

Zeitschrift: Schweizer Hotel-Revue = Revue suisse des hotels
Herausgeber: Schweizer Hotelier-Verein
Band: 1 (1892)
Heft: 15

Titelseiten

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: 06.02.2026

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

Gratis.**BASEL,** den 18. Juni 1892.

Erscheint Samstags.

No. 15.**BALE,** le 18 Juin 1892.

Paraissant le Samedi.

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

Insetz:
25 Cts. per 1spaltige
Zeitung
oder deren Raum.
Bei Wiederholungen
Rabatt.
Vereinsmitglieder
bezahlen die Hälfte.

Organ und Eigenthum
des**Schweizer Hotelier-Vereins.**Redaktion & Expedition: St. Albananlage Nr. 7, Basel.
Telegramm-Adresse: „Hotelrevue, Basel.“

Téléphone No. 1370.

Rédaction & Expédition: Avenue St. Alban No. 7, Bâle.
Adresse télégraphique: „Hotelrevue Bâle“.

Nachdruck der Originalartikel nur mit Quellenangabe gestattet.

15% Rabatt.

Obwohl wir das Thema über die diversen Prozent-Reisebüros und deren Geschäftsprinzip für später aufbewahrt hatten, um vorerst die Artikel über «Reklame und Schwindel» zu beenden, müssen wir nun doch inzwischen auf die erstbenannte Frage eintreten, da gerade gegenwärtig wieder verschiedenerorts solche viel verheissenden «Volksbeglückungsinstitute» wie Pilze aus dem Boden schiessen. Es ist daher angezeigt, auf diese Unternehmungen sofort aufmerksam zu machen, ihr mehr als dreistes Vorgehen ins wahre Licht zu stellen, und denselben den Riegel zu stossen.

Vor kurzer Zeit ergingen an die meisten Hotels von Italien und der Schweiz und wohl auch anderswo, Karten von Genua aus, durch welche eine «Internationale Agentur für Touristen» etc. auf ihre neuerfundene «Combination» aufmerksam macht, mit dem Ansuchen an die Hoteliers, ihr ein Tableau und eine Anzahl Adresskarten zukommen zu lassen, welche dann, Dank der «enormen» Geschäftsverbindungen des Unternehmers in den Hauptstädten der «ganzen Welt» in sehr «vortheilhafter» Weise für die Hoteliers verteilt würden.

Als bestes Zeichen, dass der Erfinder dieser «Combination», (der er zwar nicht ist), wohl selbst nicht an die «vortheilhaftesten» Vertheilung der Karten glaubt, spricht der Umstand, dass auf der Karte noch beigelegt ist: «die Karten werden an alle Touristen verabfolgt, welche solche verlangen». Dieses Vorgehen bedingt also die Voraussetzung, dass der Tourist dieses oder jenes Hotel schon kenne oder ihm dasselbe schon anderweitig empfohlen wurde, somit das Verabfolgen der Karte, die so selten es vorkommen mag, wahrscheinlich jeweilen zuerst aus dem Papierkorb der betr. Agentur hervorgesucht werden muss, so wie so unmöglich ist. Doch das ist ja nicht die Hauptsache, sondern der Schlussatz der Karte: «Im Falle Sie auf meine Combination eingehen, bitte ich Sie, mir mitzutheilen, welche Provision Sie mir per Person oder per Familie, die ich Ihnen zuschicken werde, gewähren.» Darin liegt die «vortheilhaftesten» Empfehlung.

Die ganze Angelegenheit schien uns zu wenig dazu angethan, sofort behandelt zu werden, da schon die Art und Weise der Combinations-Empfehlung zu plump ist und wir wohl annehmen konnten, dass Niemand darauf «eingehet».

Nun kommt aber ein anderes Unternehmen von London, das schon etwas «schneidiger» zu Felde zieht. «Association for the Promotion of Home and Foreign Travels», (Gesellschaft zur Förderung des einheimischen und ausländischen Fremdenverkehrs) betiftet sich das Institut. In den Circularn, womit wohl die meisten Hoteliers «beeckt» wurden, (wennginstens sind uns aus verschiedenen Ländern von Hoteliers solche zugeschickt worden) werden zuerst die altbewährten Couponsgesellschaften, wie Cooks, Gaze etc., natürlich ohne mit Namen genannt zu werden, «heruntergemacht». Es geschieht dies wahrscheinlich, um für das neue Unternehmen Vertrauen zu erwerben.

