Zeitschrift: Schweizer Hotel-Revue = Revue suisse des hotels

Herausgeber: Schweizer Hotelier-Verein

Band: 1 (1892)

Heft: 26

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: 10.12.2025

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

Hr. Fr. Berner, Hotel Euler Basel

BASEL, den 3. Septbr. 1892. BALE, le 3 Septembre 1892.

Erscheint Samstags. No. 26. Paraîssant le Samedi.

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

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

Hôtel-Revue

1. Jahrgang. — 1ère ANNÉE.

Abonnements: 5 frs. par an, 3 frs. pour 6 mois. Pour l'étranger le port en sus. Les sociétaires reçoivent l'organe gratuitement.

Annonces: 25 cts. pour la petite ligne ou son espace. Rabais en cas de répétition de la même annonce. Les sociétaires payent moitié prix.

Organ und Eigenthum des Schweizer Hotelier-Vereins.

Organe et Propriété de la Société Suisse des Hôteliers.

Redaktion & Expedition: St. Albananlage Nr. 7, Basel. Telegramm-Adresse: „Hotelrevue, Basel."

Téléphone.

Rédaction & Expédition: Avenue St. Alban No. 7, Bâle. Adresse télégraphique: „Hôtelrevue Bâle".

Nachdruck der Originalartikel nur mit Quellenangabe gestattet.

Liebesgaben-Sammlung

zu Gunsten

der bei dem Brande in Grindelwald betroffenen Hotelangestellten.

Wir eröffnen hiemit eine Sammlung speziell zu Gunsten der in Grindelwald betroffenen Hotelangestellten, denn diese sind nicht nur ihres Besitzthums, sondern mitten in der Saison auch ihres Verdienstes verlustig gegangen. Ihre Lage ist um so trauriger, als sie gegenwärtig, beim Herannahen des Saisonschlusses, wohl umsonst nach neuem Verdienst sich umsehen.

Die Unterhandlungen mit dem Hülfskomite in Grindelwald behufs Erlangung einer Liste der Betroffenen und näherer Angaben über deren Verluste sind im Gange.

Bereits sind eingegangen:

Von F. B.,	Basel	20 Fr.
» C. F.,	»	20 »
» W. L.,	»	20 »
	Summa	60 Fr.

Diese Spenden verdankt herzlich und nimmt weitere Gaben gerne entgegen

Die Redaktion der Hotel-Revue.

Maxime und Praxis.

Unser Gewährsmann hat in letzter Nr. an Beispielen nachgewiesen, dass mit wem immer auch man in Geschäftsverbindung trete, nur nach *Normaltarifen* gearbeitet und gerechnet werde. Er fährt in seinen Anschauungen weiter:

«Mein College hat mit seinem Bauen einige Zimmer mehr gewonnen, er braucht hiezu Mobiliar, Lingen, Rideaux, Bettwaaren, Waschgarnituren, Spiegel und anderes. Hier kann er seinem Sparsamkeitssinn fröhnen. Ja Prosit! Er will Alles gut, schön, solid und praktisch haben, damit es wenigstens dem Stand und Rang seines Hauses entspricht und muss in Folge dessen Alles nach Tarif, gut, ja oft sehr theuer bezahlen, wenn es schön, solid und praktisch sein soll. Doch nicht nur wer baut, muss diesen Normaltarifen gegenüber gute Miene zum bösen Spiel machen, sondern Jeder der in die Lage kommt, Bedarf an Nahrungsmitteln etc. zu decken, hat Gelegenheit wahrzunehmen, dass in allen Geschäften eine Maxime besteht, die auch in der Praxis unumstösslich ist: Billig und schlecht, gut und preiswerth. Ist dem Collegen der Kaffee ausgegangen, fehlt es ihm an Zucker oder Wein und wendet er sich an seine Lieferanten, kauft sich das Mangelnde *en gros*, so berichtet der Kaffeelieferant, dass auf der Auction in Antwerpen, die verlangte Qualität gerade angezogen und im Aufschlag begriffen sei. Trotzdem dem Collegen der angesetzte Preis zu hoch scheint, greift er zu, um ihn später nicht noch theurer bezahlen zu müssen. Beim Zucker spielt der gleiche Umstand eine Rolle. Der Weinhändler klagt über die Verheerungen der Philoxera, über die grosse Kälte im Mai, über die Nässe im Juni, ungünstige Witterung in der Weinlese, desshalb kann er ihm nur die und die Sorte empfehlen und zu was für horrenten Preisen sobald er gut und ächt sein soll, es heisst einfach sie kosten jetzt so und so viel und damit basta. Also überall Maxime, an der unter allen Umständen festgehalten wird, überall streng kaufmännisches Handeln.

