

Zeitschrift: Schweizer Hotel-Revue = Revue suisse des hotels
Herausgeber: Schweizer Hotelier-Verein
Band: 39 (1930)
Heft: 28

Artikel: Noch mehr über Werbebroschüren
Autor: Egger, R.V.
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-541132>

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>

stossen und einer erneuten Kräftezersplitterung im Propagandawesen zu rufen. Das Beispiel der Hafraba sollte doch mit aller Deutlichkeit gezeigt haben, auf was für Schwierigkeiten solche Projekte in der Schweiz immer wieder stossen werden.

Und warum auch eigentlich eine besondere „Route des Alpes suisse“? Das prächtig ausgebaute Strassennetz, das unser Land kreuz und quer durchzieht, ist doch schon eine Kombination ungezählter, schönster Alpenrouten, von denen keine ohne Benachteiligung der andern vorgezogen werden darf. Lassen wir doch jeden Autotouristen sich frei seine Tour wählen, ohne ihn vorher zu beeinflussen und ihn festzulegen auf eine einzelne Tour. Der grosse Vorteil des Automobils liegt doch gerade darin, dass es nicht schienengebunden ist und man nicht ein einmal gewähltes Rundreisebillet abfahren muss.

Aber auch die rein automobiltechnische Seite spricht stark gegen die propagandistische Hervorhebung eines besonderen Strassenzuges. Alpenfahrten müssen naturgemäss auf die Monate Juni bis August fallen, vor und nach diesem Zeitpunkt ist stets mit Witterungsverhältnissen im Hochgebirge zu rechnen, wobei Passübergänge über 2000 m starken Einschränkungen unterworfen sind.

Wer den touristischen Hochbetrieb im Juli und August auf Grimsel, Furka und Gotthard — um nur einige wichtige Pässe zu nennen — aus eigener Anschauung kennt, wird die schwersten Bedenken hegen, gerade in dieser Zeit auf jene Passstrassen eine weitere Menge ausländischer Fahrzeuge — es kann sich ja nur um diese handeln — zu verweisen. Viele Hochstrassen sind heute schon an der Grenze der für die Sicherheit zulässigen Hochfrequenz angelangt, ein Weiteres darf diesen Pässen nur dann zugemutet werden, wenn kostspielige Um- und Ausbauten dieser Pässe anhand genommen werden.

Andere prächtige Alpenstrassen dagegen können auch während des sommerlichen Hochbetriebes noch ein starkes Mass der Verkehrszunahme sehr wohl ertragen; die Sicherheit des Verkehrs, auf welche wir auch vom propagandistischen Gesichtspunkt aus in erster Linie abstellen müssen, erfordert gerade das Gegenteil einer autotouristischen Zentralisierung.

Ein Beispiel, wie man es nicht machen soll, haben wir in den Dolomiten; der prächtige Strassenzug von Bozen—Karersee—Pordoi und Valzarego-Pass nach Cortina ist während einigen Wochen in gefährlichster Weise überlastet, sodass von einem autotouristischen Geniessen der Fahrt kaum mehr eine Rede sein kann.

Links und rechts dieser grossen Autler-Karawanenstrasse befinden sich dagegen ebenso schöne und interessante Alpenstrassen, denen es im Interesse der Touristen, der Hotellerie und der Landschaft bestens zu statten käme, wenn ein grosser Prozentsatz der Fahrzeuge zwischen Bozen und Cortina nach jenen vielen, weniger befahrenen Strassen abgelenkt würde.

Statt Propaganda für eine einzelne „Route des Alpes“, die doch mit zwingender Notwendigkeit weiteren Propagandaaktionen für andere Projekte rufen würde, somit also Zersplitterung bedeutet, trete endlich einmal die grosszügig und einheitlich arbeitende Propaganda für den Autotourismus in der Schweiz. Was heute in dieser Beziehung geleistet wird, liegt in den Händen einzelner. Nehmen wir uns ein Beispiel an den Bemühungen, die das Ausland macht, um seinen Autotourismus zu heben. Man denke an die Reichsbahnzentrale für deutsche Verkehrswerbung, deren propagandistische Anstrengungen sich in ganz bedeutendem Masse auch auf den Autotourismus erstrecken, trotz ihres bahnamtlichen Charakters.