Um das Vorgehen dieser neuen Gesellschaft richtig zu charakterisieren, können wir nichts Besseres thun, als das Circular wörtlich (übersetzt) wiederzugeben. Dasselbe lautet:

Geehrter Herr.
«Es hat sich seit Kurzem in London eine Gesellschaft konstituiert, deren Zweck ist, den Verkehr der englischen Reisenden auf dem Continent zu fördern.

Bei jetzt war in England das System der Hotelcoupons üblich, welches System jedoch unseres Erachtens, weder den Interessen des Reisenden, noch denjenigen des Hoteliers entspricht.

Nach dem veralteten System sind die Reisenden gehalten, den Couponsgesellschaften grössere Summen schon vor der Abreise zu verabfolgen, behufs Beschaffung der Hotelcoupons. Einmal im Besitze der Coupons riskiren die Reisenden dieselben zu verlieren oder um dieselben bestohlen zu werden. Des Fernern erwächst ihnen aus diesem System das Unangenehme, schon bei Ankunft im Hotel sich als Coupons-Inhaber erklären zu müssen. Es steht ihnen nicht frei, ihre Zimmer selbst zu wählen. Sie sind gehalten, ihre Mahlzeiten zu bestimmten Stunden zu nehmen und erhalten keine Ermässigung bei Extraconsumation.

Bei unserem System hingegen haben die Reisenden keine Vorauszahlung zu leisten. Bei Ankunft im Hotel wählen sie ihre Zimmer selbst, billiger oder teurer, je nach ihren Mitteln. Die Mahlzeiten nehmen sie an der table d'hôte oder im Restaurant. Sie haben eventuell Anrecht auf Pensionspreise und erhalten Preismässigung auf Wein, Liqueurs etc.

Mit dem veralteten Couponssystem ist für den Hotelier das Unangenehme verbunden, dass er mit Coupons bezahlt wird, die er gewöhnlich erst am Schluss der Saison einwechselt und auf welchen er, außer den 5 oder 10 Proz., welche die Couponsgesellschaft für sich beansprucht, noch 20 Proz. einbüsst. Ausserdem riskirt der Hotelier alles zu verlieren, falls die Couponsgesellschaft Fallite macht.

Bei unserem System erhält der Hotelier das bare Geld sofort und kann es wieder umsetzen. Der Prozentsatz den den Reisenden vom Hoteliers zu gewährenden Rabatten auf Zimmer und Essen ist für Letzteren weit vortheilhafter als beim Couponssystem. Der auf den Getränken gewährte Rabatt steigert deren Konsum. Der Hotelier erhält durch unser System die Sicherheit, dass der Reisende zufrüher sein Hotel verlässt und dasselbe seinen Freunden und Bekannten empfiehlt, wogegen die mit Coupons versehenen Reisenden je nach der Saison, uncomfortable, weniger gut gelegene Zimmer erhalten und desshalb unzufrieden abreisen und begreiflicherweise das Hotel nicht weiter empfehlens. Was wir Ihnen empfehlens, ist die Unterzeichnung des beiliegenden Kontraktes.

Wenn Sie die in demselben enthaltenen Bedingungen acceptrirt, so bitten wir um Unterzeichnung und sofortige Retoursendung desselben, damit wir den Namen Ihres Hotels in die Liste derjenigen Hotels einreihen können, welche unsere Proposition acceptrirt haben. Diese Liste wird nächstens in unserem «Hotelführer von Europa» erscheinen, welcher über ganz Grossbritannien verbreitet werden wird. Dieser «Hotelführer» wird für Ihr Hotel eine unberechenbare Reklame machen.

Achtungsvoll etc.

Der dem Circular beigelegte Kontrakt hat folgenden Wortlaut:

«Zwischen dem Hotelbesitzer in . . . und der Gesellschaft zur Förderung des einheimischen und ausländischen Fremdenverkehrs in London, hat folgende Vereinbarung stattgefunden:

Allen in obigen Hotel einkehrenden Fremden, welche mit einer Karte genannter Gesellschaft versehen sind, wird vom Hotelbesitzer ein Rabatt von 15% von der Totalsumme der Fremdenrechnung gewährt, d. h. sowohl vom Zimmerpreis, als auch für Beleuchtung, Service, Essen, Trinken, überhaupt für alles, was auf der Note figurirt. Gleichezeitig verpflichtet sich der Hotelbesitzer, denjenigen Vereinsmitgliedern, die eine Karte von früherem Jahrgang, als der laufende, vorweisen, keine Prozente zu gewähren, da die Karten nur ein Jahr gültig sind. Die Reisenden haben ihre Karten erst bei der Reglung der Rechnung vorzuweisen.

