich Vorzugs-
preise; mit andern Worten: ich weiss, dass
dieser Wirt an mir nicht viel verdient, aber
der Verein will es so. Wer bürgt übrigens
dafür, dass nicht der Hotelier bei Abschluss
des Vertrages vorsichtig genug war, vorzu-
beugen und er seine Preise so notiert hat,
dass trotz dem Abzug von 10% Rabatt der
Radler besser „gefahren“ wäre, sich als
gewöhnlicher Sterblicher einzulogieren? Eine
vor uns liegende Hotelrechnung beweist, dass
Vorzugspreise auch nur in der Einbildung des
Radlers bestehen können. Wir halten dieses
System zwar nicht für das richtige, dagegen
sehen wir nicht ein, warum ein Gastgeber
wählerischer sein soll in den Mitteln, seinen
Vorteil zu wahren, als derjenige Gast, der nur
auf seinen eigenen Vorteil bedacht ist, ohne
Rücksicht auf die Interessen des andern. Man
mag einwenden, dass es jedem Hotelier frei
steht, einen solchen Vertrag zu acceptieren oder
nicht, dabei ist aber nicht ausser Acht zu lassen,
dass die grosse Konkurrenz im Hotelwesen für
derartige Verlangen günstig ist, da mancher
Hotelier nur deshalb unterschreibt, weil sein
„lieber“ Nachbar kollektive auch unterschrieben hat.

Wir anerkennen die Bemühungen der Velo-
zipedistenvereine, bestimmte Absteigequartiere zu
suchen, so dass der einzelne sich sagen kann,
an diesem Ort und in diesem Hotel habe ich
Aussicht Sportskollegen zu begegnen. Je öfter
und je sicherer dies der Fall, desto heimlicher wird
sich ein Jeder fühlen und desto ungenierter wird er
sich dort bewegen können. Es ist dabei nur zu
bedauern, dass in der Schweiz zwei grössere
derartige Vereine bestehen, die auf keinem
freundschaftlichen Fusse zu einander zu stehen
scheinen. Diesen Umstand heben wir deshalb
hervor, weil der Hotelier auf diese Weise nach
zwei Richtungen Verbindlichkeiten einzugehen
hat, wenn er auf eine grössere Radler-Kund-
schaft reflektiert.

Wir hatten schon zu verschiedenen Malen
Gelegenheit, im Hotel, mitten während der
Table d'hôte, Velozipedisten ansäusen zu sehen.
Absteigen, den Schweiss etwas von der Stirne
trocknen, eintreten und sich zu Tisch setzen,
mitten unter die übrigen Gäste, war das Werk
einer Minute. Kleidung: Staubige Schuhe,
staubige Kniehosen, durchnässes Trikot mit dem
obligaten Abzeichen auf der linken Brustseite. Em-
pörend für den Wirt und empörend für die
übrigen Gäste; nur die Betreffenden fanden
darin nichts Ungewöhnliches und behielten ihre
Regel. Es mögen dies Ausnahmen von der
Regel sein, denn sehr oft sahen wir die Radler
in Separatzimmern speisen, ausgeruht und die
Kleider rein von Staub.

Wie man sieht, muss der Hotelier manches
mit in den Kauf nehmen im Verkehr mit

Radfahrern, er wird aber, wenn diese dem Grundsatz, „leben und leben lassen“ huldigen, als Geschäftsmann Mittel und Wege finden, sich diese Kundschaft zu erhalten und sie zu vereinen, in seinem und im Interesse der betr. Vereine.

Es genügt nicht, sich zu sagen: Unser Verein zählt so und so viele Tausend Mitglieder, nun sind wir eine Macht und diese Macht müssen wir bis aufs Äusserste ausnützen, ergo, machen von nun an wir die Hotelpreise. Es hiesse dies im wirklichen Sinne des Sprichwortes „die Rechnung ohne den Wirt machen“. Denn die Macht von 5000 Reisenden verschwindet in einem Lande, in welchem dieselben jährlich nach Millionen zählen.

