

Zeitschrift: Schweizer Hotel-Revue = Revue suisse des hotels
Herausgeber: Schweizer Hotelier-Verein
Band: 1 (1892)
Heft: 38

Artikel: Der Appetit kommt beim Essen
Autor: [s.n.]
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-522443>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. 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. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

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. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

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. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

Download PDF: 23.02.2026

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

BASEL, den 26. Novbr. 1892

BALE, le 26 Novembre 1892

Erscheint Samstags.

No. 38.

Paraissant le Samedi.

Abonnement:

5 Fr. per Jahr,
3 Fr. per Halbjahr.
Fürs Ausland mit
Portozuschlag
Vereinsmitglieder
erhalten
das Blatt gratis.

Inserate:

20 Cts. per Spaltige
Petitzeile
oder deren Raum.
Bei Wiederholungen
Rabatt.
Vereinsmitglieder
bezahlen die Hälfte.

Abonnements:

5 frs. par an,
3 frs. pour 6 mois.
Pour l'étranger
le port en sus.
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.

Hôtel-Revue

Organ und Eigentum

des

Schweizer Hotelier-Vereins.

Organe et Propriété

de la

Société Suisse des Hôteliars.

Redaktion und Expedition: Sternengasse Nr. 23, Basel.

Telegramm-Adresse: „Hotelrevue, Basel.“

TÉLÉPHONE N° 1573.

Rédaction et Expédition: Rue des Etoiles No. 23, Bâle.

Adresse télégraphique: „Hôtelrevue Bâle“.

Nachdruck der Originalartikel nur mit Quellenangabe gestattet.

Der Appetit kommt beim Essen.

Es kommt immer besser! Nicht genug, dass der *«Internationale Schlafwagen-Compagnie»* von Seite der Hoteliers, vermöge ihrer Stellung zu den Fremden, beständig und ohne Rückhalt in die Hände gearbeitet wird, nein, die *«Internationale Schlafwagen-Compagnie»* praktiziert nun auch noch den Hoteliers gegenüber das Prozentsystem und zwar in einer Weise, die, gelinde gesagt, an Indiscretion nichts zu wünschen übrig lässt.

Man überzeuge sich durch deren Circulare, die wir nachstehend zum Abdruck bringen. So viel wir wissen, wird vorläufig nur im Süden versucht, dieses System einzubürgern, dass auch in der Schweiz schon Versuche angestellt worden, darüber ist uns bis jetzt noch nichts bekannt. Hingegen sollte es uns nicht wundern, wenn die benannte Compagnie aus Dankbarkeit für empfangene Dienste, auch den Hoteliers der Schweiz die Daumschrauben anzulegen für gut fände.

Die Circulare lauten folgendermassen:

Internationale Schlafwagen-Compagnie

Spezialdienst der Winterstationen

3 Place de l'Opera, Paris.

Nizza, den 24. Oktober 1892.

Geehrter Herr!

Bezugnehmend auf unsere früher gepflogenen Unterhandlungen, würde es mich freuen, folgende Bedingungen für die Saison 1892—93 von Ihnen acceptirt zu sehen.

Von Ihrem Etablissement würde in der betreffenden Spezial-Abtheilung unserer Pariseragentur Vormerk genommen und alle auf Reklame Bezug habenden Karten oder Prospekte, welche Sie uns gütigst zur Verfügung stellen mögen, werden den Reisenden gratis übermittleit werden. Zudem werden nähere von Ihnen zu beziehende Details, von eigens dazu angestellten Personen den Fremden mündlich mitgetheilt werden.

Sobald ein Reisender uns die Wahl Ihres Hotels bekannt gegeben, werden wir uns ihm als Vermittler offeriren, für ihn die Zimmer bestellen und mit Ihrer Zustimmung den Preis mit ihm vereinbaren.

Erst wenn der Reisende diese Anträge acceptirt hat, wenn seine Zimmer bestellt sind, oder wenn die Bedingungen über einen Aufenthalt durch uns abgemacht sind, nach vorher getroffener Uebereinstimmung mit Ihnen, erst dann verlangen wir von Ihnen eine Entschädigung für die von uns geleisteten Dienste und zwar 10% von dem Gesamtbetrag der Rechnung des Gastes.

