Objekttyp: **Issue**

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

Band (Jahr): **3 (1894)**

Heft 26

PDF erstellt am: **28.04.2024**

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.

Ein Dienst der *ETH-Bibliothek*
ETH Zürich, Rämistrasse 101, 8092 Zürich, Schweiz, www.library.ethz.ch

http://www.e-periodica.ch

Basel, den 30. Juni 1894. — **Bâle,** le 30 Juin 1894.

Erscheint Samstags. — № 26. — Paraissant le Samedi.

Abonnement: Schweiz: Fr. 5.— jährlich. Fr. 3.— halbjährlich. Ausland: Unter Kreuzband Fr. 7.50 (6 Mark) jährlich. Deutschland, Oesterreich und Italien: Bei der Post abonnirt: Fr 5.— (Mk. 4.—) jährlich. Vereinsmitglieder erhalten das Blatt gratis.

Inserate: 20 Cts per 1spaltige Petitzeile oder deren Raum. Bei Wiederholungen entsprechenden Rabatt. Vereinsmitglieder bezahlen die Hälfte.

Hôtel-Revue

3. Jahrgang — 3me ANNÉE

Abonnements: Pour la Suisse: Fr. 5.— par an. Fr. 3.— pour 6 mois. Pour l'Etranger: Envoi sous bande: Fr. 7.50 par an. Pour l'Allemagne, l'Autriche et l'Italie. Abonnement postal: Fr. 5.— par an. 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 moitié prix.

Organ und Eigentum des Schweizer Hotelier-Vereins.

Organe et Propriété de la Société Suisse des Hôteliers.

Redaktion und Expedition: Sternengasse No. 23, Basel. Telegramm-Adresse: „Hôtelrevue Basel.“ — TÉLÉPHONE No. 1573. — Rédaction et Expédition: Rue des Etoiles No. 23, Bâle. Adresse télégraphique: „Hôtelrevue Bâle.“

Offizielle Nachrichten. — Nouvelles officielles.

Avis an die Mitglieder.

Im Laufe der nächsten Woche werden wir die Mandate für die Nachnahmen der Jahresbeiträge pro 1893/94 der Post übergeben und bitten um gefl. Honorierung derselben.

Luzern, den 26. Juni 1894.

Schweizer Hotelier-Verein:
Der Kassier:
Rob. Häfeli.

Avis aux Sociétaires.

Dans le courant de la semaine prochaine nous encaisserons par mandat de poste les cotisations pour l'année 1893/94.

Lucerne, le 26 juin 1894.

Société Suisse des Hôteliers:
Le caissier:
Rob. Hæfeli.

Luzern, den 25. Juni 1894.

An die Vereinsmitglieder!

Wir beehren uns, Ihnen nachstehende Schreiben zur Kenntnis zu bringen:

Zürich, den 17. Juni 1894.

Herrn Döpfner, Präsident des Schweizer Hoteliervereins, Luzern.

Wir beehren uns, Ihnen mitzuteilen, dass bei Anlass unserer Generalversammlung den 10. Juli a. c. in Zürich ein bescheidenes Festchen in Aussicht genommen wird, zu welchem wir hiermit die Mitglieder Ihres geehrten Verbandes aufs herzlichste einladen.

Das Programm, welches wir Ihnen möglichst bald übermitteln, wird für den 10. Juli mittags ein Bankett vorsehen, nachher Besichtigung der Ausstellung und abends freie Vereinigung in der Tonhalle (Konzert). Den 11. Juli wird am Vormittag eine Fahrt auf den Uetliberg in Aussicht genommen, Mittags Bankett in der Tonhalle und nachher Fahrt per Extraschiff auf die „Au“ oder Wädensweil-Richtersweil.

Wir würden es uns zum grössten Vergnügen anrechnen, wenn Sie unserer Einladung Folge geben und uns in zahlreicher Weise mit Ihrem Besuche beehren würden.

Mit vorzüglicher Hochachtung zeichnet
Namens der Direktion des Schweizer Wirte-Vereins:
Der Präsident: sig.: *F. Morlock.* — Der Aktuar: sig.: *R. Petzhold.*

Luzern, den 25. Juni 1894.

An die Tit. Direktion des Schweiz. Wirtevereins Zürich.

Geehrte Herren!

Ihre herzliche Einladung vom 17. d. Mts. zu Ihrem am 10. und 11. Juli in Zürich stattfindenden Jahresfeste haben wir erhalten und verdanken dieselbe hiermit aufs Beste.

Geschäftlicher Inanspruchnahme wegen ist es leider keinem unserer Vorstandsmitglieder möglich, an dem Feste teilzunehmen; wir müssen uns desshalb der Hoffnung hingeben, dass unsere Vereinsmitglieder, denen wir Ihre Einladung in unserer „Hotel-Revue“ zur Kenntnis bringen, bessern Gebrauch von derselben zu machen in der Lage sind.

In dieser Hoffnung und mit dem Wunsche, dass Ihr Fest bestens gelingen möge, zeichnet Hochachtungsvoll

Schweizer Hotelier-Verein:
Der Vicepräsident:
sig.: *A. Bon.*

Lucerne, le 25 Juin 1894.

Avis aux Sociétaires.

Nous avons l'honneur de vous donner connaissance des lettres ci-dessous:

Zurich, le 17 Juin 1894.

Monsieur Dœpfner, Président de la Société Suisse des Hôteliers, Lucerne.

Nous avons l'honneur de vous informer qu'à l'occasion de notre assemblée générale du 10 Juillet prochain à Zurich, nous organiserons une fête modeste à laquelle les membres de votre honorable Société sont cordialement conviés.

Le programme, que nous vous transmettrons aussitôt que possible prévoit: pour le 10 Juillet à midi un banquet qui sera suivi d'une visite à l'exposition et dans la soirée d'une réunion familière à la Tonhalle (concert); pour le 11 juillet: le matin, course à l'Uetliberg, banquet à midi dans la Tonhalle et ensuite excursion par bateau spécial à l'île d'Au ou bien à Wædensweil-Richtersweil.

