

**Zeitschrift:** Schweizer Hotel-Revue = Revue suisse des hotels  
**Herausgeber:** Schweizer Hotelier-Verein  
**Band:** 10 (1901)  
**Heft:** 13

**Artikel:** Ueber die Saison 1900  
**Autor:** [s.n.]  
**DOI:** <https://doi.org/10.5169/seals-521972>

### **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:** 17.05.2025

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

Erscheint  
• • • SamstagsParaissant  
• • • le Samedi

## Abonnement:

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

## Inserate:

7 Cts. per 1spaltige  
Millimeterzeile oder  
deren Raum. — Bei  
Wiederholungen  
entsprechend Rabatt.  
Vereins-Mitglieder  
bezahlen 3 1/2 Cts.  
netto per Milli-  
meterzeile  
oder deren  
Raum.

Organ und Eigentum des

Schweizer Hotelier-Vereins

10. Jahrgang

10<sup>me</sup> Année

Organe und Propriété de la

Société Suisse des Hoteliers

## Abonnements:

Pour la Suisse:  
3 mois Fr. 2.—  
6 mois „ 3.—  
12 mois „ 5.—Pour l'Etranger:  
3 mois Fr. 3.—  
6 mois „ 4.50  
12 mois „ 7.50Les Sociétaires  
reçoivent l'organe  
gratuitement.

## Annonces:

7 Cts. par millimètre-  
ligne ou son espace.  
Rabais en cas de ré-  
pétition de la même  
annonce.  
Les Sociétaires  
payent 3 1/2 Cts.  
net par milli-  
mètre-ligne  
ou son  
espace.

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



## Todes-Anzeige.

Den verehrlichen Vereinsmitgliedern  
machen wir hienit die Trauer-Anzeige,  
dass unser Mitglied

Herr Jakob Arnold Brauen

Direktor des Insel-Hotels in Konstanz

am 23. März infolge eines Schlaganfalles  
im Alter von 52 Jahren gestorben ist.  
Indem wir Ihnen hievon Kenntnis  
geben, bitten wir, dem Heimgegangenen  
ein liebevolles Andenken zu bewahren.

Namens des Vorstandes:

Der Präsident:

J. Tschumi.

## Zur gefl. Notiz.

Mit Ende März ist der Termin für die Rück-  
sendung der ausgefüllten Fragebogen betreffend  
die Statistik über den Fremdenverkehr vom  
Jahre 1900 abgelaufen; bis dato sind uns nur  
etwa ein Viertel der Fragebogen zugegangen  
und ersuchen wir daher alle Diejenigen, welche  
dieselben noch nicht eingesandt, dringend, dies  
noch thun zu wollen. Das Centralbureau.

## AVIS.

Le délai de retour pour les questionnaires  
concernant la statistique du tourisme pour l'année  
1900 expirait à fin mars; nous n'avons reçu  
jusqu'à présent que le quart environ des question-  
naires expédiés; nous prions donc instamment  
tous ceux qui ne les ont pas encore renvoyés  
de bien vouloir le faire. Le bureau central.

## Zur gefl. Notiz.

Mit Anfangs April wird mit dem Ver-  
trieb der diesjährigen Ausgabe des Reise-  
führers

## „Die Hotels der Schweiz“

begonnen werden können und ersuchen wir  
daher die tit. Mitglieder, zwecks Aufstellung  
eines Verteilungsplanes, uns baldmöglichst  
mitzuteilen, ob und wie viel Exemplare sie  
von dem „Führer“ zum eigenen Gebrauch  
oder Vertrieb wünschen und wie viel in  
jeder der drei Sprachen. Die Abgabe ge-  
schieht gratis und franko. Je nach den  
einkaufenden Bestellungen müssen wir uns  
jedoch vorbehalten, Einschränkungen vorzu-  
nehmen, da der Grossteil der Aufträge für  
den direkten Versand nach dem Auslande,  
für den Buchhandel, die Verkehrsbehörden etc.  
vorgesehen ist.

Basel, den 8. März 1901.

Für das Centralbureau,

Der Chef:

Otto Amster.