Wie steht es nun in dieser Beziehung bei den Hoteliers? Geht die Maxime auch in Praxis über? Hievon einige Beispiele: Mit dem letzten Nachtzuge kommen noch ein Herr und eine Dame an, sie verlangen ein gutes Zimmer in der Preislage von 5—6 Fr. für Beide; hält der College, dem Range seines Hauses entsprechend, die Maxime hoch, d. h. hält er an seinem Tarife fest, selbst auf das Risiko hin, ein Zimmer leer zu behalten? Nein, in der Regel nicht, sondern er denkt, besser eine L . . . im Kraut, als gar nichts und das nennt man kaufmännisch handeln und auf solche Thatsachen stützt man sich, um sich als Kaufmann zu geriren, um bei den Behörden die kaufmännischen Rechte zu erlangen.

Die Collegen vom Internationalen Verein haben vor einiger Zeit eine Eingabe an den Reichstag gemacht zur Erlangung der kaufmännischen Rechte. Das heisse ich stramm vorgehen, bei uns wäre es auch bald Zeit. So lange es aber vorkommt, dass ich eine Familie von mehreren Köpfen, die ich in Folge der mir von ihr gemachten geringen Pensionsofferte nicht annehmen kann, in das Haus meines Collegen hinein, aber nicht wieder hinausgehen sehe, trotzdem sein Haus den gleichen Anspruch auf ersten Rang macht, so lange können sich noch nicht alle Hoteliers zum Kaufmannsstande zählen. Von der Kaper- und Schmierpraxis ist besser nicht zu reden, denn wer die Entwürdigung nicht einsieht, wenn er sich das Wohlwollen von Portiers, Kellnern, Dienstmännern und Kondukteurs erkauft, oder gar bezahlte Agenten hält, dem ist die Welt mit Brettern vernagelt. Es ist folgerichtig, dass sich diese Geschäftspraxis mit der Zeit an ihm selbst rächt, aber inzwischen schädigt er die Interessen nicht nur seines der reellen Maxime huldigenden Collegen, sondern dasjenige des ganzen Standes. Wo ihm dieses Jahr 5 Fr. geboten werden, da offerirt man ihm nächstes Jahr 4 Fr. und so fort, bis der Rang des Hauses, den er nicht zu wahren verstand, in die Bresche geht und eine so gemischte Gesellschaft bei ihm einkehrt, dass die bessere Klasse bald weg bleibt und dann ist es um den Rang des Hauses geschehen und eines schönen Tages sieht er ein, dass die Quantität der Frequenz nicht nur stabil geblieben, sondern sich vielleicht erhöht hat, aber damit auch die Regiekosten und dass in Folge Abnahme der Qualität, der finanzielle Erfolg gesunken und in keinem Verhältnisse zum Verkehr steht. Das ist die Folge des Mangels der Durchführung der Geschäftsmaxime, welche vielerorts nur als Aushängeschild dient. Zur Umkehr ist es dann gewöhnlich zu spät. Die Quintessenz meiner Betrachtungen ist die: Wollt Ihr Anspruch machen auf kaufmännische Rechte gegenüber dem Staate, dann handelt auch kaufmännisch. Die Praxis sei nicht ein Gegensatz zur Maxime, sondern das Ultimatum der letztern.