Dans l'espoir que vous et vos collègues nous ferez l'honneur et le plaisir de vous rendre en grand nombre à notre invitation. nous vous présentons, Monsieur, l'assurance de notre considération très distinguée.

Au nom de la Direction de la Société Suisse des Restaurateurs,

Le Président: sig.: *F. Morlock.* — Le Secrétaire: sig.: *R. Petzhold.*

Lucerne, le 25 Juin 1894.

A la Direction de la Société Suisse des Restaurateurs, Zurich.

Messieurs,

Nous sommes en possession et vous remercions vivement de votre aimable invitation du 17 ct. à la Fête annuelle de votre Association, qui aura lieu les 10 et 11 Juillet prochain.

Empêchés par leurs affaires, les membres de notre Comité regrettent extrêmement de ne pouvoir prendre part à cette solennité, mais nous espérons que nos Sociétaires, que nous mettrons au courant par un avis inséré dans notre organe, l'„Hôtel-Revue“, seront mieux à même de se rendre à votre cordiale invitation.

Nous formons les vœux les plus sincères pour la complète réussite de votre Fête et saisissons l'occasion de vous réitérer, Messieurs, l'expression de nos sentiments très distingués.

Société Suisse des Hôteliers,
Le Vice-président:
sig.: *A. Bon.*

Schweiz. Landes-Ausstellung in Genf 1896.

Das Central-Comité hat das allgemeine Regulativ für die Aussteller herausgegeben und an die betreffenden Gruppen-Comités verteilt, mit der gleichzeitigen Einladung, zur prompten Anmeldung anzuspornen und solche entgegen zu nehmen.

Es ist wohl zu erwarten, dass unsere Gruppe No. 23 „Hotelindustrie“ nicht hinter den andern zurückbleiben will und sich eine recht lebhafte Beteiligung nach den verschiedensten Richtungen geltend machen wird, um diesen für die Schweiz so wichtigen Industriezweig an der Ausstellung in würdiger Weise zur Geltung zu bringen.

Regulativ und Anmeldungs-Scheine können bei **Herrn J. Tschumi, Hôtel Beau-Rivage, Ouchy** bezogen werden und sind Anmeldungen an die gleiche Adresse zu richten.

Exposition nationale suisse Genève — 1896.

Le Comité central vient d'envoyer le règlement général pour les exposants aux différents comités de groupes en invitant ces derniers à faire tous leurs efforts pour engager les intéressés à leur envoyer leurs adhésions le plus promptement possible.

Il est à espérer que notre groupe 23 „Industrie des hôtels“ ne restera pas en arrière et que la participation de notre profession sera à tous égards très considérable, afin que cette branche d'industrie si importante pour la Suisse soit dignement représentée à l'Exposition.

Le règlement et les formulaires de demandes de participation se trouvent à la disposition des exposants auprès de **M. J. Tschumi, Hôtel Beau-Rivage à Ouchy,** auquel les adhésions doivent également être adressées.

Reklame- und Rabattunwesen.

Zufolge freundlicher Erlaubnis seitens des Vorstandes des Internationalen Vereins der Gasthofbesitzer und in Berücksichtigung des in Köln ausgesprochenen Wunsches, es möchten die gediegenen Referate der Herren Th. Bieger in Ems und C. Lehr in München über „Rabattunwesen und moderne Schleuderpreise“ und „Reklameunwesen“ auch den Schweizer Hôteliers bekannt gegeben werden, bringen wir dieselben, mit dem zuerst gehaltenen beginnend, zum Abdruck:

Rabattunwesen und moderne Schleuderpreise. Referat des Hrn. *Th. Bieger, „Darmstätterhof“, Ems,* gehalten an der Generalversammlung des Internationalen Vereins der Gasthofbesitzer in Köln.

„Als mir unser verehrter Herr Präsident den Auftrag erteilte, für die heutige bedeutsame Generalversammlung das Referat über das unliebsame Thema des „Rabattunwesens und der modernen Schleuderpreise“ zu übernehmen, da, meine Herren, war es mir zu Mute, als sei mir mit diesem Auftrag der Kampf gegen Belzebub und seine höllischen Heerschaaren zugemutet worden. Es ist nämlich gegen diese Auswüchse der Konkurrenz in der letzten Zeit so viel geredet und geschrieben worden und hat, was die Herren gewiss zugeben werden, insbesondere auch unser Vereinsorgan so Erhebliches darin geleistet, dass es kaum möglich erscheint, dieser unheilvollen Angelegenheit noch eine neue Seite abzugewinnen.

Wenn ich dies dennoch versuche, so wollen Sie es als eine Bethätigung jenes Pflichtbewusstseins betrachten, welches alle Mitglieder Ihrer Vereinsleitung beseelt und welches seine Aufgabe nicht damit erfüllt glaubt, dass der ihrer Fürsorge anvertraute Verein gross und glänzend nach aussen dasteht, sondern dass die Angehörigen des durch ihn vertretenen Standes als vollwichtige Glieder der bürgerlichen Gesellschaft angesehen und geachtet werden. Darum darf, darum muss die Vereinsleitung ein scharfes Auge haben auf alles, was diesen Stand in den Augen der Welt herabsetzen könnte und darum auch wage ich es, vor dieser auserlesenen Gesellschaft von Fachgenossen meine Meinung frei und ungeschminkt über das mir übertragene Thema zu äussern.

Es ist ja, meine Herren, nur natürlich und nicht mehr als folgerichtig, dass bei der täglich sich mehrenden Konkurrenz der einzelne Mensch das Möglichste aufbietet, um sich zur Anerkennung zu bringen und liegt in diesem Aufbieten aller Kräfte die mächtige Triebfeder für die Kulturentwicklung, für die Erweiterung und Vervollkommnung aller Gebiete des menschlichen Schaffens.

Seitdem durch Einführung von Gewerbefreiheit und Freizügigkeit die Schranken der Erwerbsthätigkeit gefallen sind, hat sich diese zu einer früher nie geahnten Höhe entwickelt und wird heute wohl kaum ein Mensch mehr bestreiten wollen, dass diese kollossale Entwicklung in erster Reihe der Konkurrenz, d. h. dem freien Wettbewerb um die Güter dieser Welt zugeschrieben werden müssen.