Man dürfte meinen, es sollte auch dem oppositionellen Teile der Mitglieder des Touring-Club nicht schwer fallen, den Anträgen, wies der befürwortete Teil zu stellen beabsichtigt, beizustimmen. In den bezüglichen Schreiben an uns lauten die Anträge ungefähr folgendermassen: In Städten werden 2—3 gutgeführte und komfortable eingerichtete Hotels gewählt, auf dem Lande je eines per Ort. Mit denselben werden Verträge abgeschlossen zu den üblichen Geschäftsreisendenpreisen ohne irgendwelche weitere Ermässigung. Dafür wird den Radfahrern eine gute Verpflegung und freundliche Behandlung zugesichert, wie auch vom Touring-Club den betr. Hotels die Exklusivität als Absteigequartier gesichert sein wird. Die Namen der betr. Hotels werden gratis im Führer aufgenommen und weder Beiträge noch Annoncen verlangt. Der Vereinsführer wird in Depot gegeben gegen einen bei Vertragslösung vom Verein zurückzustellenden Betrag von 6 Fr. Die Anhänger dieses Systems gehen nicht fehl, wenn sie hoffen, auf diese Weise ein besseres und dauerndes Verhältnis zwischen Velozipedist und Hotelier zu erreichen, nachdem sie nur zu bald erkannt haben, dass das alte System sich als unlogisch, unpraktisch und für die Dauer unhaltbar erwiesen.

Wenn die Generalversammlung des „Touring-Club Suisse“, der zum grössten Teile sich aus den bessern Städten rekrutiert, zu dem Beschlusse gelangt, es sei künftighin von der Forderung von Prozentsatz auf schon ermässigte Hotelpreise abzugehen, und wenn diese unsere vorstehenden Ausführungen den Beschluss günstig haben beeinflussen können, dann soll es uns freuen, nicht nur um der Hoteliers willen, sondern weil ein solcher Beschluss den Touring-Club und seine Mitglieder ehrt.

RIEN DES AGENCES.

Les annonces relatives à l'achat ou à la vente d'hôtels ou de commerces quelconques portent de plus en plus fréquemment la mention significative: „Rien des agences“. Malgré le dicton qui veut qu'il n'y ait pas de règle sans exception, il est permis d'affirmer que cette exclusion des agences se justifie par des raisons probantes. D'après un calcul approximatif, il y a annuellement en Suisse, dans la branche des hôtels, environ 100 changements de main; sur un total de 2000 hôtels proprement dits, ce chiffre représente donc le 5%, c'est-à-dire un taux supérieur à celui de toutes les autres branches, à l'exception peut-être de celle, très voisine, des débits de boisson. Il est intéressant de constater que le nombre des changements de main, dont la plupart ont lieu de l'automne au printemps, varie selon que la saison a été bonne ou mauvaise, augmentant à la suite de celle-ci, diminuant après celle-là. On peut conclure de ce fait qu'alors même qu'un certain nombre d'hôtels se vendent sur la base de profits relativement importants, c'est là une minorité comparativement aux ventes qui se font „par suite de circonstances spéciales“. Si l'on pouvait dire, il y a 10 ou 20 ans déjà, que la plupart des hôteliers ont de quoi vivre, il est vrai, mais que c'est une vie au jour le

jour, où l'on se console d'une mauvaise saison par l'espoir de la suivante, cette assertion est encore bien plus fondée à l'heure qu'il est. Le développement de l'industrie hôtelière, nous voulons dire par là le nombre des établissements, non seulement a marché de pair avec celui du tourisme, mais l'a devancé de bien des années et ne paraît pas devoir se ralentir de sitôt, bien au contraire. Est-il étonnant qu'il devienne de plus en plus ordinaire de „végéter“ et que les changements de propriété tendent à devenir plus nombreux d'année en année? Or, il y a des gens qui s'entendent à merveille à tirer profit de cet état de choses, ce sont les agents. Il leur est facile de trouver acheteur pour un établissement mis en vente „par suite de circonstances spéciales“, et plus facile encore d'improviser des promesses fallacieuses, propres à faire naître le désir chez l'acheteur et la confiance chez le vendeur. Ni l'un ni l'autre ne se rend suffisamment compte des côtés fâcheux de la transaction; ils se laissent éblouir par les belles phrases de l'agent, et quand, soit l'acheteur soit le vendeur finit par s'apercevoir qu'il s'est passé quelque chose de louche, il est généralement trop tard.