## AVIS.

Dès les premiers jours d'Avril, nous  
pourrons commencer la distribution de la  
nouvelle édition du guide de voyage

## „Les Hôtels de la Suisse“,

et nous prions MM. les sociétaires, pour  
faciliter l'établissement d'un plan de dis-  
tribution, de bien vouloir nous faire savoir le  
plus tôt possible, s'ils désirent recevoir des  
exemplaires du „Guide“ pour leur usage  
personnel ou pour les distribuer à leurs  
clients, le nombre de volumes qu'il leur faut,  
combien ils en prendraient de chacune des  
trois langues. L'expédition se fait gratis et  
franco. Toutefois, suivant l'importance des  
commandes reçues, nous devons nous résér-  
ver le droit de faire des réductions, la plus  
grande partie de l'édition étant destinée à  
être expédiée à l'étranger, aux libraires,  
aux bureaux de renseignements, etc.

Bâle, le 8 Mars 1901.

Pour le bureau central,

Le chef:

Otto Amster.

## UN PROBLÈME.

Un hôtelier de Strasbourg a pris l'initiative  
de la fondation d'une société intitulée „Union“,  
première association d'hôteliers, dont le but res-  
sort de la circulaire suivante, adressée comme  
imprimé, à de nombreux hôtels en Suisse.

„Strasbourg, le 12 Mars 1901.

Monsieur et cher Collègue,  
Vous avez certainement déjà regretté de manquer  
de correspondance régulière avec les hôtels des  
autres villes.Journellement il arrive d'être demandé par des  
voyageurs de passage, „où dois-je prendre logis en  
arrivant dans telle ou telle ville sur quoi l'on re-  
commande un hôtel qu'on connaît de réputation“,  
sans avoir le moindre espoir d'être recommandé à  
son tour, le cas échéant, par la direction de cet hôtel.Afin de remédier à ces inconvénients on m'a  
sollicité de différents côtés, comme étant l'un des  
anciens de la branche, de proposer la création d'une  
association d'hôtels de rang moyen, avec des corres-  
pondants en France, Suisse, etc., et de vous inviter de  
bien vouloir en faire partie.Cette association se répartira sur 80 à 100 villes,  
toutefois il ne sera admis comme membre qu'un seul  
hôtel dans chacune de ces villes.L'association a pour but une recommandation  
permanente des hôtels, faisant partie de l'association,  
entre eux, un envoi réciproque de voyageurs.Une petite armoire vitrée, contenant les car-  
tes d'adresses des différents hôtels de l'association, devra  
faciliter cette recommandation.Chaque participant reçoit en propriété une  
petite armoire contenant 50 cartes d'adresses de  
chaque membre, en casiers séparés. Pour chaque  
membre on fera imprimer 5000 cartes d'adresses.Les frais pour l'armoire vitrée, grandeur  
50 cm./60 cm., pour les 5000 cartes d'adresses, pour  
timbres postes, imprimés et frais d'établissement se  
montent pour chaque membre associé, emballage  
compris, à 65 Mark ou 68 francs 75 centimes. Le  
port et les droits de douane sont à la charge des  
membres.Le montant de la somme ci-dessus est prélevé  
contre remboursement moitié en recevant la carte  
comme étant admis membre de l'association et la se-  
conde moitié de même en recevant l'armoire vitrée.Si l'on prend en considération la valeur de  
l'armoire et des 5000 cartes d'adresses, dont chaque  
adhérent devient propriétaire, il ressort que chaque  
membre reçoit avec une dépense minime une réclame  
durable et de bon effet.Bien souvent on dépense pour une annonce qui  
n'a qu'un succès douteux une somme bien supérieure.Au cas où vous seriez résolu à faire partie de  
notre association veuillez, s'il vous plaît, nous ren-  
voyer promptement le billet d'adhésion ci-joint,  
signé par vous. Toutefois votre admission ne sera  
acquiescée que lorsque vous aurez reçu votre carte  
comme membre.Nous remercions comme une renonciation de  
votre part, si nous restons jusqu'au 16 Mars 1901  
prochain sans réponse. Un rappel ultérieur n'aura  
pas lieu.