Wie aber alle Bestrebungen nach materiellem Besitz auch einen Keim des Bösen, der Zerstörung in sich tragen, so ist es natürlich, dass auch dieser Keim sich mächtig mitentwickelt hat und in Form von Neid und Missgunst den Menschen zum Schaden und Verderben geworden ist.

Ein solcher Schaden ist das Rabattunwesen, ein solches Verderben ist die Einführung der modernen Schleuderpreise im Gasthofsgewerbe.

Der Rabatt, wie er ursprünglich im kaufmännischen Geschäft eingeführt und bei umfangreichen Lieferungen an zahlungsfähige Abnehmer auch heute noch gewährt wird, ist so himmelweit verschieden von dem, was neuerdings unter gleicher Bezeichnung vom Gasthofgewerbe verlangt und leider stellenweise auch angeboten wird, dass es kaum begreiflich erscheint, wie es noch immer Menschen gibt, die solches nicht einsehen oder die den Hotel-Rabatt überhaupt als eine reelle Geschäftsmanipulation verteidigen können.

Während der kaufmännische Rabatt als eine Art Schadloshaltung für das mit dem Massenbezug verbundene Risiko, bezw. als eine Extravergütung für die mühsame und kostspielige Einführung neuer Waarengattungen gelten soll, ist der Hotel-Rabatt, mit klaren Worten muss es gesagt werden, wenn angeboten, eine bewusste Täuschung des Publikums, wenn verlangt, eine an Erpressung streifende Preisdrückerei. Man möge sich doch über das Eine klar sein: Der Kaufmann, der Produzent, ist im Stande, den Verschleiss seiner Waare, seiner Produkte um das hundert-, um das tausendfache zu vergrössern und da mit jeder Vergrösserung die Herstellungskosten der Einzelwaare sich entsprechend vermindern, so ist er in der Lage, einen Teil dieser Minderkosten in Form von Rabatt oder Sconto seinem Klienten zu Gute kommen zu lassen. Je höher der von ihm gewährte Rabatt ist, je mehr wird sich die Abnahme seiner Waaren vergrössern und erfüllt so der kaufmännische Rabatt den Zweck, dem er dient; er bewirkt

regeren Geschäftsverkehr und billigere Preise, ohne jedoch den Geschäftsinhaber zu benachteiligen.

Anders im Hotelgewerbe. In diesem sind die Grenzen des Betriebs limitiert und der Umfang und die Betriebsart den örtlichen Bedürfnissen angepasst, auch in den weitaus meisten Fällen von den Verhältnissen des Orts oder der Gegend direkt abhängig. Wir können nicht willkürlich einen Massenbetrieb einrichten, denn das Material, mit dem wir arbeiten, ist nicht todte Waare, die sich verschreiben, aufs Lager nehmen und je nach Konjunktur wieder abschieben lässt, sondern lebende Menschen, auf deren Kommen und Gehen wir so gut wie keinen Einfluss haben, ja, in deren Augen der Gasthof sehr oft nur ein nothwendiges Uebel ist, dem man am liebsten aus dem Wege geht und das eigentlich auch nur zu Steuerexperimenten gut genug ist.

Man wird anerkennen müssen, dass ein derartig begrenzter Betrieb sich nicht für Rabattanwendung eignet, und dass, wenn auch Genialität und aussergewöhnliche Anstrengungen des Betriebsinhabers eine etwas höhere Rente erbringt, diese doch in einem unter normalen Verhältnissen arbeitenden Hause, an einem unter normalen Konkurrenz-Verhältnissen sich befindlichen Ort, einmal derart sein kann, dass sie bei einer grösseren Anzahl von Gästen einen Nachlass von 5—15 % an dem Gesamtbetrag der Rechnung zu gewähren ermöglichte. Wo dies dennoch geschieht, liegt Selbsttäuschung oder Täuschung des Publikums zu Grunde, beides geeignet, den Stand in den Augen der Welt herabzusetzen und seine Angehörigen aufs Schwerste zu schädigen.

Ich glaube daher, dass der internationale Verein der Gasthofbesitzer das Recht und die Pflicht hat, von seinen Mitgliedern zu verlangen, dass sie jede Zumutung auf Rabattgewährung, in welcher Form sie auch gestellt sei, sofern damit ein Abzug von den normalen und allgemein üblichen Preisen bezweckt wird, ablehnen und dass vor allem sie selbst derartige Nachlässe nicht offerieren.

Ich für meinen Teil scheue mich nicht, die Konsequenz aus dem Gesagten dahin zu ziehen, dass dieses Verlangen zu einer förmlichen Verpflichtung erweitert werden müsste, deren Verweigerung den Verlust der Vereinsmitgliedschaft nach sich zöge. Denn, meine Herren, was nützen uns alle guten und wohlgemeinten Ratschläge, die wir hier hören und zum Besten geben, was alle noch so schneidig klingenden Resolutionen, wenn sie nicht befolgt werden, wenn wir kein Mittel haben, deren Befolgung zu erzwingen.

Der Zweck von Vereinigungen besteht doch wesentlich darin, dass die korporativen Interessen wirksam geschützt werden, und dass dies möglich ist, haben die Vereinigungen anderer Gewerbebetriebe, haben insbesondere die der Eisen- und Bergwerksindustrie uns deutlich genug vor Augen geführt.

Gerade dieser Mangel aber an praktischen, d. h. an sichtbaren Erfolgen ist noch immer der schwache Punkt unserer Vereinigung, der Punkt, auf den unsere eigenen Mitglieder, wie die noch ausserhalb derselben stehenden Kollegen immer wieder aufs Neue hinweisen und der auch nur durch einen energischen Entschluss der Generalversammlung beseitigt werden kann. Vielleicht geben die noch nachfolgenden Besprechungen eine geeignete Gelegenheit hierzu.

