Eine grosse Tat!

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

Objekttyp: **Article**

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

Band (Jahr): **15 (1906)**

Heft 11

PDF erstellt am: **01.05.2024**

Persistenter Link: https://doi.org/10.5169/seals-522074

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 17. März 1906 — **Bâle,** le 17 Mars 1906.

N° 11.

Abonnement

Für die Schweiz:
1 Monat Fr. 1.25
3 Monate „ 3.—
6 Monate „ 5.—
12 Monate „ 8.—

Für das Ausland: (inkl. Portozuschlag)
1 Monat Fr. 1.50
3 Monate „ 4.—
6 Monate „ 7.—
12 Monate „ 12.—

Vereins-Mitglieder erhalten das Blatt gratis.

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

Schweizer Hotel-Revue

Revue Suisse des Hôtels

N° 11.

Abonnements

Pour la Suisse:
1 mois . . Fr. 1.25
3 mois . . „ 3.—
6 mois . . „ 5.—
12 mois . . „ 8.—

Pour l'Etranger: (inclus frais de port)
1 mois . . Fr. 1.50
3 mois . . „ 4.—
6 mois . . „ 7.—
12 mois . . „ 12.—

Les Sociétaires reçoivent l'organe gratuitement.

Annonces:
7 Cts. par millimètre-ligne ou son espace. Rabais en cas de répétition de la même annonce.
Les Sociétaires payent 3 1/2 Cts. net p. millimètre-ligne ou son espace.

Organ und Eigentum des **Schweizer Hotelier-Vereins**

15. Jahrgang | 15me Année

Erscheint Samstags. **Paraît le Samedi.**

Organe et Propriété de la **Société Suisse des Hôteliers**

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

Verantwortlich für Redaktion und Herausgabe: Otto Amsler, Basel. — Redaktion: Otto Amsler; K. Achermann. — Druck: Schweiz. Verlags-Druckerei G. Böhm, Basel.

Ecole professionnelle
de la
Société Suisse des Hôteliers
à Cour-Lausanne.

Les inscriptions
pour le prochain cours annuel, durant du 1er Mai 1906 au 15 Avril 1907 seront reçues
jusqu'au 31 Mars.

Pour le règlement contenant les conditions d'admission ainsi que pour toute autre correspondance s'adresser à la **Direction de l'Ecole hôtelière à Cour-Lausanne.**

Pour la Commission de l'Ecole:
Le président: ***J. Tschumi.***

Fachliche Fortbildungsschule
des
Schweizer Hotelier-Vereins
in Cour-Lausanne.

Anmeldungen
für den vom 1. Mai 1906 bis 15. April 1907 dauernden Jahreskurs sind
bis 31. März einzureichen.

Für Reglemente mit Aufnahmsbedingungen sowie für alle weiteren Korrespondenzen sich zu adressieren an die **Direction de l'Ecole hôtelière à Cour-Lausanne.**

Für die Schulkommission:
Der Präsident: ***J. Tschumi.***

Les détenteurs de délégations de notre Ecole professionnelle

qui seraient désireux de vendre leurs titres, sont avisés qu'un **capitaliste et protecteur** de notre école accepterait de les reprendre au prix de **fr. 50 chaque.**

Les possesseurs qui sont disposés à céder leurs parts, aux susdites conditions, sont priés d'en informer notre Bureau central à Bâle, ou pour simplifier, d'y envoyer leurs titres, dont ils recevront desuite la contrevaleur.

Ouchy, Février 1906.

Au nom de la Commission de l'Ecole
Le Président: ***J. Tschumi.***

Den Besitzern von Anteilscheinen unserer Fachschule,

welche dieselben gerne verkaufen möchten, diene hiemit zur gefl. Notiz, dass ein **Kapitalist und Gönner der Schule** geneigt wäre, solche zum Preise von **Fr. 50 per Stück** abzunehmen.

Diejenigen Inhaber, welche gewillt sind, Ihre Scheine unter obiger Bedingung abzutreten, werden hiemit ersucht, dies unserem Zentralbureau in Basel mitzuteilen, oder, der Einfachheit halber, die Scheine dorthin einzusenden, worauf prompte Bezahlung erfolgen wird.

Ouchy, im Februar 1906.

Namens der Schulkommission:
Der Präsident: ***J. Tschumi.***

An die Düpierten
der sogen.
Schweiz. Speisewagen-Gesellschaft.

(Fortsetzung von No. 44, 1905 und No. 6 und 8, 1906.)

Wenn wir in den beiden letzten Nummern nichts mehr in dieser Angelegenheit haben verlauten lassen, so geschah es einesteils, um der Gesellschaft Zeit zu lassen, auf Mittel und Wege sinnen zu können, wie sie aus dem Engpass, in den wir sie durch unsere Enthüllungen getrieben, am besten den Ausweg finde. Auch wussten wir, dass am 7. ds. die ordentliche Generalversammlung der Gesellschaft in Bern stattfinde und wollten wir ihr auch diese Gelegenheit noch gönnen, um über den „Fall" beraten zu können. Wir durften ihr diese Frist umsoeher einräumen, als wir zum vorneherein wussten, dass es für sie keinen Ausweg mehr gibt. Davon scheint auch die Gesellschaft überzeugt zu sein; denn bis zum 17. dies, also zehn Tage nach ihrer Generalversammlung, hat sie kein Wort verlauten lassen. Es hält eben schwer, gegen festgestellte Tatsachen aufzukommen. Umsomehr aber muss man sich darüber wundern, dass gegenwärtig immer noch Sommerfahrpläne von 1905 auf den Tischen der Speisewagen gefunden werden, die wir zur Aeuffnung des Aktenmaterials zugesandt erhalten.