## Déclaration comme membre adhérent.

Le soussigné déclare par la présente son ad-  
hésion comme membre à la première association des  
Hôteliers „Union“ pour une durée de trois ans, et  
s'engage à ne recommander, ou à ne faire recom-  
mander par son personnel, d'autres hôtels que ceux  
qui font partie de la société, dans les villes qui  
tomberont dans le ressort de cette société.Si après l'expiration de cette durée une dénon-  
ciation, par lettre chargée n'a pas lieu, les sociétaires  
restent, sans autre avis, membre pour une nou-  
velle série de trois années.Le soussigné s'engage à payer la cotisation de  
68 francs 75 centimes, la première moitié en recevant  
l'armoire vitrée, chaque fois contre remboursement.Les sociétaires n'ont plus d'autres frais à sup-  
porter pour les années suivantes, si ce n'est les frais  
pour une nouvelle série de cartes d'adresses, au cas  
où les 5000 cartes se trouvant chez les sociétaires  
se trouvent épuisées et qu'il faille en faire imprimer  
des nouvelles, de plus le port de la poste pour l'ex-  
pédition de celles-ci.Afin de sauvegarder la bonne renommée de la  
Société des Hôteliers „Union“ le soussigné déclare  
être d'accord à ce que tout membre contre lequel  
s'élève des plaintes répétées et justifiées de la part  
des voyageurs soit rayé de la liste comme membre  
adhérent. On remboursera à ceux-ci la cotisation  
versée par eux à condition qu'ils retourneront, fran-  
co de port et de droits, l'armoire vitrée avec contenu  
en bon état.En cas d'adhésion, on est prié d'envoyer le texte,  
peut-être avec prix pour logis et café complet le  
matin, qu'on désire pour les cartes d'adresses en  
même temps que cette déclaration signée.Des petits clichés peuvent être employés pour ces  
cartes en tant que l'espace restreint le per-  
mettra.Le revers de la carte sera réservé pour la re-  
commandation.On ne saurait nier que l'intention qui est  
à la base de ce projet en soit louable en elle-  
même; mais il n'en est pas moins vrai qu'elle  
ne sera pas comprise partout, ou que la possi-  
bilité de la mise à exécution de ce projet  
paraîtra douteuse à beaucoup; preuve en soient  
les nombreuses questions qui nous sont par-  
venues à ce sujet, et qui nous décident à sou-  
mettre cette affaire à une discussion publique.Quant à nous, nous ne sommes que réalisa-  
tion nous paraît douteuse, mais nous sommes  
même convaincu de son impossibilité.Les promoteurs de cette création ne sont  
pas sans savoir que des unions d'hôteliers, tant  
nationales qu'internationales, existent dès long-  
temps, et que leur programme comporte, entre  
autres, l'entretien de relations amicales parmi  
leurs membres. Nous croyons que cette revend-  
ication renferme, sous une forme discrète, il  
est vrai, l'idée même que nous voyons prendre  
corps plus ouvertement dans la proposition de  
Strasbourg. En outre, plusieurs des mesures  
prises par ces unions sont là pour démontrer  
que cette question est constamment l'objet d'une  
attention soutenue. Sans nous arrêter à l'exposé  
détailé de ces mesures, nous allons considérer  
les difficultés qui s'opposent au projet de  
Strasbourg.Avec la vogue croissante des voyages, les  
touristes sont devenus de plus en plus experts  
dans l'art de voyager; et la manière hative —  
nous devrions dire la rage de voyager — qui  
s'est emparée de la génération actuelle fait que  
le public, en matière d'hôtels, finira par en savoir  
plus que les hôteliers eux-mêmes. Les pro-  
spectus, les guides, etc., et surtout les bureaux  
de renseignements lui facilitent à tel point le  
choix de son pied-à-terre, que notre affirmation  
en paraît suffisamment justifiée. On peut ad-  
mettre, d'autre part, que les cas d'hôteliers  
n'ayant pas de correspondants dans les villes  
qui les intéressent plus spécialement constituent  
certainement des exceptions; du reste, l'applica-  
tion du projet n'est prévue que pour les villes.  
Or, celui qui désire faire partie de l'union pro-  
jetée, devra-t-il rompre avec ses habitudes,  
renier ses correspondants actuels, pour se lier  
par traité avec quatre-vingt ou cent confrèresdont, à l'époque de son entrée dans l'union  
il ne connaît ni le nom, ni l'hôtel, ni surtout  
la manière dont celui-ci est dirigé? L'une des  
objections principales, en effet, c'est que les  
promoteurs ont négligé d'établir une liste pro-  
visoire des maisons qu'ils ont en vue, ou de  
restreindre tout au moins jusqu'à nouvel avis,  
l'obligation résultant du traité qu'ils proposent.Dans toute cette question, la discrétion est  
d'une importance primordiale; aussi croyons-  
nous que beaucoup d'hôteliers y réfléchiront à  
deux fois avant de remettre à leurs clients une  
carte au dos de laquelle leur nom est porté  
à titre de recommandation. Chacun sans  
doute a déjà fait cette expérience que des  
voyageurs, munis de cartes semblables, sont  
néanmoins descendus à un autre hôtel, où ils  
n'ont rien eu de plus pressé à faire que d'ex-  
hiber, dans un but intéressé cela va sans dire,  
la carte de recommandation, sans s'inquiéter de  
savoir s'ils ne venaient pas de troubler les  
relations peut-être amicales de deux collègues.La déclaration d'adhésion porte que dans  
les villes où l'union est représentée, l'hôtel qui  
en fait partie est seul admis à la recommanda-  
tion. C'est là une contrainte à laquelle maint  
hôtelier non seulement ne voudra pas, mais  
encore ne pourra pas se soumettre, et pourquoi  
cela? Parce qu'il n'est pas rare de voir un  
voyageur choisir un hôtel de 2<sup>me</sup> rang dans telle  
localité, alors que dans telle autre, sa pré-  
férence se portera sur une maison de 1<sup>er</sup> rang,  
suivant les circonstances. Et s'il faut encore  
que le patron prenne l'engagement écrit que  
ses employés, eux aussi, ne recommanderont  
pas d'autre maison, c'est là une difficulté de  
plus. On sait assez que, dans ce cas, d'autres  
influences sont souvent prédominantes.De plus, il nous semble que la transmission  
de la qualité de membre à un successeur éven-  
tuel, que le traité prétend rendre obligatoire,  
n'est pas réalisable et serait contraire aux inté-  
rêts et à l'autorité de l'union projetée.Enfin, il est dit dans le traité que „des  
plaintes répétées et fondées, de la part des  
voyageurs“, peuvent motiver l'exclusion de  
l'union“. Qui est ce qui examinera ces plaintes,  
si toutefois cet examen est possible? Il n'est  
question nulle part d'une organisation intérieure  
de l'union, que l'on ne paraît pas considérer  
comme nécessaire, puisqu'il n'est prévu d'autre  
cotisation que celle destinée à couvrir les frais  
de la vitrine et des cartes d'adresse. C'est là  
encore une omission peu faite pour inspirer  
confiance. S'il faut s'engager pour trois ans, on  
peut prétendre à réclamer aussi certains droits  
et certaines garanties, ne fussent-elles que  
morales.Comme nous l'avons dit d'emblée, nous ne  
songeons pas à mettre en doute les bonnes in-  
tentions des promoteurs; ce qui n'empêche que  
cette proposition demeurera ce qu'elle est mainte-  
nant: un problème.