Soviel über Rabattunwesen. Was die modernen Schleuderpreise betrifft, so werden Sie, meine Herren, mit mir der Meinung sein, dass dieses Thema sehr nahe mit dem Vorhergehenden verwandt und auf derselben Sammelstätte menschlicher Unvollkommenheiten vulgo Düngerhaufen gewachsen ist. Nur nehme ich an, dass bei der Anwendung von Schleuderpreisen nicht in gleichem Maasse wie bei dem Rabattunwesen der Egoismus das treibende Element ist, sondern dass hier wohl in den meisten Fällen der Mangel an Beurteilungsfähigkeit dessen, was zum selbstständigen Geschäftsbetrieb gehört, vielleicht auch ein übergrosses Maass von Selbstbewusstsein, von dem Glauben an die persönliche Unwiderstehlichkeit zu Grunde liegt.

So kommt es, dass sich der Geschäftsanfänger vielfach einbildet, die Welt habe nur auf ihn gewartet und dass er daher dieser Welt auch etwas nie Dagewesenes bieten müsse. Aber wie soll er dies anfangen! Palastartige Bauten, goldene und seidene Möbel, elektrisches Licht und Fahrstühle, alles ist schon da und lässt sich kaum mehr überbieten. Aber der Zauberstab „Billig“, der ist es, der ihn herausheben soll aus der Menge der Sterblichen, der hat noch nicht seine Wirkung verloren. Darum ist „Billig“ die Parole, unter der er sein Schifflein besteigt, das Zauberwort, das in mächtigen Lettern in allen Blättern prangt und mit dem er mutig zu seiner verwegenen Fahrt einladet. Und nicht umsonst hat er ein kleines Vermögen zur Ankündigung einer so guten Sache aufgewendet. In hellen Haufen und unter dem Schimpfen über die seither allerwärts erduldete Prellerei laufen sie dem neuen Volksbeglücker zu und füllen Zimmer und Wirtsräume

Dieser selbst, dem inzwischen die ersten grösseren Rechnungen von seinen Lieferanten präsentirt worden sind, fängt zwar schon an zu bemerken, dass die Ausgaben zu den Einnahmen nicht ganz im Verhältnis stehen, er kann und will sich darüber aber zunächst noch nicht die volle Gewissheit verschaffen und richtet alle Anstrengungen auf die Vergrösserung des Umschlags, denn bekanntlich muss es ja die Masse bringen. Und sie bringt es denn auch, aber zunächst nicht den erwarteten Erfolg, die erträumten Ueberschüsse, sondern die zunehmende Unterbilanz und die in ihrem Gefolge marschirenden Gläubiger.

Der gute Mann hatte bei seiner Etablierung an die verschiedenen Kleinigkeiten wie Unterhaltung, Kapitalzinsen, Steuern p. p. gar nicht so ernstlich gedacht, wie sie ihm jetzt entgegentreten und sich nur ganz genau herausgerechnet, wie viel ihm so und so viel Logiergäste und so und so viel Hectoliter Wein oder Bier einbrächten und ein wie hübsches Sümmchen sich dabei verdienen lasse. Nun sucht er vergeblich nach diesem Gewinn in seiner Kasse und ist es ihm ein Rätsel, wo er wohl hängen geblieben ist. Er hat nichts verthan, hat sich im Gegenteil furchtbar geplagt und dennoch ist nichts übrig? Allmählich aber zu spät gehen ihm die Augen auf und er wird gewahr, dass es die Schleuderpreise waren, die seinen Untergang verschuldet, jenes für unfehlbar gehaltene Zugmittel, von dem er so Grosses erhofft hatte.

Ob er wohl aber wenigstens den Dank oder das Mitleid derer erntet, für die er sich verblutet, die er zum halben Preise gefüttert und umsonst hofiert hat? Bewahre! Während er unter den Verwünschungen der betrogenen Lieferanten von den Hypothekargläubigern auf die Strasse gesetzt wird, schallt ihm das Hohngelächter jener uns bekannten Klasse von Gentlemen in die Ohren, mit dem sie den Einfalt zum Besten halten, der seinen Vorteil so schlecht verstanden habe.

Dies das Bild eines modernen Schleuderers von der gutartigen Sorte, von der ich annahm, dass sie die Mehrzahl bildet. Er betrog sich selbst, wurde betrogen und von dem wohlverdienten Schicksal ereilt. Man könnte an einem solchen Pfuscher mit Achselzucken vorbeigehen, wenn nicht der Schaden, den er anderen Kollegen des Orts oder der Umgebung zugefügt, ein so grosser und nachhaltiger wäre. Diese mussten, um nicht alle Kunden zu verlieren, ihre Preise bis an die äusserste Grenze des Möglichen reduzieren und können sie, wenn dies auch noch so gerechtfertigt erscheint, in den seltensten Fällen wieder erhöhen. Dadurch wird der Schaden, den selbst der gutartige Schleuderer dem Gewerbe zugefügt, ein unberechenbarer und kann man nur wünschen, dass ihr Ende ein möglichst abschreckendes für ähnlich disponierte Existenzen sein möchte.

Viel schrecklicher und jedem Gewerbe zur Schande sind jene Raubtiernaturen, die mit wahrer Wollust die Praxis des Schleuderers anwenden, um ihre vernichtende Wirkung auf Andere zu beobachten und die nicht eher Ruhe finden, bis sie durch fortwährendes Unterbieten die Schwächeren ihres Standes zu Grunde gerichtet haben. Ihrer gemeinen Natur entsprechend, suchen sie sich, nachdem ihnen dies gelungen, an der Gesellschaft für die zum Ruine ihres Standes gebrachten Opfer zu entschädigen und tragen diesem dafür den Ehrennamen „Halsabschneider“ und ähnliche schmeichelhafte Genossenschaftsbezeichnungen ein. Glücklicherweise gibt es von diesen Hyänen des Gewerbestandes nicht allzuviele, ich hielt es aber für nützlich, ihr Bild in so abschreckender Weise wiederzugeben.