Auch hat vorige Woche eine Erhebung im Publizitätsbureau der Speisewagen-Gesellschaft in Basel stattgefunden, deren Ergebnis ein weiteres wichtiges Aktenstück bildet, worüber wir jedoch, weil zu den Prozessakten gehörend, heute nichts näheres berichten können. Soviel können wir aber mitteilen, dass diese Erhebung unsere bisherigen Anschuldigungen bestätigt hat.

In der Betriebsleitung dieser Gesellschaft muss überhaupt eine sehr mangelhafte Organisation herrschen, denn, wenn unter ihren Augen alles das passieren kann, was wir bis jetzt geschildert haben, ohne dass sie ein energisches Halt gebietet, dann darf man mit Fug und Recht das Tun und Lassen dieser Direktion kritisieren und ihr entweder Mangel an gutem Willen oder grobe Fahrlässigkeit, oder aber totale Unkenntnis in Reklamesachen vorwerfen.

Dabei wollen wir vorläufig annehmen, dass die obersten Spitzen dieser Gesellschaft, die gleichzeitig zu den Mitgliedern unserer Bundesversammlung zählen, bis zum Momente der Veröffentlichung durch unser Blatt keine Kenntnis hatten von den vorgekommenen Machenschaften und Unregelmässigkeiten.

Die Zahl der geschädigten Inserenten und Interessenten, die sich die Handlungsweise der Schweizer. Speisewagen-Gesellschaft nicht gefallen lassen wollen, wächst immer mehr, wie wir aus den uns direkt zugehenden Mitteilungen uns überzeugen können. Auch die sogenannten Lieferanten der Speisewagen, die einzeln mit Summen bis zu Fr. 6000 pro Jahr an der Reklame beteiligt sind, wachen allmählig auf. Diese Geschäftshäuser hielten die Gesellschaft für eine wirklich schweizerische, versehen mit dem ausschliesslichen Speisewagen-Monopol für die ganze Schweiz, es dürften aber unter ihnen solche sein, die der Gesellschaft mehr Geld als Ware geliefert haben. Der schöne Titel „*Fournisseur des wagons-restaurants suisse*" war auch gar zu verlockend.

Hiemit schliessen wir für einstweilen unsere Erörterungen. Es wird schon noch Gelegenheit geben, sich mit der Sache zu befassen. *O. A.*

Eine grosse Tat!

Unter diesem Titel schreibt die „Wochenschrift", das Organ des Internationalen Hotelbesitzer-Vereins:

Als mit dem neuen Zolltarif Teuerung und Aufschlag um Aufschlag allerorten eintraten und verkündet wurden; als dann, um das Mass voll zu machen, das Gespenst der Fleischnot dräuend sein Haupt erhob und nicht nur der Hotellerie, sondern dem ganzen Wirtsgewerbe sicherer Untergang drohte, — da berief der allzeit wachsame Vorsitzende des IHV. eine ausserordentliche General-Versammlung nach Braunschweig: — Es sollten Mittel und Wege gefunden werden, um der Gefahr zu begegnen. — Dort hörte man die Vorschläge des Berichterstatters, wie das Hotelgewerbe wieder ein „lohnendes und geldverdienendes" werden könne, um damit „seinen Zweck zu erfüllen" — wie Geheimrat Kirdorf vernünftiger und klarer Weise die Bestimmung jeder Industrie erklärt hatte. Man zollte seinen Ausführungen Beifall. Dabei blieb es aber; die Diskussion nahm nicht den erwarteten zweckdienlichen Fortgang. Die Gefahr lag somit nahe, dass die Berufsgenossen wieder einmal in alter Uneinigkeit der Welt das traurige Schauspiel des „*laisser faire — laisser aller*" geben würden. Denn, wenn man jetzt den Augenblick verpasste, die Hotelpreise mit den gestiegenen Unkosten in Einklang zu bringen, so wäre es auf lange hinaus — zu spät. Zum Glück kam es anders; es regt sich da und dort. So ist uns aus einer Stadt im Westen Deutschlands eine Konvention unter den dortigen erstklassigen Hotels bekannt geworden, die als Grosstat mit goldenen Lettern in die Chronik des Hotelwesens verzeichnet zu werden verdient. Die Kollegen haben uns gestattet, das denkwürdige Schriftstück unter Weglassung des Orts und der Namen in der „Wochenschrift" zu veröffentlichen.

Der Wortlaut der Vereinbarung ist folgender:

Gegenseitige Vereinbarung für das Geschäftsjahr 1906.

I.

Die Unterzeichneten verpflichten sich gegenseitig, ab 1. Januar 1906 folgende Vereinbarungen aufrecht zu erhalten und zwar vorläufig auf ein Jahr.

A. Bezüglich Weine im Hotel und Restaurant.

1. Bei sämtlichen Weinen ausser den moussierenden, kosten im Detailverkauf 2/2 Flaschen fünfzig Pfennig mehr als eine ganze Flasche.

2. Bei den deutschen und französischen Schaumweinen kosten im Detailverkauf zwei halbe Flaschen eine Mark mehr als eine ganze Flasche.

3. Im Detailverkauf figuriert der billigste deutsche Wein mit zwei Mark fünfzig, der billigste französische Wein mit drei Mark auf der Weinkarte.