Les débats judiciaires dans tel de nos cantons sont là pour nous apprendre que dans le domaine des transactions immobilières le truc et l'intrigue sont à l'ordre du jour, et que celui qui n'a pas besoin d'un tiers pour intermédiaire peut s'estimer bien heureux. Nous nous souvenons d'une vente d'hôtel à propos de laquelle l'acheteur avait reçu de l'agent l'assurance qu'il n'avait pas à s'inquiéter de la somme qui lui manquait pour parfaire le premier versement, qu'elle serait à sa disposition le jour de la passation de l'acte. Qu'arriva-t-il? L'affaire fut conclue, mais l'acte passé devant le notaire ne put être ratifié, l'appoint manquant pour le premier paiement et que l'agent avait promis de procurer n'ayant pu être couvert. Le vendeur porta plainte, l'acheteur est condamné à une forte indemnité et pour comble de déception, l'agent réclame du tribunal le recouvrement de sa commission. Cette prétention de l'intermédiaire peut paraître ridicule, puisque l'affaire n'avait été conclue que sur sa promesse de procurer l'appoint nécessaire. Mais nenni! l'agent gagna son procès et le vendeur dut lui verser sa commission, quitte à mettre en cause à son tour le malheureux acheteur.

Voici un cas analogue: Un agent fait croire à l'amateur qu'il a réussi à obtenir du vendeur de l'hôtel un rabais de 10,000 fr., mais qu'il en résulte pour lui-même (l'agent) une perte de 3000 fr., le vendeur ne voulant donner que 2000 fr. de commission au lieu de 5000. L'acheteur, séduit par le prétendu rabais de 10,000 fr. consent à délivrer à l'agent un bon de commission de 1500 fr. L'instruction judiciaire a prouvé par la suite que le vendeur n'avait jamais réclamé plus que la somme en apparence diminuée du prétendu rabais, et que par conséquent ce rabais n'avait été qu'un leurre. On découvrit de plus que jamais le vendeur ne s'était engagé à payer une commission de 5000 fr. et que celle qu'il avait versée à l'agent se montait non à 2000, mais à 3500 francs. Le tribunal prononça l'acquiescement de l'agent, tout en constatant, dans les considérants du jugement que l'affaire avait été conclue sur des données fallacieuses.

Nous pourrions multiplier les mentions de cas judiciaires ou extrajudiciaires qui tous se résument en ceci: c'est qu'une bonne partie de l'armée des agences immobilières emploie des procédés délicats, et que trop souvent l'un ou l'autre de leurs clients, quelquefois même tous les deux, se trouvent victimes de leurs manipulations honteuses.

Il nous paraît hors de doute qu'une transaction honnête sera beaucoup plus facile, ou que tout au moins en cas de rupture les parties s'en tireront sans dommage si vendeur et acheteur négocient directement, tout en prenant conseil, s'il le faut, d'une personne de confiance, d'un confrère. Nous ne voyons pas la nécessité qu'il y aurait de permettre à un

agent d'enlever préalablement la crème d'une affaire de ce genre. Ceux qui cherchent à vendre ou à acheter un hôtel par voie d'annonce seront donc plus certains du succès s'ils ajoutent à leur insertion l'avis: „Rien des agences!“



In den Dolomiten wird in diesem Jahre ein grosses Hotel gebaut.

Zürich. Im Monat Januar sind in den Gasthöfen Zürichs 11,862 Fremde abgestiegen.

Appenzel. Herr Ammann in Zürich hat auf mehrere Jahre die Leitung des Hotel und Kurhaus Hirschen in Waldstadl übernommen.

Berlin. Das Savoy-Hotel ist mit einem Grundkapital von Mk. 1,500,000 in eine Aktiengesellschaft umgewandelt worden.

Chur. Auf dem Gurten bei Bern lässt der Besitzer, Herr Fritz Marti, die Pläne zu einem Hotel- und Pensionatsbau ausarbeiten.

Berner Oberlandbahnen. Der Monat Januar zeigte eine Reisendenzahl von 5300 gegen 5498 im Vorjahre.

Churwalden. Herr Brunold lässt z. Z. einen im Churthal gehaltenen Anbau von ca. 40 Betten erstellen.

Graubünden. Die Wirtschaft zur Calvenfeier (28. und 29. Mai) ist zur Konkurrenz ausgeschrieben.