Ich möchte das Kapitel der „modernen Schleuderpreise“ nicht schliessen, ohne noch eines besonderen Sprösslings derselben Erwähnung zu thun, von dem ich wünschte, dass er bald mit Stumpf und Stiel ausgerottet würde. Es ist dies die in Deutschland leider ganz geläufige Behauptung, dass an der Küche nichts verdient werden dürfe und dass das Getränk bezw. der Keller den bei der Küche fehlenden Nutzen miteinbringen müsse. Ich glaube, man überlegt im Allgemeinen gar nicht, dass diese Theorie eine für uns geradezu beleidigende Wirkung ausübt, denn es wird uns damit ohne weiteres die Absicht unterschoben, dass wir auf die Leidenschaft des Trinkens spekulierten und unsere Gäste in einer sittlich nicht erlaubten Weise ausbeuteten. Ich meine, wir haben allen Grund, uns dieser Unterstellung zu erwehren, denn nichts wäre mehr geeignet, uns in den Augen der Welt herunterzusetzen, als der Glaube an das Bestehen dieser, wie Sie mir zugeben werden, höchst zweifelhaften Geschäftspraxis.

Täglich kann man hören, wie die Menschen sich wundern über das, was für wenig Geld in den Küchen der Gasthöfe, besonders bei Bestellungen à prix-fixe geleistet werden kann und wie die Besteller eigentlich moralisch gezwungen seien, den Wirt durch Trinken zu entschädigen. Ist dies ein natürlicher, ist dies ein wünschenswerter Zustand? Haben wir nicht das grösste Recht, uns für die Leistungen der Küche entsprechend der dafür aufgewendeten Kosten und Mühen bezahlen zu lassen, wie dies allerwärts, mit Ausnahme von Deutschland geschieht? Gibt es einen Zweig unseres mühevollen Gewerbes, bei welchem ein Verdienst mehr gerechtfertigt sein könnte, als bei dem an Sorgen und Widerwärtigkeiten so überreichen Küchen-Departement?

Sollen wirklich Gäste, welche Wein trinken, das Essen derer mitbezahlen helfen, die dies nicht thun, nicht thun können, nicht thun wollen? Es ist eine zu absurde Logik und dennoch wird sie von der Thatsache bestätigt.

Ich weiss, dass meine Kritik hieran in der nächsten Zeit nichts ändern wird. Man soll aber von dem deutschen Gastwirtstand nicht sagen dürfen, dass man diesen unvernünftigen Zustand ganz allgemein in Ordnung findet und dass es darunter nicht auch Männer gäbe, die seine Beseitigung wünschen, nicht nur weil er ein unvernünftiger ist, sondern weil er das Ansehen des Standes wegen der vom Publikum daran geknüpften und allerwärts geglaubten Absicht schwer schädigt.

Ich verhehle mir auch nicht, dass gar Mancher von Ihnen, meine Herren Kollegen, meine Auffassung der vorliegenden Thematen nicht teilen wird, sie vielleicht zu ideal und soweit sie sich auf dies Publikum bezieht, zu pessimistisch findet, aber ich bitte Sie, nicht zu vergessen, was ich in meiner Einleitung gesagt habe: „Ihre Vereinsleitung hat nicht nur die Aufgabe, den ihrer Fürsorge anvertrauten Verein gross und glänzend auszugestalten, sondern vor allem die, seine Mitglieder im Punkt des Ehrgefühls nicht hinter die Angehörigen anderer Berufsarten, anderer Gesellschaftsklassen zurücktreten zu lassen, darum soll, darum muss sie eine ideale Auffassung von den Pflichten ihres Standes hegen und pflegen, darum auch muss sie aufs Strengste darüber wachen, dass dieser Stand in den Augen ihrer Mitmenschen nicht notleidet.“

Unter diesem Gesichtspunkt, meine Herren, bitte ich Sie, meine Auffassung zu beurteilen und der Vereinsleitung überall da behülflich zu sein, wo es gilt, diese ihre heiligste Aufgabe zu erfüllen.

Bieger.

Kleine Chronik.

Basel. Der Herzog von Orleans und der Herzog von Chartres sind diese Woche in Basel angekommen und im Hotel „Drei Königen“ abgestiegen.

Zermatt. Der indische Prinz Gaikowar von Barada ist mit Gemahlin und Gefolge hier eingetroffen und in einem der Gasthöfe Seiler abgestiegen.

Morschach. Herr Jean Bachofen, früher zur „Krone“ am Limmatquai in Zürich, hat mit 15. Juni das „Hotel Rütliblick“ in Morschach ob Brunnen käuflich übernommen.

Poschiavo. Durch Kauf ist das Hotel „Weisses Kreuz“ aus dem Besitze der Erben des Herrn Martin Caduff sel. in denjenigen des Herrn Joh. Badrutt in St. Moritz übergegangen.

Davos. Die Neubauten schreiten rüstig vorwärts. Die Hauptleitung für die elektrische Beleuchtung ist bereits bis Davos-Dorf geführt und die Installationen in den Hotels teilweise fertig.

Basel. Das Hotel Metropole ist aus dem Besitze des Herrn Schiehle käuflich in denjenigen der Frau Witwe Lorenz, bisherige Pächterin, übergegangen um den Preis von 480,000 Fr.

In **Arosa** wurde am letzten Sonntag das neue Hotel „Seehof“ des Hrn. Wieland-Hold eröffnet. Es steht — ein architektonisch stilvoller Prachtbau — an der Seite des alten bescheidenen Gasthauses gleichen Namens.

St. Moritz-Bad. Kurhaus. Der Verwaltungsrat wurde auf eine Amtsdauer von 3 Jahren gewählt. Er setzt sich zusammen aus den Herren: Landammann Caspar Beeli, Landammann Gregori, Landammann Töndury-Zehnder, H. Tester und C. Flugi.

Frequenzliste ausländischer Kurorte. Arco 2330, Baden-Baden 20,594, Baden bei Wien 6680, Badenweiler 456, Ems 2156, Franzensbad 2313, Karlsbad 16,300, Marienbad 5623, Nauheim 4629, Neuenar 2137, Reichenhall 1310, Vöslau 6468, Wildungen 1246, Wildbad 1958, Ostende 1140.