Bei Pensionspreisen ist den Reisenden nur ein Rabatt von 5% zu gewähren, wenn sie jede Woche ihre Rechnung bezahlen.

Der Hotelbesitzer ist gehalten, mit keiner andern Person oder Gesellschaft in Grossbritannien, welche gleiche Ziele verfolgen, Verpflichtungen einzugehen während der Dauer dieses Kontraktes.

Im Falle einer Handänderung des Hotels hat der Kontrahent sein Möglichstes zu thun, um den Kontrakt seinem Nachfolger zu überbinden.

Dieser Kontrakt dauert 5 Jahre mit 3 monatlicher Kündigung, Stillschweigen gleich einer Vertragserneuerung auf weitere fünf Jahre.

Die Gesellschaft kann den Vertrag, gestützt auf eingelaufenen Reklamationen seitens der Reisenden, nach 1-monatlicher Kündigung zu jeder Zeit aufheben.»

So! Also den Couponsgesellschaften soll nun der Garaus gemacht werden. Nicht etwa, dass wir denselben eine Thräne nachweinen würden, aber wir finden, dass von zwei Uebeln das kleinere immer noch das angenehmere ist. Es würde zwar dem gegenwärtig sich Bahn brechenden Zeitgeist nicht übel entsprechen, wenn die Couponsgesellschaften, die zum Theil schon während 50 Jahren ihr Schäfchen geschoren, dieser neuen Gesellschaft auch einmal die Couponsscheere in die Hand drückten. Hingegen können wir der neuen Gesellschaft erst dann das Recht zugestehen, den Firmen Cooks, Gaze etc. am Zeug zu flicken, wenn Erstere den Beweis erbracht, dass ihre Verdiente um Hebung des Fremdenverkehrs zum Mindesten denjenigen der Gesellschaften des «veralteten» Systems ebenbürtig sind. Dies abzuwarten, dazu wird wohl die neue Gesellschaft selbst keine Zeit haben.

Bescheidenheit ist eine Zier, doch kommt man weiter ohne ihr. So dachte wohl auch die neue Gesellschaft, als sie den von den Hoteliers zu erhebenden Prozentsatz festsetzte. Warum auch nicht, es kann ja statisch nachgewiesen werden, dass die rentabelsten Hotels von Europa eine Netto-Rendite von höchstens 14 Prozent abwerfen, also verlangt ja die neue Prozent-Gesellschaft nur ein Prozent mehr, als vielleicht ein Hotelier von Tausend nach Jahresmühlen zu erübrigen im Stande ist. Das ist doch gewiss nicht zu viel verlangt. Die übrigen 999 von Tausend, auf die es ja in erster Linie abgesehen ist, dürfen es gewiss als eine «Ehre» betrachten, dass diese neue Gesellschaft so bemüht ist, zu ihrer (der 999) «Erleichterung» das Mögliche beitragen zu wollen.

Und in welchem Maasse diese «Erleichterung» geschehen würde, erhellte daraus, dass die Grosszahl der Aktionäre, welche an Aktienhotels betheiligt sind, bezeugen können, dass es nicht viele von diesen «rentabelsten» Hotels mit 14%iger Rendite gibt und die Mehrzahl der thätigsten, unermüdlichsten und knirschreichsten Gastwirthe froh sein und Gott danken können, wenn sie 1—4% über die gesetzliche, hypothekarische Kapitalverzinsung, als Verdienst und Lohn ansehen dürfen. Damit ist die «Bescheidenheit» der Prozentsatzgesellschaft qualifiziert und möchten wir den Hoteliers insgesamt rathen, als wohl verdiente Gegenleistung, allein schon der blossen Zumuthung seitens der Gesellschaft gegenüber den Hoteliers halber, mit dem Circular und dem Kontrakt der neuen Gesellschaft den Papierkorb zu füllen, ungeachtet der Magenschmerzen, die es ihm und namentlich auch der nach «Sorgenlosigkeit» jagenden neuen Gesellschaft in London verursachen mag.

Wer die Ehre seines Hauses und seines eigener nicht zu schätzen weiss, der beisse an, er sehe aber zu, dass ihm die Angel nicht im Halse stecken bleibt.

Wir behalten uns vor, nächstens auf das Prozentsystem im Allgemeinen noch einlässlicher zurückzukommen.

Appel à MM. les Hôteliers de la Suisse.

Quelle grande influence qu'ils auraient les hôteliers de la Suisse, s'ils agissaient d'accord et en commun. L'organisation, c'est l'esprit du temps présent et encore plus du temps à venir; mais qu'est-ce qui retient la plupart des hôteliers