4. Für deutsche Schaumweine im Detailverkauf werden folgende Minimumpreise pro Flasche festgesetzt:

Burgeff: Grün M. 7.50, extra cuvée extra dry	M.	8.50
Jubiläums-cuvée	„	10.—
Eckel: Sillery	„	8.—
Grand Verzenay sec	„	9.—
Feist: Trocken	„	7.50
Kabinett mittelsüss	„	8.—
Fromm: Demi-sec	„	8.—
Sec	„	8.—
Hasen: Red Star extra dry	„	8.50
Henkell: Trocken	„	7.50
Privat cuvée	„	9.—
Hoehl: Kaiserblume trocken	„	8.—
Kupferberg: Gold	„	7.50
Auslese, sehr trocken	„	9.—
C. Lauteren Sohn: Sparkling Moselle	„	8.—
Matheus Müller: Champagne trocken	„	8.—
Rheinberg u. Co.: Gold M. 7.50, herb	„	8.—
C. H. Schulz: Adlersect sec	„	8.—
Söhnlein: Carte blanche	„	8.—
Rheingold sec	„	9.—
Hausmarke	„	7.—
Kroté sec	„	8.—

Es darf kein deutscher Schaumwein unter 7 M. per Flasche im Detail verkauft werden.

Für französische Champagner werden im Detailverkauf folgende Minimumspreise per Flasche festgesetzt:

Ayla: Extra quality goût américain	M.	16.—
Brut	„	20.—
Vve. Clicquot: Sec, goût américain	„	17.—
Rich England	„	18.—
1895 Rich England	„	22.—
1899 Dry England	„	18.—
1898 Brut	„	18.—
Deutz u. Geldermann: 1895 Grand vin sec	„	16.—
Giesler: Demi-sec	„	15.—
1895 Extra superior dry	„	17.—
George Goulet: Sec	„	16.—
Extra quality dry	„	17.—
Brut	„	17.—
Charles Heidsieck: Imperial sec	„	15.—
Imperial extra dry, goût américain	„	16.—
Heidsieck u. Co.: Monopol	„	15.—
Monopol sec	„	15.—
Monopol extra sec	„	16.—
Irroy u. Co.: Goût américain	„	17.—
Carte d'or brut	„	18.—
Moët u. Chandon: White Star sec	„	16.—
1893 Brut Imperial extra sec	„	22.—
1884 Dry Imperial	„	34.—
Crémant d'Ay Rosé	„	16.—
G. H. Mumm u. Co.: Carte blanche	„	15.—
Extra dry, goût américain	„	16.—
Cordon rouge	„	17.—
Extra dry Magnum	„	35.—
Perriet u. Jouët: Extra quality dry	„	16.—
Extra quality brut	„	18.—
Pieper-Heidsieck: Sec	„	15.—
Sec américain	„	16.—
1892 brut extra	„	17.—
Pommery u. Greno: Carte blanche sec	„	15.—
Amer flag sec	„	16.—
Extra sec	„	16.—
1893 nature	„	30.—
1893 extra sec	„	30.—
1880 extra brut	„	45.—
Louis Roederer: Carte blanche	„	16.—
Grand vin sec	„	16.—
St. Marceaux: Dry Imperial	„	15.—
Wachter u. Co.: 1893 Royal Charter sec	„	16.—
Ruinart: Goût américain	„	15.—

Der billigste Verkaufspreis für französischen Champagner darf im Detail nicht unter 15 M. per Flasche sein.

6. Für Liköre werden nachstehende Verkaufspreise per Glas festgesetzt:

Neue Chartreuse gelb M. 1.—, grün	M.	1.25
Bénédictine	„	1.—
Grand Marnier cordon rouge	„	1.25
Martell X. X. X.	„	1.25
„ V. S. O. P.	„	1.50
Hennessy X. S. O.	„	1.75
„ X. X. X.	„	1.25

7. Für Südweine pro Glas ist der niedrigste Preis 1 M.

8. Für Mineralwasser werden folgende Minimum-Verkaufspreise vereinbart:

Apollinaris 1/1 Flasche M. 1.25, 1/2 Flasche M. —.75; Biliner Sauerbrunn, 1/1 Flasche M. 1.50; Evian 1/1 Flasche M. 2.50; Fachinger 1/1 Flasche M. 1.50; Giesshübler 1/1 Flasche M. 1.60, 1/2 Flasche M. 1.—; Kaiser Friedr.-Quelle 1/1 Flasche M. 1.—, 1/2 Flasche M. —.50; Kronthaler 1/1 Flasche M. 1.—, 1/2 Flasche M. —.50; Nassau-Selters 1/1 Flasche M. 1.25, 1/2 Flasche M. —.75; Selzerbrunnen Gr. Karben 1/1 Flasche M. 1.—, 1/2 Flasche M. —.50; St. Galmier Source Badoit 1/1 Flasche M. 2.—.

Vichy Célestins oder Grande Grille 1/1 Flasche M. 2.—
Soda 1/1 Flasche M. —.50, Siphon . . . . . „ —.50

9. Für Flaschenbiere werden vereinbart:

Export-Tafelbier	M.	1.25	die	Flasche
Münchener Bier	„	1.50	„	„
Pilsener Bier	„	2.50	„	Karaffe
„ „	„	1.50	„ 1/2	„
Pale ale	„	2.—	„	Flasche
„ „	„	1.25	„ 1/2	„
Stout	„	2.—	„	„
„	„	1.25	„ 1/2	„

B. Bezüglich Speisen im Hotel und Restaurant.

1. Der Preis für das erste Frühstück „komplett" wird auf M. 1.50 pro Person festgesetzt. Für das Frühstück, im Appartement serviert, wird nach Möglichkeit M. 1.75 bis M. 2.— berechnet. Der festgesetzte Preis für ein Oeuf à la coque ist 30 Pfg.