Meiringen. Hier ist eine englische Reisegesellschaft „St. Peters“ unter Leitung von Mr. Reverend Horsly eingetroffen, welche 14 Tage da bleiben wird. Die Gesellschaft besteht aus 105 Personen und hat im Hotel Sauvage Quartier bezogen. Schon letztes Jahr kam unter gleicher Führung eine ähnliche Gesellschaft nach Meiringen, und wie es scheint, kehrte sie so des Lobes voll nach England zurück, dass sich für dieses Jahr wieder eine Reisevereinigung organisieren liess.

Berneroberland. Eine recht kleinliche und den Fremdenverkehr des Oberlandes sicher schädigende Konkurrenzpraxis betreibt nach einem Feuilleton des „Bund“ die Thunerseebahn im Einverständnis mit den Oberländer Thalbahnen gegenüber der Thunerseedampfschifffahrtgesellschaft. Der Fahrplan der Thalbahnen wurde so eingerichtet, dass der Abendzug aus Lauterbrunnen-Grindelwald in Interlaken genau 2 Minuten nach Abgang des letzten Schiffes Interlaken-Thun eintrifft. Um 6 Uhr 40 fährt das Schiff ab; um 6 Uhr 42 fährt der Zug in die Bahnhofhalle ein.

„Das ist nicht etwa Sache zufälliger Verspätung“, bemerkt dazu Dr. Widmann, „sondern, wie gesagt, eine fahrplanmässige Einrichtung, die aber nicht ins Touristenleben des Oberlandes, sondern ins Affentheater gehört.“

Foulard-Seide

— bedruckte — Frcs. 1. 50 Cts. per Meter bis **Frcs. 6.55** (ca. 450 versch. Dessins u. Farben), sowie **schwarze, weisse** und **farbige** Seidenstoffe v. **65 Cts.** bis **Frcs. 22.80** p. Meter — glatt, gestreift, karrirt, gemustert etc. (ca. 240 versch. Qual. u. 2000 versch. Farben, Dessins etc.

Seiden-Damaste	von	**Frcs.**	**2.10—20.50**
Seiden-Grenadines	„	„	**1.50—14.85**
Seiden-Bengalines	„	„	**2.20—11.60**
Seiden-Ballstoffe	„	„	**—.65—20.50**
Seiden-Bastkleider p. Robe	„	„	**16.65—77.50**
Seiden-Plüsche	„	„	**1.90—23.65**
Seiden-Mask.-Atlasse	„	„	**—.65 4.85**
Seiden-Spitzenstoffe	„	„	**3.15—67.50**

etc. — Muster umgehend. 219

G. Henneberg's Seiden-Fabrik, Zürich.

Martel-Falck, St. Gallen
Vertreter von
Robert Schlumberger in Vöslau
Hauptbesitzer des Vöslauer Weingebirges
und
Alleiniger Eigentümer der Besitzung Goldeck
für die weltberühmten Vöslauerweine
und
Josef Falck in Mainz
Weingrosshandlung
für Rhein- und Moselweine.
Preisverzeichnis und Muster gerne zu Diensten. 451

UN JEUNE HOMME
ayant fait 3 ans d'apprentissage comme confiseur-pâtissier demande emploi comme 618
Cuisinier-Volontaire
dans un hôtel. S'adresser à l'agence J. KLAUS, 13 Rue Lévrier, Genève.

Als Kellnerlehrling
sucht man einen 19jährigen, kräftigen Jüngling, der 6 Primar-, 3 Real- und 1 Handelsklasse besucht, ohne Lehrgeld zu plazieren, am liebsten in die französische Schweiz. Eintritt von Mitte August ab. Gefl. Offerten unter Chiffre **H 631 R.** an die Expedition d. Blattes. 631

Fassungen jeder Art.
Glühlampen-Fabrik Hard
Zürich
versendet nur Lampen erster Qualität.
Preisliste zu Diensten.
294

Hotel!
Junger tüchtiger Fachmann, zur Zeit Direktor eines grossen Kurhotels, sucht zum Herbst ein **rentables Jahresgeschäft**
zu pachten oder **zu kaufen**
b. e. Anz. v. 30—50 Mille. Derselbe nimmt auch Direktorenstelle an, eventuelle Beteiligung nicht ausgeschlossen. Discretion zugesichert, am liebsten Schweiz oder Süddeutschland. Ausführliche Offerten sub. *L. 5460* befördert *Rudolf Mosse* in *Stuttgart.* 614

Telegramm-Adresse: Rocholzhalb.

Roch-Holzhalb, Zürich

Telephon No. 1036.

Fortwährend Lager echter Champagnerweine:

MOËT & CHANDON

Champagne Mousseux
Sillery Mousseux Supérieur
Crémant (rosé ou blanc)
Grand Crémant **Impérial**

Heidsieck & Co

Monopole Etain rouge
Monopole sec Capsule rouge
Dry Monopole Etain doré

Veuve Clicquot Ponsardin

(doux, sec)
Dry England

POMMERY & GRENO

Carte blanche goût français
Sec „ américain
Extra Sec „ anglais

Louis Roederer

Carte Blanche
Grand Vin Sec

G. H. Mumm & Co

Extra Dry England *(très sec)*
Extra Dry *(sec)*
Carte Blanche *(doux)*

diverser französischer Marken von Reims etc., auch Deutscher Secte, sowie Schweizer Schaumweine von Neuchâtel (Champagne Suisse).

Gegründet 1863.

Fabrik

schwerversilberter Bestecke und Tafelgeräte.

Gebrüder Hepp

PFORZHEIM
(Baden).

Silberweisse Alpacca-Unterlage. Garantierte Gewichts-Versilberung.

Bestes Fabrikat, bei mässigen Preisen.

502

In einem sehr besuchten Fremdenort der Centralschweiz ist wegen vorgerückten Alters des Besitzers ein **altrenommiertes**

Hotel II. Ranges,

Jahresgeschäft, mit zugehörigem, prächtigem **Restaurations-** und **Konzertgarten** pro Herbst oder Frühjahr **zu verkaufen.**

Anfragen unter Chiffre **H 620 R.** an die Expedition der „Hôtel-Revue." 620

BILLARDS

von

F. MORGENTHALER, Fabrikant in BERN

Telephon. **Permanente Ausstellung** *Telephon.*

von 40 bis 60 neuen Billards von Fr. 600 bis Fr. 2000

von 20 bis 30 umgeänderten Billards von Fr. 300 bis Fr. 700

Diverse andere Salonspiele. — Auswahl in sämmtlichen Zubehörden.