Montreux. L'assemblée générale de la Société des Hôtels de Montreux et environs est fixée au 28 février.

Chur. Herr Hemmi-Trep in Araschga bei Chur hat sein Lokalitäten (Pension etc.) mit Inbegriff des eben erstellten Neubaus auf mehrere Jahre an Hrn. A. Wild von Horgen, Zürich, verpachtet.

Gersau. Herr Max Metzger, welcher während 26 Jahren die Restauration zum Schützenhaus in Basel betrieb, hat das Hotel und Pension Rig in Gersau käuflich übernommen.

Bern. Laut Mitteilung des offiziellen Verkehrs-bureau haben im Monat Januar 1899 in den stadtbereichenen Gasthöfen 8840 Personen genächtigt (1898: 7881). 1. November 1898 bis 31. Januar 1899: 28722. (Gleiche Periode 1897/98: 25,461.)

Der Mann mit den schwarzen Mäusen. der „Weltreisende“ d'Hartmond, von dem wir berichtet, dass er in den letzten Tagen des Januar in St. Gallen angetroffen worden, hat es seither bis Herisau gebracht. Daher der Titel „Weltreisender.“

Interlaken. Die Heimwehflut, einer der schönsten Aussichtspunkte der Umgebung soll nunmehr eine Drahtseilbahn erhalten. Ein Konzessionsbegehren ist bei den Bundesbehörden bereits eingereicht worden.

Mailand. Am 12. Februar feierte Herr J. Spatz, Besitzer des Grand Hotel in Mailand, seine silberne Hochzeit. Wir gratulieren nachträglich bestens und hoffen, dass es Herrn Spatz vergönnt sein möge, sein hübsches Glück noch recht lange zu geniessen.

St. Moritz. An Stelle des als Direktor des Grand Hotel in Territet gewählten Herrn L. Bossi ist Herr N. Tarnutzer, langjähriger Chef de réception, als Chef des Hotel Engadinerkern ernannt worden, mit Antritt 1. Mai.

Baden. Das Grand Hotel samt Park und Bädern ist von dem langjährigen Besitzer, Herrn R. B. Saft, an Herrn Wilhelm Hafen, Besitzer des Grand Hotel du Lac in Neuenburg um die Summe von 1,400,000 Fr. verkauft worden; die Geschäftsübernahme erfolgte 1. Januar 1899.

Basel. Die Christenabahn, für deren Ausführung die Konzession an Herrn Bankier Probst-Lotz und Konsorten in Basel erteilt worden ist, soll mit elektrischer Kraft von Rheinfelden betrieben werden. Man hofft, dass die Eröffnung schon 1900 erfolgen könne.

Beatenbergbahn. Die Beatenbergbahn erzielte im Betriebsjahr 1898 eine Mehreinnahme von 7500 gegenüber dem Vorjahr, nämlich rund 87,500 Fr. gegen rund 80,000 Fr. im Jahre 1897. Die Zahl der Reisenden betrug 1899: 28,029, 1897: 24,261, 1898: 28,232.

Lausanne. Sont descendus dans les hôtels de premier et de second rangs de Lausanne, du 21 janvier au 5 février: Suisse: 258; Allemagne: 70; France: 66; Angleterre: 16; Pays-Bas: 6; Italie: 6; Autriche, Espagne, Russie, Danemark, Etats balkaniques: 7. Total: 434.

Lausanne. En suite de décision de l'assemblée générale extraordinaire du 7 décembre 1898 de La Société de l'Hôtel du Grand Pont à Lausanne, a augmenté le capital social de fr. 70,000 par l'émission de 140 actions privilégiées de cinq cents francs chacune; le capital est ainsi porté de deux cent cinquante mille francs à trois cent vingt mille francs.

Luzern. Wie den „Basler Nachr.“ geschrieben wird, beabsichtigen die Besitzer des Hotel National an der Seite des jetzigen Prachtbaues ein zweites fast ebenso grosses Gebäude zu erstellen, das speziell dem von Amerikanern und Engländern bevorzugten System der feinen Familien-Appartements dienen und auf das Jahr 1900 bezugsfertig sein soll.