2. Der Preis für das Lunch ist mindestens 4 M. und darf höchstens aus vier Platten und Käse oder Obst bestehen. Im Appartement für eine Person 7 M., für mehrere Personen 6 M. pro Kopf.

3. Der Preis für das Mittags-Diner à part ist entweger 5 M. und besteht in diesem Falle aus fünf Platten und Käse und Obst oder 6 M. und besteht

aus 5 Platten und Käse und Obst. Das Diner komplett kostet auf der Etage 10 M. für eine Person, für zwei und mehrere 8 M.

4. Der Preis des Abend-Diners ist mindestens 6 M. und besteht aus höchstens sechs Platten und Käse und Obst. Für dasselbe Abend-Diner mit Einschiebung von Entrée ist der Preis mindestens 8 M.

5. Der Preis für das Souper wird auf M. 4.50 festgesetzt und darf höchstens vier Platten und Käse umfassen. Souper wird auf der Etage nicht unter 7 M. serviert.

6. Bei Luncheons und Soupers darf nur Salat oder Kompott für die festgesetzten Preise serviert werden.

7. Für die Beköstigung eines Dieners, im Kouriersaal serviert, sind einschliesslich Getränk 5 M. pro Tag zu berechnen. Die Pension eines Dieners inkl. Zimmer wird nicht unter 8 M. pro Tag sein.

8. Carte du jour.

a) Hors-d'œuvre: Der Verkaufspreis für 50 Gramm Kaviar wird auf M. 4.50, für ein Dutzend Natives-Austern auf M. 4.— und für ½ Dutzend dieser Austern auf M. 2.50 festgelegt. Gewöhnliche Hors-d'œuvres kosten M. 1.50 pro Person.

b) Suppen: Eine Tasse Consommé kostet M. —.75. Die sonstigen Suppen dürfen nicht unter M. 1.— auf der Tageskarte figurieren.

c) Eier: Eierspeisen figurieren nicht unter M. 1.50 auf der Tageskarte.

d) Fische: Forellen (vier aufs Pfund) pro Stück M. 3.—, Turbot (800 Gramm pariert) von M. 3.50 aufwärts. Salm (250—300 Gramm) von M. 4.— ab, Sole (unpariert 300 Gramm) von M 3.— an, Sole Marguery von M. 4.50. Die andern Fische Mindestpreis M. 2.50 (300—375 Gramm).

e) Kalter Aufschnitt (ca. 100 Gramm) M. 2.50, mit Geflügel M. 3.50.

f) Entrecôte (ca 250 Gramm, bratfertig) nicht unter M. 2.50, ohne Kartoffeln. Beafsteak-Filet nature (250 Gramm, bratfertig) M. 3.—. Ein Stück Tournedos nature (125 Gramm, bratfertig) von M. 2.50 an. Tournedos Rossini M. 4.—. Chateaubriand (1 Pfd. bratfertig) nature M. 7.—. Zwei Stück Côtes de mouton (zusammen 200 Gramm, bratfertig) nature M. 3.—. Côte de Veau (250 Gramm) nature M. 2.50. Zwei Stück Escalopes de Veau (zusammen 180 Gramm) nature M. 2.50. Ris de Veau nature nicht unter M. 3.50.

g) Poulet de grain von M. 4.— an, Poularde von M. 12.— an, Caneton Nantais M. 8.—, Caneton Rouenais M. 16.—, Faisan M. 8.—, Perdreau M. 3.50.

h) Gemüse: Nicht unter M. 1.50. Asperges Conserves M. 3.—, Pommes nature M. — 50, Pommes sautées oder frites M. —.75, Pommes soufflées oder purée M. 1.50.

i) Compotes: Reineclaudes, Mirabellen, Pflaumen, Apfelmus M. 1.—, Ananas, Kirschen, Birnen, Gemischtes Kompott M. 1.50, Aprikosen, Pfirsiche M. 2.—, amerikanisches Kompott 2.50.

jk) Salate: Nicht unter M. —.75 pro Portion.

l) Gefrorenes: Mit Pâtisserie M. 1.50. Omelette en surprise (für 2 Pers.) M. 5.—, Pâtisserie M. 1.50.

m) Käse: Mit Butter pro Person M. 1.—.

9. Unter die Menus ist zu drucken: Mahlzeiten ohne Getränke kosten M. 1.— mehr pro Person.

10. Lemonsquash bei Mahlzeiten serviert M. 1.25.

11. Café demi-tasse M. —.50. Café double M. —.75.

12. Bei Speisen à la carte, im Appartement serviert, tritt ein Aufschlag von 20% ein auf die Preise der Tageskarte.

13. Es soll jedem der Beteiligten gestattet sein, bei Stammgästen oder infolge Arrangements Ausnahmepreise zu machen.

C. Bezüglich Reklame.

Die Unterzeichneten werden sich von Fall zu Fall einigen. Herr X übernimmt es bis auf weiteres, die Offerten in Reklame-Angelegenheiten entgegenzunehmen und zwar in schriftlicher Form. Diese Offerten wird Herr X in den monatlich einmal stattfindenden Sitzungen zur Beratung vorlegen. Es wird keiner der Beteiligten irgend einen neuen Inserate-Vertrag abschliessen, ohne sich vorher mit seinen Kollegen zu verständigen bei einer Konventionalstrafe von M. 1000.— für jeden Fall, welche zu Gunsten der gemeinsamen Reklame Verwendung finden sollen.