In allen andern Fällen profitieren Sie unentgeltlich durch die von uns gemachte Reklame für Ihr Hotel, d. h. bei jedem Fremden, der, gestützt auf die Auskünfte, die wir ihm gegeben, sich zu Ihnen begibt, ohne durch unsere direkte Vermittlung dazu veranlasst worden zu sein, beanspruchen wir von Ihnen keine Entschädigung.

Angenommen, einer Ihrer beständigen Clienten beanspruche unsere Vermittlung, ein Fall, der übrigens nur ausnahmsweise vorkommen wird, so verzichten wir auch in diesem Falle auf Prozentantheil. In zweifelhaften Fällen anerkennen wir jeden Gast als Ihren Client, der während der letzten drei Jahre vor Abschluss Ihres Engagements mit uns, im Laufe der Saison bei Ihnen logirte.

Ich wäre Ihnen sehr zu Dank verpflichtet, wenn Sie mir den Empfang dieses Circulars bestätigen

und beiliegenden Kontrakt unterschrieben retournieren wollten.

Achtungsvoll

(Unterschrift unleserlich.)

Kontrakt der Internationalen Schlafwagen-Compagnie.

Zwischen Herrn Besitzer des Hotel wohnhaft in und der Spezialagentur der Winterstationen, vertreten durch Herrn Namens der Internationalen Schlafwagen-Compagnie, ist folgendes vereinbart worden:

1. Die Agentur verpflichtet sich, ihre Clienten auf die Vortheile des Hotels, seine Lage, seine Preise und überhaupt auf Alles in empfehlendem Sinne aufmerksam zu machen, was Herr für gut findet, dass den Fremden mitgetheilt werde. Diese Empfehlungen geschehen eintheils durch Verabfolgung von Prospekten, Plänen, photograph. Ansichten, welche Herr zur Verfügung stellt, andertheils geschehen sie mündlich durch eigens dazu angestellte Personen.

2. Die Compagnie verabfolgt Saisonbillete gültig für eine oder mehr Personen auf die Dauer von In dem Preis dieser Bilete ist der Pensionspreis, Zimmer mit Service und Licht inbegriffen unter den von Herrn acceptirten und unterzeichneten Tarifbedingungen.

3. Die Compagnie verabfolgt überdies Chequebücher, zahlbar auf Sicht durch in Nizza, dieselben enthalten ein Verzeichniss der von der Compagnie empfohlenen Hotels, worunter auch das Hotel sammt den nöthigen Angaben über Preisanätze.

Diese Cheques werden unter Vorbehalt der Gültigkeitsprüfung von Herrn an Zahlung angenommen.

4. Herr verpflichtet sich der Compagnie von dem Betrage der von ihr ausgegebenen und in seinem Hotel zur Verwendung gelangten Saisonbillete oder von den Fremden an Zahlung erhaltenen Cheques oder von dem Gesamtbetrage der Rechnung der durch die Vermittlung der Compagnie, resp. deren Spezialagentur erhaltenen Gäste 10% zu zahlen. Wir berufen uns hiebei noch auf die mündliche Explication.

5. Die Entschädigungs-Verpflichtung fällt dahin, wenn es sich um einen Ihrer Clienten handelt, auch wenn er Ihnen durch unsere Agentur zugeschiekt worden.

In diesem Falle genügt der Nachweis, dass der in Frage stehende Gast im Laufe einer Saison während der letzten drei Jahre vor Abschluss dieses Vertrages bei Ihnen logirte.

6. Die Saisonbillete werde nur mit Ihrem Einverständnis und mit Uebereinstimmung der von Ihnen angegebenen Preise verabfolgt.

7. Herr verpflichtet sich, die mit Bilets oder Cheques der Compagnie versehenen Fremden so zu halten, wie die übrigen Gäste. Die fragl. Reisenden sind nicht gehalten, sich als Inhaber von Cheques oder Bilets auszuweisen, vor Regelung der Rechnung.

8. Die Compagnie lässt nur den Hotels ersten Ranges, welche volle Garantie für die Behandlung ihrer Clienten leisten, die Vortheile ihrer Empfehlungen zu Theil werden und behält sich vor, diesen Vertrag aufzulösen, wenn Klagen seitens der Gäste laut werden, die darauf schliessen lassen, dass der Vertrag seitens des Hoteliers nicht strikte innegehalten worden.

Rechtliches Domizil für alle Streitfragen ist Paris.