Einheitliche, zielbewusste und grosszügige Propaganda für den Autotourismus auf unserem gutausgebauten schweiz. Alpenstrassennetz in seiner Gesamtheit, das ist die Forderung der Zeit. Einzelne Aktionen entspringen Sonderinteressen, bedeuten Zersplitterung und schaden mehr als sie nützen.

Kontraktbruch

Wie uns mitgeteilt wird, hat die Saaltöchter Gisela Franke aus Kohlendorf (Schlesien) ihre Saisonstelle im Bündner Oberland grundlos und ohne Kündigung im Moment des Saisonbeginns plötzlich verlassen. Gegen die Franke soll ferner der Verdacht der Unterschlagung, resp. Diebstahls bestehen. Diesbezügliche Anzeige ist erstattet. — Man ersucht um Ausforschung des Aufenthaltsortes und um event. entsprechende Meldung an den Polizeiposten in Ilanz (Graubünden) oder an die Redaktion dieses Blattes.

Schluss-Ziffern der ZIKA

Mitgeteilt vom Pressedienst

Die Ausstellung wurde während ihrer ganzen Dauer vom denkbar prachtvollsten Juniwetter begünstigt. Insgesamt waren während der 31 Ausstellungstage vier Regentage zu verzeichnen. Der Besuch war über alles Erwarten gut. Während die ersten Tage einen richtigen Boom brachten, der gegen Ende der ersten Ausstellungswoche abflaute, war die Frequenz seit den Pfingsttagen ziemlich stabil. In der letzten Ausstellungswoche steigerte sich die Besucherzahl wiederum merklich, so dass bis einschliesslich des 30. Juni ein sehr starker Verkehr in der Ausstellung herrschte. Insgesamt wurden etwas über 290,000 Einzelkarten verkauft, darunter über 27,000 Dauerkarten (Passe-Partout), 10,000 sogen. Einkäufer-, 1,500 Angestellten-, 17,990 Kollektiv- und Kongress- und 9,296 Kinder- und Militärkarten. Der Pfingst-Montag brachte mit seinen rund 35,000 Besuchern die höchste Tages-Frequenz.

Bemerkenswert ist auch das Interesse, welches die in- und ausländische Presse der ZIKA entgegenbrachte: es wurden über 400 Pressekarten verabfolgt.

Die Zahl der Besucher, die nicht identisch ist mit der Zahl der verkauften Karten, beläuft sich auf über 750,000.

Die Frequenz wirkte sich aber auch insbesondere in den verschiedenen Wirtschaftsbetrieben aus. Die Umsätze in sämtlichen Betrieben erreichten zusammen gerechnet rund die Summe von Fr. 1,150,000.—. An erster Stelle stehen hier die Regiebetriebe, das offiz. Schweizer Hotel-Restaurant und die Schweiz. Wein-stube mit rund Fr. 220,000.—, dann folgt die Bierhalle mit einem Umsatz von rund Fr. 140,000.— zuzüglich Fr. 100,000.— des Ruff-Würstchenverkaufs, dann das Franz. Länderristorant mit etwa Fr. 130,000.—, die Kaffee- und Küchliwirtschaft mit Fr. 120,000.—, das Deutsche Länderristorant mit Fr. 115,000.—, das Italienische Restaurant mit Fr. 110,000.—, das Österreichische mit Fr. 80,000.—, das Fischrestaurant mit Fr. 60,000.—, das Chinesische Restaurant mit Fr. 50,000.— und die Bäckerei mit Fr. 20,000.—. Die vorstehenden Ziffern bedeuten allerdings nur den Brutto-Umsatz. Es ist naheliegend, dass diese Ausstellungsbetriebe bei der relativ kurzen Betriebsdauer für Ausstattung und Personal mit ganz ungleich höheren Unkosten zu rechnen hatten, als dies bei anderen Geschäften dieser Art der Fall ist. Wenn daher die Umsatz-Ziffern auch eine erfreuliche Höhe erreichten, was vor allen Dingen für die gute Aufnahme aller Betriebe beim Publikum das beste Zeugnis ausstellt, so werden die einzelnen Wirtschaftsbetriebe wohl kaum mehr als das im voraus investierte Betriebskapital herausbringen. Dass dies aber bei den hohen Ansprüchen, die an die raum- und betriebstechnische Einrichtung sämtlicher Betriebe gestellt wurden, überhaupt der Fall ist, darf als sehr befriedigend bezeichnet werden.