Davos. Amtliche Fremdenstatistik. In Davos anwesende Kurgäste vom 28. Jan. bis 4. Febr. 1899: Deutsche 796, Engländer 713, Schweizer 386, Holländer 155, Franzosen 164, Belgier 98, Russen 162, Oesterreicher 35, Amerikaner 30, Portugiesen, Spanier, Italiener, Griechen 98, Dänen, Schweden, Norweger 43, übrige anderer Nationalitäten 12. Total 2650. Darunter waren 64 Passanten.

Graubünden. Nicht nur Davos, auch Arosa erfreut sich einer guten Saison. Die Mehrzahl der Hotels, die im Winter geöffnet sind, haben volles Haus. Die Gesamtzahl der Kurgäste ist laut Fr. R., ungefähr dieselbe wie letztes Jahr. Das Kurleben pulsiert lebhaft. Das internationale Weltstättchen, das volle 3 Tage in Anspruch genommen, ist bei bestem Verlaufe vorübergegangen und hat eine wertvolle Abwechslung in die Unterhaltungen der Kurgäste gebracht.

Luzern. In Adligenswil bei Luzern, wohin er sich vor drei Jahren zurückgezogen, starb am 12. ds. Herr Joseph Kost, früher Besitzer der Pension Neuschweizerhaus bei Luzern. Herr Kost war im letzten Jahrzehnt während mehreren Jahren Präsident der Union Helvética und hatte er sich in dieser Eigenschaft grosse Verdienste um das Vereinswesen der Hotelangestellten erworben. Er war jedem ein guter Berater und verstand es mit Taktgefühl, die Kluft zwischen Angestellten und Prinzipalen zu überbrücken. Freilich ergriff er für seine ungenutzten Bemühungen mehr Dornen wie Rosen. Er ruhe sanft!

Menton. Die Erstellung des dem Herrn J. A. Widmer vom Sonnenberg bei Luzern gehörenden Riviera Palace in Menton, welches in jeder Beziehung eines der schönsten und grossartigsten Hotels der ganzen Riviera zu werden verspricht, schreitet rasch vorwärts und wird nächsten Herbst eröffnet werden. Dasselbe liegt inmitten prachtvoller Gartenanlagen auf einer Anhöhe, 6 Minuten nördlich vom Bahnhof. Die Ausstattung erfolgt mit allem erdenklichen modernen Komfort und mit geschmackvollem Luxus. Allein 4 Aufzüge treten in Thätigkeit. Die elektrische Beleuchtung, eigenes Bergquellwasser, schöne Badeeinrichtungen fehlen dabei ebenfalls nicht. Aber trotz der ansehnlichen Grösse des Hauses können darin nur 200 Gäste Platz finden, da fast alle Salons und Fremdenzimmer die Südfront einnehmen.

Im Restaurant. Gast: „Kellner, meine Suppe ist zu heiss.“ — Kellner: „Ach, dann tauschen Sie doch bitte mit dem Herrn da drüben; dem ist seine Suppe zu kalt.“

Im Speisewagen. Kellner (als ein Gast den Speisewagen ohne zu bezahlen verlässt): „Entschuldigen, das ist kein solcher Durchgangswagen wie Sie meinen!“

Theater.

Repertoire vom 19. bis 26. Februar 1899.

Stadtheater Basel. Repertoire ausgeblieben.

Stadtheater Bern. Repertoire ausgeblieben.

Théâtre de Genève. Dimanche matinée: *La Flûte enchantée*, opéra-féerie. Dimanche soir: *Le Gamin de Paris*, comédie. *La Poupée*, opéra comique. Lundi: *Lohengrin*, opéra. Mardi: *Sapho*, pièce lyrique. Mercredi: *Lohengrin*, opéra. Jeudi: *Faust*, opéra. Vendredi: *Lohengrin*, opéra.

Théâtre à Lausanne. Répertoire non reçu.

Stadtheater Luzern. Repertoire ausgeblieben.

Stadtheater St. Gallen. Sonntag 3 Uhr: *Trompeter von Säckingen*. Sonntag 7½ Uhr: *Heimat*. Montag 7½ Uhr: *Comtesse Gucler*. Mittwoch 7½ Uhr: *Hans Heiling*. Freitag 7½ Uhr: *Hindernissen*. Samstag 7½ Uhr: *Fiesco*.