Doppelt ausgefertigt etc.

Der Abonnent:

Die Direktion.

N. B. Vorstehender Vertrag tritt erst nach Genehmigung durch die Generalagentur der Internationalen Schlafwagen-Compagnie in Kraft.

Zum Nachdenken empfohlen. Weiterer Kommentar überflüssig! Die Red.

La saison de 1892

ou

L'éloquence des chiffres.

Mainte personne non initiée aux affaires d'hôtels et ne pouvant par conséquent juger des choses que d'après leurs dehors, aura dans la règle vite fait d'affirmer que la saison est ou a été bonne et, pour être persuadé de l'exactitude de son dire, il lui suffit d'avoir, au cours d'un voyage d'été, éprouvé ci et là quelque difficulté à se loger. Bien que cet inconvenient ne se produise d'habitude

qu'au mois d'août, notre voyageur croira néanmoins devoir en inférer que le mouvement des étrangers a acquis une intensité tout à fait extraordinaire et reportera sur toute la durée de la saison son jugement en apparence favorable.

C'est dans ce sens aussi qu'on a parlé et écrit au sujet de la saison de 1892. En examinant les choses de plus près, nous reconnaitrons bien vite, qu'un large fossé sépare la réalité des apparences, et que précisément la saison de 1892 ne mérite rien moins que l'épithète de «bonne», mais pourra dans le cas le plus favorable, être qualifiée de moyenne, au moins en ce qui concerne l'industrie hôtelière.

A l'encontre de l'an passé, nous ne disposons pour 1892 d'aucune donnée quant à la quotité des lits occupés. Grâce à l'indifférence dont les intéressés ont fait preuve l'année dernière, la Société suisse des hôteliers n'a pu se décider à reprendre son enquête statistique.

Malgré cela, nous sommes en mesure, à l'aide de chiffres, de suivre la marche de la saison de 1892 d'une façon plus sûre et plus précise que tout ce qui a été fait jusqu'ici dans ce domaine.

Prenons par exemple la place de Lucerne, qui passe à bon droit pour le centre principal des étrangers et sur laquelle nous possédons des renseignements parfaitement exacts relativement aux chiffres du mouvement de la saison écoulée.

D'après l'annuaire des hôtels, publié par les soins de la Société suisse des hôteliers, les 50 hôtels et pensions de Lucerne disposent ensemble de 3450 lits; la statistique du Bureau des étrangers de cette ville accuse un mouvement de 75,440 personnes pour l'intervalle du 1^{er} mai au 30 septembre; en calculant sur la base de ces 150 jours, on obtient un chiffre moyen de 503 arrivées par jour.

En supposant que les établissements de Lucerne aient été complètement pleins durant 120 jours, le nombre des nuitées s'élèverait dans ce cas à 414,000; réparti sur les 5 mois pendant lesquels tous les hôtels et pensions sont ouverts, ce total représente 2760 lits effectivement occupés chaque nuit. Pour pouvoir constater une occupation totale durant 4 mois, il faudrait que chaque voyageur conservât sa chambre 5 jours et demi et même dans cette hypothèse on n'arriverait qu'à une moyenne de 80% pour les lits utilisés. En admettant l'occupation totale pendant 80 jours, le chiffre des nuitées se monte à 270,000, soit 1840 par jour et par saison. Les 503 voyageurs arrivant chaque jour devraient chacun loger à l'hôtel 3 $\frac{1}{2}$ jours, on obtiendrait ainsi une utilisation des lits de 50%.

Dans la période qui a précédé l'ouverture de la ligne du St.-Gothard, une saison de 80 jours (occupation totale) à Lucerne pouvait être considérée comme bonne saison moyenne donnant des résultats satisfaisants; lorsque le mouvement des étrangers se prolongeait au delà de 80 jours, la saison devenait graduellement «brillante»; une saison de 70 jours suffisait tout juste à mettre les recettes en équilibre avec les dépenses; au-dessous de 70 jours, les comptes bouclaient par des pertes sèches.

Depuis l'inauguration du St.-Gothard, la durée de la saison a un peu augmenté; une bonne saison moyenne est aujourd'hui de 100 jours environ; d'autre part, les maisons fermées en hiver ouvrent leurs portes de 6 à 8 semaines plus tôt, circonstance qui entraîne pour elles un relèvement notable des frais d'exploitation.