D. Bezüglich Bäder.

Bäder, die von Gästen genommen werden, die kein Privat-Badezimmer gemietet haben, kosten:

Voll-Bad	M. 2.—
Sitz-Bad	„ 1.—
Fuss-Bad	„ —.75
Douche	„ 1.50

Bei längerem Aufenthalt sind entsprechende Ermässigungen gestattet.

Auch für Bälle und sonstige Festlichkeiten ist unter den genannten Herren noch eine zweite Vereinbarung abgeschlossen worden, wie folgt:

II.

Die Unterzeichneten verpflichten sich gegenseitig, vom heutigen Tage ab folgende Vereinbarung bezüglich der Preise für grössere Diners, Bälle, Polterabende, Hochzeiten und sonstige Festlichkeiten für dieses Geschäftsjahr aufrecht zu erhalten:

1. Bälle. Der Minimalpreis für einen Ball inkl. Getränke und der unten näher aufgeführten Nebenleistungen soll bei einer Teilnehmerzahl bis 100 Personen nicht unter 16 M. pro Person sein. Bei 100 Personen oder darüber darf eine Ermässigung auf 15 M. stattfinden.

Das Menu darf höchstens drei Platten umfassen, sowie Süsspeise, Käse und Obst. Dasselbe Menu mit Austern, Kaviar oder feinem Hors-d'œuvre kostet 2 M. pro Person mehr.

In dem Preise sind eingeschlossen: das Souper, die Weine und zwar ein Weisswein zu M. 2.50 bis M. 3.— per Flasche Kartenpreis, ein Bordeaux zu M. 3.— per Flasche Kartenpreis, sowie ein deutscher Sect, ferner Mineralwasser, Kaffee, Liköre, Buffet zum Tanz mit Pilsener Bier und sonstigen Erfrischungen, Mineralwasser, Bowle und dergleichen, die Festräume, deren Heizung und Beleuchtung, die Musik.

Ausgeschlossen sind: Tisch- und Pflanzen-Dekorationen, Cigarren und Cigaretten.

Es soll jeder der Kontrahenten berechtigt sein, bei Personen, welche eine repräsentative Stellung im Leben einnehmen (Offiziere, Beamte), die einen solchen Ball im Hotel zu geben beabsichtigen, einen Repräsentations-Nachlass von 10% zu bewilligen.

2. Hochzeiten. Bei Hochzeiten soll das trockene Kouvert im Minimum nicht unter 8 M. abgegeben werden. Zur Grundlage eines Menus zu 8 M. dient das Diner du jour, d. h. mit einem eingeschobenen Entrée.

Hochzeits-Menus, alles eingeschlossen, sollen bei einer Teilnehmerzahl von unter 50 Personen nicht unter 25 M., bei 50 bis 99 Personen nicht unter M. 22.50, bei 100 Personen und darüber nicht unter 20 M., mit deutschem Schaumwein und unten näher bezeichneten Nebenleistungen berechnet werden.

Das Menu für diese kalkulierten Preise darf nicht mehr als folgende Platten umfassen:

Ein hors-d'œuvre, eine Suppe, einen Fisch, ein Grossepièce, ein Entrée, ein Geflügel mit Salat und Kompott, ein Gemüse, eine Süsspeise, Käse und Butter, Obst und Dessert.

Falls statt hors-d'œuvre Kaviar oder Austern gegeben wird, findet eine Preiserhöhung von M. 1.50 pro Person statt.

In den oben erwähnten „Inklusive-Preisen" sind folgende Weine eingeschlossen: ein Glas deutscher Schaumwein, ein Glas Sherry oder Portwein, ein weisser Tischwein per Fl. M. 2.50—3.—, ein roter Tischwein per Fl. M. 3.—, ein besserer Weisswein, ein besserer Rheinwein oder Bordeaux, ein deutscher Sect, Mokka und Liköre.

Die Nebenleistungen bei Hochzeits-Diners sollen dieselben sein wie bei Bällen. Bei französischem Champagner anstatt deutschem Schaumwein erhöht sich der Preis um 5 Mk. pro Person. Für Kinder unter zehn Jahren wird Zweidrittel des Couvertpreises berechnet.

Einen Tag vor dem Tage des Diners ist die definitive Personenzahl anzugeben und wird diese Zahl unter allen Umständen berechnet.

Eine Ermässigung auf nicht genommene Getränke bei einer Minderzahl soll zulässig sein, jedoch nicht über 50% des Betrages.

Es werden keine Menus oder schriftliche Kosten-Voranschläge ohne fixe Bestellung der Räume hinausgegeben.

Bei nachweisbarer Nichteinhaltung dieser Vereinbarung ist für jeden einzelnen Fall eine Konventionalstrafe von 2000 M. zu zahlen, zu Gunsten gemeinsamer Reklame.

....., 5. Februar 1906.

Wir haben einteitend schon auf die hohe Bedeutung solch vorbildlicher Einigkeit, solch trefflicher Arbeit, hingewiesen; allein kann das Hotelwesen auf den rein kaufmännischen Standpunkt gebracht werden, den es nach dem neuen Bürgerlichen Gesetzbuch einnehmen soll und einnehmen muss, will es nicht auf das Niveau des „Kneipiers" herabsinken —: Stillstand ist Rückschritt. Es hiesse den Eindruck abschwächen, wollten wir noch etwas beifügen. Erwähnt soll nur noch werden, dass man am Werke ist, an einem Orte, wo schon vor mehr als einem Menschenalter ähnliches — wenn auch in sehr einfacher Weise — geschah, dem guten Beispiel zu folgen. Die Losung für die ganze Hotelerie lautet daher: „Gehe hin und tue desgleichen!"