Stadtheater Zürich. Sonntag 3 Uhr: *Trompeter von Säckingen*. Sonntag 7½ Uhr: *Heimat*. Montag 7½ Uhr: **Timon von Athen*. Mittwoch 7½ Uhr: *Fegefeuer*. Donnerstag 7½ Uhr: *Strike der Schmiede*. *Cavalleria rusticana*. Freitag 7½ Uhr: *Cost fan tutte*. Samstag 7½ Uhr: *Maria Stuart*. Sonntag 3 Uhr: *Mignon*. Sonntag 7½ Uhr: *Im weissen Rössl*.

* Herr Schrupf als Gast.

Hiezu als Beilage: *Offertenblatt der „Hôtel-Revue“*.

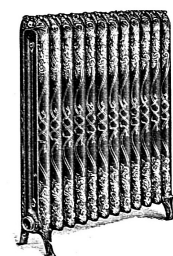
Verantwortliche Redaktion: Otto Amstler-Aubert.

Seiden-Damaste Fr. 1.40

bis 22.50 per Meter und Seiden-Brocate — ab meinen eigenen Fabriken —

Zu verpachten od. zu verkaufen.

In der Nähe von Davos in prima Lage eine Restauration mit kleinerer Pension. Zum Hause, in welchem seit längerer Zeit eine gut gehende Restauration (beliebter Ausflugs-punkt) und eine Pension, die leicht vergrössert werden kann, geführt wurden, gehören 4500 Klafter Land (ca. 4 Bauplätze) und 150 Liter Wasser per Minute. Näheres unter Chiffre Z.N. 1163 durch die Annoncen-Expedition Rudolf Mosse, Zürich. 2417 Z1002e



G. Helbling & Cie.,
Zürich I
Stadelhoferplatz 18.
Central-Heizungen
aller Systeme.
Lüftungs- und Trocken-Anlagen.

ANZEIGE.
Gebr. Schwabenland
Ludwigshafen a. Rh.
Spezialität:
Gediegene Kücheneinrichtungen
für Hotels, Restaurants u. Cafés.
Solide Kupfergeschirre u. Formen
Illustrirter Katalog zur Verfügung.
Reelle, gewissenhafte Bedienung.

Bad- und Kurhotel.
Ein bedeutendes, nachweisbar rentables, best eingerichtetes und gut empfohlenes Kurabsteigen mit alt. renommierten Heilquellen und Umschlung ist zu den günstigsten Bedingungen an einen soliden Käufer abzugeben. Anfragen unter gegenseitiger Diskretion befördert die Expedition dieses Blattes unter H 2316 R.
CHAMPAGNE
Pommery & Greno, Reims
CARTES BLANCHES GOUT FRANÇAIS
Agent général pour la Suisse, l'Italie, etc., A. A. DELVAUX, NEULLY-SUR-SEINE.

sowie schwarze, weisse und farbige Henneberg-Seide von 85 Cts. bis Fr. 25.50 per Meter — glatt, gestreift, kariert, gemustert, Damaste etc. (ca. 240 verschiedene Qual. und 2000 verschiedene Farben, Dessins etc.)
Seiden-Damaste v. Fr. 1.40—22.50 Ball-Seide v. 85 Cts.—22.50
Seiden-Bastkleider p. Robe v. 10.80—77.50 Seiden-Grenadines v. Fr. 1.35—14.85
Seiden-Foulards bedruckt v. 1.20—6.55 Seiden-Bengalines v. 2.15—11.60
per Meter. Seiden-Armures, Monopols, Cristalliques, Moire antique, Duchesse, Frisonne, Moscowite, Marcellines, seidene Steppdecken- und Fahnenstoffe etc. etc. franko ins Haus. — Muster und Katalog umgehend.
G. Henneberg's Seiden-Fabriken, Zürich.

Hotel mit Restaurant zu verkaufen.
In bester Lage, eines der ersten Kurorte der deutschen Schweiz. Sehr schönes Geschäft für jüngere, tüchtige Wirtsleute. Anzahlung Fr. 25—30,000. Offerten unter H 2418 R an die Expedition dieses Blattes.

Schweiz-England.
Täglich drei Express-Züge von nach London
über Strassburg-Brüssel und Ostende-Dover
Billigste schnelle Route.
Drei Abfahrten täglich.
Seefahrt: 3 Stunden.
Einfache u. Rückfahrkarte (30 Tage) von und nach den meisten Hauptstationen.