Von den einzelnen Ausstellern ist zu vernennen, dass die meisten der Allgemeinen Abteilung (industrielle und gewerbliche Aussteller) gute Abschlüsse erzielten, so dass man im gesamten mit dem Ergebnis der Veranstaltung zufrieden ist.

Über das finanzielle Ergebnis der ZIKA können heute noch keine genauen Angaben gemacht werden. Immerhin ist die Situation soweit überblickbar, dass mit Sicherheit ein Defizit nicht mehr in Frage kommt.

Das neueste Fachwerk der Hotellerie

Eine Aktualität!

Erneut sei hiemit auf das Werk von Dr. Traugott Münch hingewiesen, das Anfang Juni unter dem Titel „Das Hotelunternehmen im Lichte betriebswirtschaftlicher Lehre und Praxis“ im Verlag Orell Füssli, Zürich, erschienen ist. Die Arbeit stellt, wie der Verfasser im Vorwort ausführt, einen ersten Versuch zu einer „angewandten Betriebswirtschaftslehre des Hotelgewerbes dar und verfolgt den Zweck, das betriebswirtschaftliche Denken des Hoteliers zu fördern und dem Fachmanne wie auch dem an der Hotellerie interessierten Dritten Wegleitung und Berater zu sein“. Eine schwere Aufgabe, an deren Lösung sich nur ein Mann mit der Kompetenz Dr. Münchs heranwagen konnte, der sich als langjähriger Direktor der Schweizer Hotel-Treuhand-Gesellschaft wie als einstiger Hotelleiter reiche Erfahrungen auf dem Spezialgebiete sammeln konnte, welches sein Buch behandelt. Die Aufgabe ist denn auch in grundlegender Art glücklich gelöst worden, und wir sind überzeugt, dass jeder Leser, speziell der Fachmann, das Werk mit reichem Gewinn und unter Bereicherung seiner Kenntnisse konsultieren und zu stets erneutem Studium heranziehen wird.

Für heute geben wir aus dem Inhalt nur ein kleines Entrefilet als Kostprobe darüber, was das Werk eigentlich bietet und wie es die einzelnen Fragen anpackt:

„Berechnung des Ertragswertes einer Hotelliegenschaft. Ein Hotel erzielte in den letzten 3 bis 5 Jahren, nach Deckung aller Kosten und nach Verzinsung der auftretenden Fremdkapitalien von Fr.

500,000.—, einen durchschnittlichen Jahresgewinn von Fr. 6500.—. Wir kapitalisieren diesen Gewinn mit dem Kapitalisierungsfaktor 8*) und erhalten:

$$\frac{6500 \times 100}{8} = \text{Fr. } 81,250.—.$$

Diese Summe, den Fremdkapitalien zugezählt, ergibt den Ertragswert von Fr. 581,250.—. In dieser Ertragserschätzung stecken aber alle subjektiven Fehlerquellen, die guten wie die bösen. Vor allem aber macht sich bei dieser Methode die sehr verschiedene Art der Gewinnberechnung nachteilig geltend. Solche Ertragswerte sind nur dann nicht irreführend, wenn sie von einer detaillierten Ausrechnung begleitet sind.“

Dies nur ein instruktives Beispiel über die Art der Behandlung des Stoffes durch Dr. Münch. Weitere Auszüge werden folgen. Für heute sei das Werk den Berufsangehörigen zur Anschaffung nochmals warm empfohlen. Vielgestaltige Anregungen und umfassende Belehrung über rationelle Betriebsführung werden die Frucht eingehenden Studiums sein!

* * *

P. S. Die Mitglieder des S. H. V. können das Buch zu Vorzugsbedingungen beim Zentralbureau in Basel beziehen, worüber sie dieser Tage durch Zirkular orientiert wurden. Mitglieder, die von diesem Rechte noch keinen Gebrauch gemacht, werden hiemit erneut auf diese Gelegenheit hingewiesen, mit dem Ersuchen, den mit dem Zirkular erhaltenen Bestellzettel umgehend einzusenden.

*) 8% des Jahresgewinnes.

Noch mehr über Werbebroschüren

Mit Interesse hat Unterzeichneter den Artikel in der Hotelrevue vom 15. Mai gelesen, überschrieben: „Der Maler in der Werbebroschüre“.

Es ist zu wünschen, dass möglichst viele unserer Kollegen die Anregungen zu Herzen nehmen und der Illustration der Prospekte das Verständnis entgegenbringen, wie es heute für eine wirksame Propaganda notwendig ist.