Ein Hoteldirektor
über den
Fremdenverkehr in Schottland.

(Eingesandt.)

Herr F. T. Bürcher aus Bérisal (Wallis), der als Direktor im North British Station Hôtel, dessen Bau er geleitet, fünf Jahre in Edinburg tätig gewesen, folgte einem Rufe nach Indien, um dort ein Riesenhotel einzurichten und dem Betriebe zu übergeben. Am Tage vor seiner Abreise wurde Herr B. durch einen Reporter der „*Edinburgh Evening Dispatch*", ersucht, ihm seine Ansicht mitzuteilen über Fremdenverkehr und Hotelindustrie in Schottland. B. spricht 7 Sprachen und hat als Hoteldirektor und Fachmann vielleicht wenige seinesgleichen in Europa. Er sagt, ich verlasse Edinburg wahrscheinlich für immer und darf mich deshalb rückhaltlos aussprechen. Während meiner fünfjährigen Tätigkeit in Edinburg bin ich zu der Ueberzeugung gelangt, dass Schottland seinen Fremdenverkehr vernichtet. Mit den europäischen Verhältnissen wohl vertraut, kann ich Sie versichern, dass Jeder, der ein gesundes Urteil und einige Geschäftskenntnisse besitzt, förmlich entsetzt ist über die Zustände in Schottland.

Abgesehen von meiner l. Schweizerheimat ist Schottland wahrscheinlich das schönste Land Europas. Der Fremdenverkehr könnte auch hier gross und stark werden; es werden ihm aber die Tore auf unbegreifliche Weise verschlossen. Durch strenge Gesetze und die unglaublichsten Verbote wird der Reisende auf Schritt und Tritt gehemmt. Er kann seines Lebens nicht froh werden und sucht gastfreundlichere Gegenden auf.

In Edinburg werden öffentliche Lokale, Cafés etc. schon um 10 Uhr geschlossen. Es war nun in den letzten Jahren viel die Rede von dem Vorteile dieses Gesetzes. Man glaubte dadurch der Trunksucht des Volkes am wirksamsten entgegen zu arbeiten; aber bis jetzt ist auch nicht der kleinste Erfolg zu verzeichnen. In der Schweiz erfreut sich der Gasthofbesitzer fast unbeschränkter Freiheit und doch ist das Schweizervolk nüchtern geblieben.

Der Reisestrom, besonders der Amerikaner, hat sich im letzten Sommer, statt nach Schottland, hauptsächlich der Schweiz zugewandt. In den Verkehrsstatistiken ist für letztes Jahr eine Fremdenzunahme von ca. 33% (? Die Red.) verzeichnet, während Schottland eine Abnahme der Frequenz festzustellen hat.

Es wird aber in der Schweiz von den Behörden und vom Volke an der Hebung des Fremdenverkehrs gearbeitet und dazu werden grosse Opfer nicht gescheut. Weshalb könnte Schottland nicht in gleicher Weise vorgehen? Man hebe erst einmal die vielen Verbote auf. Ich bin überzeugt, dass die Trunksucht eher abnehmen, dass sich dann erfreulichere Zustände bilden würden. Ein grosser schottischer Staatsmann pflegte zu sagen: „Vertraue dem Volke". Es liegt aber durchaus kein Vertrauen in der Art und Weise, wie das Volk hier geknebelt wird.

Der schottische Sonntag! Auf dem Kontinent ist der Sonntag ein Tag der Gottesverehrung, aber auch ein Tag der Freude und Erholung. Auch stehen dort nicht am Sonntage allein für einige Stunden die Kirchen offen, wie das in Schottland der Fall ist. Hier ist der Sonntag einförmig, öde und geisttötend, jedem zur Last geschaffen.

Das schottische Hochgebirge verliert von Jahr zu Jahr an Anziehungskraft und die starke Abnahme der Fremdenfrequenz ist besonders hier zu beobachten. Ich habe auch bemerkt, dass dieselben Leute fast nie dorthin zurückkehren, es sei denn, sie besitzen dort eine Jagd oder ein Landhaus. Ich habe Reisende getroffen, die, mit Fahrkarten für das Hochland versehen, in Edinburg stecken blieben. „Wenn schon diese Stadt so trostlos langweilig ist, wie wird es dann in kleinern Orten aussehen?" Sie beklagten sich über die Einförmigkeit des Lebens in den schottischen Städten, über den Mangel an Unterhaltung, besonders im Sommer, etc.

Die Reisenden sehen aber die Dinge nicht durch die Brille eines Magistraten. Sie kommen hieher, um sich zu erholen, um das Leben auf die angenehmste Art zu geniessen. Sie finden aber, dass das in Schottland nicht leicht ist, dass ihnen wenig oder nichts geboten wird, und sie kehren dem ungastlichen Lande alsbald den Rücken. Seine Gesetze und Gebräuche unterdrücken das gesellschaftliche Leben an Sonntagen vollständig. Die Verordnung, an Sonntagen geistige Getränke nur bei Mahlzeiten zu verabreichen, besteht noch immer. Wenn man aber glaubt, dadurch eine Abnahme der Trunksucht zu erzielen, so ist das ein grosser Irrtum. Man sollte es den Familien, ob reich, arm oder mittelklassig, vielmehr möglich machen, den Sonntag gemeinsam angenehm zu verleben und deshalb den Besuch von Theatern und Konzerten und die nachherige Unterhaltung in Restaurants, Cafés etc. gestatten. London hat es hierin dem Kontinente nachgemacht und das angenehme gesellschaftliche Leben daselbst ist in stetem Steigen begriffen. In Schottland werden aber an Sonntagen alle Vergnügungslokale, alle Restaurants und Cafés geschlossen. Nur die Clubs bleiben offen und die Männer werden förmlich da hineingedrängt. In den Clubs wird wenig gegessen und viel getrunken.