Illustrirte Kataloge, alle näheren Détails enthaltend, gratis u. franco.

Miethe. — Tausch. — Reparaturen.

Medaillen in Zürich, Brüssel, Paris, Madrid etc. 138

Electrische Beleuchtung. **Eigene Wasserkraft.**

Carl Pfaltz, Basel

Südwein-Import- & Versandtgeschäft

gewährt den Tit. **Hotels & Pensionen** die **günstigsten Conditionen.**

Schutzmarke.

Man beachte gefälligst die Preisliste, die während der Saison regelmässig versandt wird. 532

Die Kaffee-Rösterei

von

AUGUST HOENES in BASEL

ausgerüstet mit Maschinen allerneuesten Systems

empfiehlt

ihre **garantirt reinschmeckenden,** sich durch **aromatischen** und **kräftigen Geschmack** auszeichnenden, ohne jede Beimischung

Gerösteten Kaffee

in Blechtrommeln von $12\frac{1}{2}$ und 25 Kilos verpackt.

Halbkilo-Muster von den billigsten bis feinsten Sorten à Fr. 1.40 bis Fr. 2.10 stehen auf Verlangen zu Diensten. 605

Ein junger Mann, der französischen und deutschen Sprache mächtig, sucht **Saisonstelle** als

Volontair in ein Hôtel

zur Ausbildung im Wirtschaftswesen. Gute Zeugnisse und Referenzen stehen zu Diensten.

Gefl. Offerten sub Chiffre **V 2722c Z** an die Annoncen-Exped. **Haasenstein & Vogler in Zürich.** 636

In schönster Lage der Stadt Luzern

auf einer Anhöhe, ist eine

Fremden-Pension I. Ranges,

möblirt und mit Park-Anlage, aus freier Hand zu **verkaufen** oder zu **vermieten.**

Gefällige Offerten unter Chiffre **H 617 R.** befördert die Expedition dieses Blattes. 617

Permanente Ausstellung

ZÜRICH Stadelhofen 8, Göthestrasse **ZURICH**

der ersten

schweiz. Spezialfabrik

von

completen englischen

und

amerikanischen

Closet,- Pissoir,- Toiletten-, Küchen-, Bade-Einrichtungen u. Apparaten etc.

Installation ganzer Hotels, Anstalten etc.

Prima Referenzen. **Prospecte gratis.**

G. HELBLING & Co., Küsnacht a. Zürichsee.

★

SWISS CHAMPAGNE

BOUVIER FRÈRES

NEUCHATEL

Se trouve dans tous les bons Hôtels Suisses.

Hôtelier demandé

pouvant disposer de quelque capitaux pour créer un

établissement thermal avec hôtel en Alsace

dans une localité dont les eaux sont déjà très connues.

S'adresser pour plus amples renseignement à Mr. A. Pougy, 80 rue de Grenelle, Paris. 632

Singleton & Priestman, Sheffield

FABRIK

schwer, nur auf Weissmetall versilberter

Löffeln und Gabeln,

sowie einfachen und eleganten Tisch- u. Dessertmesser

aus feinstem englischem Stahl erstellt. 623

Anerkannt bestes Fabrikat für Restaurants u. Hotels

zu **Fabrikpreisen** zu beziehen durch deren Vertreter:

Alb. Altwegg-Oser, Theodorsgraben 36, Basel.

Rohr-Möbel.

Alle courante Façons liefert zu billigen Preisen

G. SCHULZ, Rohrmöbelfabrik,
Hagenthalerstrasse 37, BASEL.

Illustr. Preis-Courant gratis und franco.

Schweiz-England

über

OSTENDE-DOVER

Billigste schnelle Route.

Drei Abfahrten täglich.

Seefahrt: 3 Stunden.

Einfache u. Rückfahrkarte (30 Tage) von und nach den meisten Hauptstationen.

CONSERVEN-FABRIK SEON

(Kanton Aargau)

Leistungsfähigstes Etablissement der Schweiz in Gemüse-Conserven.

Ueber 120 Jucharten Erbsenpflanzungen, daher vorteilhafteste Bezugsquelle.

Mitglieder des Schweizer Hotelier-Vereins geniessen Vorzugspreise.

Hotel und Pension Uetliberg

bei Zürich.

Klimatischer Kurort I. Ranges. — 3,000 Fuss über Meer.
Unübertroffener Sommeraufenthalt.
Grosser Comfort. — Vorzügliche Küche.
Pensionspreis von Fr. 7.— an.

Restaurant Uto-Kulm

Aussichtsturm.

Grossartiges Panorama. * Wundervolle Natureffekte.

Sonnen-Auf- und -Untergang
einzig in ihrer Art.

Für Gesellschaften und Vereine bestens empfohlen
als der Lieblingsaufenthaltspunkt der Schweiz.

Jährliche Frequenz circa 140,000.

A. LANDRY.

DÉPOSÉ

Maison fondée en 1796.

Vins fins de Neuchâtel

SAMUEL CHATENAY

Propriétaire à Neuchâtel 359

Médailles de 1re ordre aux Expositions.
Marque admise dans tous les bons hôtels suisses.
Dépôt à Paris: **J. Huber**, 41 rue des Petits Champs.
Dépôt à Londres: **J. & R. Mc Cracken**, 38 Queen Street City EC.

Für einen Jüngling

aus guter Familie, 17 Jahre alt, gesund kräftig und gross, der sich in den Hauptbranchen des Hotelwesens die Grundkenntnisse zu erwerben wünscht, um später die Fachschule in Ouchy zu absolvieren, wünscht während einem Jahre in der **Küche eines bessern Hotels** (Jahresgeschäft) als **Lehrling** aufgenommen zu werden, gegen Entrichtung von Lehrgeld. Eintritt sofort.

Offerten unter Chiffre **H 633 R.** an die Expedition dieses Blattes.