Sicherlich haben farbige Illustrationen auf den Beschauer eine überzeugendere Einwirkung als photographische Bilder. Dies aber auch in doppeltem Sinne. Durch ein gutes farbiges Bild kann das Interesse eines zu gewinnenden Kunden eher geweckt werden als durch ein gutes photographisches Bild. Ein gutes photographisches Bild aber wird sicher zu jeder Zeit einem schlechten farbigen Bild vorzuziehen sein. Wer sich die Erstellung der Illustrationen durch Kunstmaler nicht leisten kann, tut entschieden besser, wenn er den Lichtbildner zu Hilfe ruft, als dass er durch minderwertige, farbenfreudige Kompositionen den Zweck der Propaganda verfehlt.

Zu einem wirksamen Prospekt wird aber eine gute Illustration noch lange nicht genügen. Es gibt Gäste, die vor allem ein feines Empfinden für den sprachlichen Ausdruck haben. Für sie ist der Text die „bewegende Kraft“. Viele Kurorte und Hotels haben dies auch schon seit einiger Zeit gemerkt und haben den Text zu ihren Werbeschriften von bekannten Schriftstellern schreiben lassen. Dass natürlich „Künstler der Sprache“ die Schönheiten eines Ortes und dessen Vorzüge in viel überzeugender und packender Weise schildern können als der gewöhnliche Laie, ist selbstverständlich. Vielfach wird dann aber noch dadurch gefehlt, dass der in einer Sprache abgefasste Text nur in die verschiedenen zu berücksichtigenden Fremdsprachen übersetzt wird. In den meisten Fällen geht die in einer Sprache psychologisch wirksame Ausdrucksweise in der Übersetzung verloren. Auch orthographische und sprachliche Feh-

ler sind in den Übersetzungen nichts Seltenes. In einem mir kürzlich in die Hand gekommenen Prospekt hiess es von einem Luxus-hotel:

„Weltberühmtes Haus, bekannte für seiner gastfreundschaft, auszeichnung und komfort. Vorgezogen beim Europäischen Koenigliche Familien und dass beste reisende Gesellschaft. Dass einziger im herrliche Lage mit wunderbare aussicht auf die ... Tal. 120 Zimmer mit fliessendes Wasser, meistens mit private Bäder. Omnibus am Bahnhof.“

Jeder einzelnen Sprache sollte man dieselbe Aufmerksamkeit schenken und an die Übersetzung eines Textes in eine Fremdsprache nur dann denken, wenn es unmöglich ist, diesen gleich in gegebener Sprache von kompetenter Person verfassen zu lassen.

Grosse Beachtung muss bei der Erstellung eines Prospektes auf seinen praktischen Wert für den zu gewinnenden Kunden gelegt werden. Wichtig ist ja, dass der Prospekt nicht nur angeschaut, gelesen und wieder abgelegt wird. Er sollte je nach seiner Mission praktische Zusammenstellungen von Exkursionen, Sehenswürdigkeiten, lokale und internationale geographische Karten etc. aufweisen, so dass ihn der Leser schon im Hinblick auf den informativen Wert nicht liegen lässt.

Eine Sache, die heutzutage gerade in der Schweiz noch so wenig Beachtung findet, ist das Format der Prospekte. Öfters sieht man solche, die den reinsten Bilderbüchern ähnlich sind. Sowohl in Hotels wie auch in Reisebureaux ist es ausgeschlossen, Ständer anzubringen, auf welchen alle die Prospekte in den möglichen und unmöglichen Formaten in übersichtlicher Weise angeordnet werden können. Viele Hotels haben denn auch ihre Vorrichtungen zur Ausstellung der Prospekte verschwinden lassen. Es wäre sehr zu begrüssen, wenn — wie in Amerika und meistens in Deutschland — eine Einheitsgrösse (10,5 cm auf 22,5 cm) angenommen würde.

Zum Schluss möchte ich noch die Frage stellen: Wie wäre es, wenn vom Schweizer Hotelier-Verein alljährlich eine Prämie ausgesetzt würde für den besten neuerschienenen Hotelprospekt?

R. V. Egger, 2. Direktor
Excelsior Hotel Italie, Florenz.

DEWAR'S "White Label" WHISKY

Agents Généraux pour la Suisse:
JEAN HAECKY IMPORTATION S. A.
BALE