Denken Sie sich, dass in Schottland an einem Sonntage selbst der Lord Provost in keinem Hotel sein Diner bestellen kann, ohne er habe dort Wohnung genommen.

Reisende vom Kontinent können solche Bestimmungen nicht begreifen. Sie zucken die Achseln und sagen sich, dass Schottlands Magistraten noch viel zu lernen hätten.

Merkwürdig ist, dass der Schotte, wenn er selber reist, seine kleinlichen Vorurteile daheim lässt und jedes Vergnügen geniesst, welches ihm anderswo auch an Sonntagen geboten wird.

Alles hier Erwähnte bezieht sich hauptsächlich auf die Stadt und deren Magistratur. Vom schottischen Volke habe ich eine hohe Meinung. Das Volk ist überhaupt mit den jetzigen Verhältnissen nicht zufrieden. Ich verkehre mit Hunderten und spreche aus Erfahrung. Es ist mir unbegreiflich, weshalb niemand Schritte tut, eine wohltätige Aenderung herbeizuführen. Edinburg ist eine schöne Stadt, eine der schönsten der Welt, auch macht sie mir den Abschied schwer; sie wird aber in ihrer Entwicklung gehemmt durch den Unverstand ihrer Vorsteher.

Reform im Hotelbau.

Der Streit um das Kurhaus in Lauenen hat der Sektion Bern der schweizerischen Vereinigung für Heimatschutz zu einer interessanten Aktion Veranlassung gegeben. In dem Bestreben nämlich, nicht nur zu kritisieren, sondern Anstoss und Anleitung zum Bessermachen zu geben, hat diese Heimatschutz-Sektion durch ihr Vorstandsmitglied, Hrn. Architekt Indermühle in Bern, einen Entwurf für ein alpines Kurhaus ausarbeiten lassen, der in seiner schönen Eigenart wohl berechtigtes Aufsehen erregen wird.

In der „Schweiz. Bauztg." wird der Entwurf reproduziert samt dem Begleitbericht des Sektionsvorstandes, dem wir folgende Stellen entnehmen, für das Weitere auf die „Bauztg." selbst verweisend.

Es ist begreiflich, dass an stark besuchten Kurorten und Fremdenplätzen und bei teuern Brotpreisen die Hotelbauer die Stockwerke so hoch als möglich aufeinander türmen, um das für den Bau aufgewendete Kapital zur gewünschten Rendite zu bringen. Oft erheischt ja auch die Art des Betriebes, z. B. bei Passanten-Hotels, eine möglichst gedrängte Anlage. Für ein Kurhaus dagegen sollte diese Art der Anlage ausgeschlossen sein. Zunächst fällt die Notwendigkeit weg, weil der Boden da wo Kurhäuser gebaut werden, gewöhnlich (? Red.) billig, der Raum also nicht eingeschränkt ist. Sodann aber hat ein solches Gebäude ganz andern Zwecken zu dienen, als ein Passanten-Hotel.

Bei einem Kurkause mit Heilbädern oder Lichtkuranstalten in entlegenem Tale (wie Lauenen) vereinigen sich die Menschen zu längerem Aufenthalte. Sie sind empfänglich für eine Anlage des Hauses, die sie den regen und gemütlichen Verkehr des gewohnten häuslichen und gesellschaftlichen Lebens möglichst wenig vermissen lässt. Je freier sich der Gast hier in allen Räumen bewegen kann, je weniger eingeschränkt durch die steifen, gemütlosen Formen des städtischen Grand Hotel, um so angenehmer empfindet er das Losgelöstsein vom gewohnten unruhvollen Arbeitsleben.

Ein alter Satz vom Bauen sagt: Was den gestellten Ansprüchen am besten entspricht, hat schon deshalb eine gewisse Schönheit. Das trifft auch beim Kurhaus zu. Wenn es dem oben bezeichneten Zwecke angepasst erscheint, wenn es also nicht fünf bis sieben Stockwerke hoch ist und den Gast auf einige Quadratmeter Zimmerboden einsperrt, halb zwischen Himmel und Erde, bestenfalls noch mit einem kleinen Balkon (eine Zementplatte mit magerem Eisengeländer, in den höhern Lagen nur von Schwindelfreien benutzbar!) — sondern wenn es als Aufenthaltsort für Menschen gedacht ist, die Augen und Herz haben für das Schöne und die einen solchen Ort aufsuchen, um vernünftig, behaglich und gesellig zu leben und sich wohl zu fühlen, womöglich so wohl wie im eigenen Heim — wenn es so eingerichtet ist, dass es diese Bedürfnisse befriedigen kann, dann wird es sich auch natürlich und gefällig in die umgebende Natur einfügen.

Aber wie muss man sich eine solche Anlage vorstellen? Durchforschen wir die vergangenen Zeiten nach ähnlichen Zwecken dienenden Gebäuden, in denen 100 und mehr Menschen beieinander wohnen mussten und doch dabei eine gewisse Wohnlichkeit nicht nur im Innern, sondern auch in der nächsten Umgebung beanspruchten, so kommen wir auf die klösterlichen Anlagen. Verbindet man mit dieser Anlage das Freie und Heitere des Bürgerhauses oder der Villa, so haben wir das Ideal für ein Kurhaus.