Flaschen-Korkmaschinen

Spühl-, Füll- Verkapselungs-Apparate etc. neuester bestbewährter Construction, **Schlauch-Geschirre, Circular-Pumpen,** sowie sämmtliche **Kellerei-Geräthe.** 170

Mehrjährige Garantie solider Ausführung.

F. C. Michel, Frankfurt a. M.

Wir empfehlen der Tit. Geschäftswelt unsere aufs vorzüglichste eingerichtete

KUNSTANSTALT

bestens

Originelle Entwürfe für Plakate, Cliches etc. werden in kürzester Frist von erster Künstlerhand gefertigt.

Art. Institut Orell Füssli Zürich.

Kostenvoranschläge werden promptestens erledigt. Bureaustunden von Morgens 8 bis Abends 7 ununterbrochen.

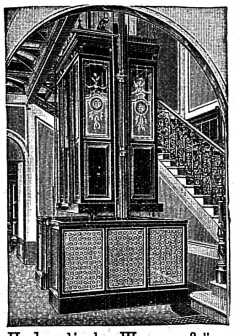
Allen Aufträgen von der einfachsten Visitkarte bis zum kunstvollsten Landschaftsplakat wird die grösste Aufmerksamkeit gewidmet.

Ing. Augusto Stigler.

Hydraulische und elektrische

Personenaufzüge.

850 Anlagen in Europa,
40 Anlagen in der Schweiz.



Hydraulische Warenaufzüge, hydraulische Gepäckaufzüge, Speiseaufzüge, Transmissionsaufzüge.

Alleinvertretung:

Geo. F. Ramel,

Maschinen-Ingenieur,
Seefeld 41, ZÜRICH.
Telegramme: **Rameleo, Zürich.**
Telephon No. 1829.

Prima Referenzen.

Ausarbeitung von Projekten und Kostenvoranschlägen gratis. (M. 8212 Z.)

System der Personenaufzüge für bestehende und Neubauten.

Zu vermieten

auf 10 bis 12 Jahre:

Hotel Zermatt.
Hotel Riffelberg.
Restaurant Gornergrat.

(Eigentum der Gemeinde Zermatt).

Dieselben sind möbliert und mit Wasser, sowie auch mit dazu gehörigen Nebengebäuden und Gärten versehen. Antritt des Mieters 1. Januar 1895. Offerten mittelst rekommandierten Briefen sind zu richten an den Herrn **Präsidenten der Gemeinde Zermatt.** Falls auf die gemachten Anträge innert 10 Tagen keine Antwort erfolgt, ist man gebeten, unter Bezugnahme auf dieselben zu reklamieren. [619

Winterkurort.

Jüngerer Hôtelier, Besitzer eines Sommer-Etablissements, sucht für den Winter, Okt. bis April, passende Beschäftigung. Ansprüche bescheiden.

Offerten unter Chiffre **H 626 R.** an die Exped. d. Hôtel-Revue.

Koch-Volontaire.

Wir suchen zu sofortigem Eintritt einen intelligenten jungen Mann als

Volontaire

neben einen sehr tüchtigen Chef für feinste Küche.

Einem, welcher in der Branche schon etwas Vorkenntnis hätte, würde der Vorzug gegeben.

Hôtel Müller, Schaffhausen.

Grosses **Champagner** -Lager
Ia Marken.

Moët & Chandon, Heidsieck & Cie., G. H. Mumm & Cie., Louis Rœderer, Veuve Clicquot, Pommery & Greno, H. Piper & Cie., A. de Montebello & Cie., Giesler & Cie., Théoph. Rœderer & Cie., Deutz & Geldermann, De St. Marceaux & Cie.
Schweizer Marken: Bouvier Frères, Louis Mauler.
Deutsche Marken: Matheus Müller, Burgeff & Cie., Chr. Adt. Kupferberg & Cie, Gebr. Feist & Söhne. 629

Rooschüz & Cie., Bern.

Preis-Courants stehen **gratis** und **franko** zur Verfügung.

CHRISTOFLE & Cie

PARIS * KARLSRUHE.

Fabrik schwer versilberter Tafelgeräte.

Fabrik-Marke.

Alles auf Weiss-Metall versilbert.

Anerkannt **bestes** Fabrikat für **Hotelgebrauch**

Christofle-Bestecke.

Ermässigte Preise.

Unsere Fabrikate sind zu **Fabrikpreisen** zu beziehen durch unsere Vertreter:

G. KIEFER & Cie IN BASEL.

Man verlange auch dort unsere illustrierten Preislisten.

Arnialp ob Engelberg. Alpenkurort.

1284 M. ü. M.
in gesunder, geschützter Lage mit schöner Rundsicht.
Gute Küche, reelle Weine, ermässigte Preise.

625 (M 2259 c) **A. Wagner-Odermatt.**

Diplôme de 1re Classe à l'Exposition Culinaire, Zurich 1885.
Médaille à l'Exposition d'Agriculture, Neuchâtel 1887.

GRANDE MEDAILLE D'ARGENT à l'Exposition Nationale, Zürich 1883.

VINS DE NEUCHATEL & CORTAILLOD

ED. VIELLE

Propriétaire et Négociant
à Neuchâtel - Suisse

MAISON A DIJON (Côte d'Or)

Entrepôt & Agence:
CHAMPAGNE PIPER HEIDSIECK

Produits authentiques de la
GRANDE CHARTREUSE

VINS DE BOURGOGNE
et
BEAUJOLAIS

Ancienne maison
Vve JOSEPH FONTAGNY

Ed. Vielle & Cie
SUCCESSEURS
(Côte d'Or) **DIJON** (Côte d'Or)

Conzetti & Co, Chur & Poschiavo

vorm. Schmid & Conzetti
Gegründet 1834

Sassella, Grumello, Inferno, flaschenreif
à Fr. 150 — 200 per Hectoliter. 427

Montagna, alt, Fr. 100—140 per Hectoliter.

Guter Veltliner, von Fr. 50.— an per Hectoliter.

Herausgegeben vom Offiziellen Centralbureau des Schweizer Hotelier-Vereins. Verantwortliche Redaktion: Otto Amsler-Aubert, Basel. Druck der Schweiz. Verlags-Druckerei, Basel.