Ueber die Saison 1900 äussert sich der Jahres-  
bericht der Pilatusbahn unter Abschnitt „Hotelbetrieb“  
wie folgt: Die Befürchtung, es werde die Weltaus-  
stellung 1900 in Paris, sowie der süd-afrikanische  
Krieg die Fremdenfrequenz der Schweiz und damit  
auch den Pilatus ungünstig beeinflussen, hat sich  
nur teilweise bewahrheitet. Allerdings war die Zahl  
der englischen Reisenden während der Saison 1900  
relativ eine geringere, als in früheren Jahren und der  
Ausfall an der stabilen Schweizer-Kundschaft, die  
ihre Geld für den Weltausstellungsbesuch verwendeten,  
ein fühlbarer. Dafür brachten aber die Amerikaner  
und die osteuropäischen Länder Ersatz, so dass die  
diesjährigen Ergebnisse des Hotelbetriebes auf Pilatus-  
Kulm nicht hinter denjenigen der vorangegangenen  
Saison zurückstehen. Unterschiede, wesentlich von  
der Witterung beeinflusst, zeigen sich allerdings in  
den Monatsfrequenzen, indem die drei ersten  
Monate Mai, Juni und Juli gleich blieben, August 1900  
dagegen eine erheblich geringere Einnahme zeigte,  
die jedoch durch die Mehrerlöse der Monate  
September und Oktober wieder ausgeglichen wurde.  
Das Betriebsergebnis der Hotel-Unternehmung weist  
einen Überschuss der Einnahmen über die direkten  
Betriebsausgaben von Fr. 49,024.85 auf. Die Divi-  
dende beträgt 6%.