Auf den ersten Blick scheint eine solche Anlage zu weitläufig und für einen geordneten Betrieb schwer zu beherrschen. Bei näherem Studium wird man aber finden, dass der Betrieb, wenn sich die verschiedenen Geschäftszweige logisch aneinanderschliessen, nicht erschwert wird.

Durch die Zugangsstrasse gelangt man direkt vor den Haupteingang, der, durch ein offenes Gewölbe besonders betont, in die Halle führt, den Zentral-Raum des Gebäudes. Diese Halle, als zeitweiliger Aufenthaltsort der Gäste gedacht, soll schon beim Eintritt gastlich anmuten und freundlich auf die im Hause herrschende Stimmung vorbereiten. Gemütliche Plauderecken, ein grosses Kamin und die ganze behäbige Ausstattung und Durchführung sollen diesen Eindruck erzielen.

Von der Halle aus geleiten breite Gänge in die Flügel und in den Garten; eine offene, in einem Turm angelegte Treppe führt in die obern Stockwerke, in denen sich das Motiv der Halle in einer Verbindungsgallerie wiederholt.

Die nächste Umgebung des Hauses bildet der im Winkel der Flügel liegende Hotelgarten, dessen dritte Seite durch einen Hallengang und Musikpavillon halb geschlossen ist. Von diesem Garten führen Treppen zu den weitern, tiefer liegenden Anlagen, Terrassen, Pavillons, Spielplätzen usw.

Das Projekt des Hrn. Indermühle soll in grossen Zügen zeigen, dass ein Hotel nach den Intentionen der Schweiz. Vereinigung für Heimatschutz ausgeführt werden kann, ohne den üblichen Hotelbetrieb zu verändern und dennoch abweichend von der üblichen, nüchternen, ja banalen Bauweise.

Kleine Chronik.

Meiringen. Eine öffentliche Versammlung hat die Erstellung eines Kursaals beschlossen.

Neues Stahlbad St. Moritz A.-G. Für das Geschäftsjahr 1905 beantragt der Verwaltungsrat eine Dividende von 4% (wie 1904).

Société des Hôtels des Villars, Villars sur Ollon. Für 1905 beantragt der Verwaltungsrat die Ausrichtung einer Dividende von 4%.

Brunnen. Zum Direktor des Hotel Germania-Beau-Rivage & Châlet Drossel wurde gewählt Herr Aug. F. Dennere von Bern, früher Direktor im Grand Hotel des Bains in Thonon-les-Bains.

Auf Pilatus-Kulm wird ein neuer Aussichtspunkt erschlossen. Vom Hotel aus wird nämlich ein Tunnel durch den Felsen nach Norden gehauen, wodurch ein neuer Ausblick auf diese Seite hin entsteht.

Bordighera. Das Hotel d'Angleterre wurde von Herrn Xaxer Furrer, Oberkellner des Hotel Beau-Rivage in Luzern und Direktor des Royal-Hotel in Cannes, käuflich erworben. Er wird den Betrieb auf nächste Wintersaisou übernehmen.

Petersburg. Das unter der Leitung des Herrn Josef Wolflisberg stehende erstklassige Hotel Europe ist nach erfolgtem Umbau eröffnet worden. Die „Deutsche Petersb. Ztg." widmet dieser Tatsache einen grössern Feuilletonartikel unter dem Titel „Weltstadthotel". Die Gesellschaft, die das Hotel Europe umbaute und betreibt, wird in Sils-Maria, Engadin, ein erstklassiges Hotel eröffnen, dessen Direktion ebenfalls Herrn J. Wolflisberg übertragen wird.

Ein grosser Hotel-Verband. Mr. Hilliard, der frühere Direktor des Waldorf-Astoria-Hotel in New-York, kommt mit der Absicht nach Europa, Kapitalisten für die Bildung eines Hotel-Verbandes für ganz Amerika und Europa zu interessieren. Dieser Verband soll in allen grossen Städten vertreten sein und 50—100 Hotels umfassen. Bereits bestehende Hotels wären in den Verband aufzunehmen, würden sich damit aber der Oberleitung zu beugen haben. Mr. Hilliard glaubt, dass ein Kapital von etwa 750 Millionen Franken erforderlich sein werde.

✱ Briefkasten. ✱

Wir wünschten einige Mitglieder zu kennen, die mit der Firma Donald Downie in Paris noch in vertraglicher Verbindung stehen, resp. noch Zahlungen an dieselbe zu leisten haben. *Die Redaktion.*

Auskunft erteilt:

über **Mathias Stetter, Kellner,**
P. Freieis,
Hotel Lorius, Montreux.

über **Martin Baumgärtel, Koch,**
Pohl & Mœcklin,
Hotel Bellevue, Zürich.

Der heutigen Nummer liegt ein Prospekt der Firma **G. Helbling & Cie.** (Bade-Einrichtungen), **Zürich,** bei.

Hiezu eine Beilage.

Genf ✱ Hôtels=Office ✱ Genève

18, rue de la Corraterie, 18

Internationales Bureau für Kauf, Verkauf und Pacht von Hotels. Gutachten und Expertisen. Inventur-Aufnahmen. Gegründet und geleitet von Hoteliers.

Bureau International pour Ventes, Achats et Locations d'Hôtels. Arbitrages, Expertises. Inventaires. Créé et administré par un groupe d'Hôteliers.

Demander le prospectus et les formulaires.