La maxime et la pratique.

Chaque négociant, chaque artisan agit et travaille d'après une certaine maxime en affaires qui lui sert de base pour sa manière d'agir dans ses relations commerciales. Il tient ferme à ces principes; car ils sont aussi le seul moyen pour le soutenir au niveau de la concurrence. L'hôtelier aussi a une maxime en affaire; il faut qu'il en ait une et si ce n'était même que pour l'apparence; mais qu'est-ce qu'il en est de ce principe dans la pratique? Nous ne voulons pas continuer ces deux facteurs qui se rencontrent ici exceptionellement comme étant des propositions contraires; mais nous donnons la parole à un de nos correspondants qui met à notre disposition ses opinions à ce sujet:

Il y avait dans une ville de la Suisse, située au centre du mouvement des étrangers, un collègue à côté de maint autre, donc au milieu d'une grande concurrence. Mais pourtant il arrivait quelques fois pendant la courte durée de la haute saison, de la mi-juillet à la fin août, qu'il devait renvoyer le soir des hôtes pour lesquels il n'avait plus de logis dans sa maison, mais lesquels il n'accordait pas volontiers aux autres, quoique ceux-ci se trouvaient dans le même cas. Le renvoi lui faisait de la peine. Il se disait: Si ma maison a une telle bonne réputation que tout le monde veut rentrer chez moi, alors il ne reste plus rien que d'agrandir ma maison.

Après que cette idée l'eut saisi puissamment, ils ne se lâchèrent plus ni l'un ni l'autre, ni l'idèe le quitta, ni lui ne quitta l'idée. Il acheta une maison voisine, un jardin ou même une place de dépôt pour une belle somme d'argent. D'abord il faut qu'il fixe son plan de construction, si d'ailleurs il n'a pas été établi d'avance, comme on vend la peau de l'ours, avant qu'il soit tué. Un bon ami architecte doit transmettre cette idée géométriquement sur papier. Démolir une maison — faire les fondements — le fer est cher — ainsi que les salaires des ouvriers d'aujourd'hui, et puis encore les imprévus et — toute cette affaire coûte 300,000 francs.

Il reçoit le tracé, la vue de la façade et la coupe en travers. Mais comme il aimerait réfléchir pendant une année avant de commencer à bâtir, soit à cause de différents points de vue d'utilité, soit par rapport au manque d'argent, il demande à la première occasion son ami, l'architecte, combien il lui devait pour ces plans. Le compte s'élève à 1500 fr. Objection faite, qu'il trouvait cela un peu trop, l'architecte lui réplique: C'est le «*tarif normal*» de la société des ingénieurs et architectes suisses, 5 ‰ de la somme totale des frais et devis.

Le collègue a les plans, il va cependant encore un pas plus en avant; il vient à Bâle par occasion. Si quelqu'un a besoin d'argent, il faut qu'il aille à Bâle, comme Christ à Golgatha. Etant à Bâle il se rend à la banque A. Il demande franchement et ouvertement: «A quelles conditions accepteriez-vous une hypothèque de premier ordre?» On lui répond poliment: «Naturellement, nous n'acceptons pas de deuxièmes hypothèques; mais sur une première hypothèque vous recevez tant et tant à 4½ % et 1 % de provision». Il remercie bien et il va à la banque B, parce que le taux et la provision lui paraissaient trop élevés. La banque B lui fait la même offre. La banque C et D aussi; d'ailleurs il alla de pis en pis. Il trouve aussi, qu'on agit ici d'après un «*tarif normal*».

Puisqu'il est pris une fois par cette fièvre de bâtir, et puisqu'il se trouve encore dans la période de la crise, il essaie donc — pour se procurer de la routine — d'abord de faire quelques petits changements. Qu'est-ce que ce soit, c'est égal, cela ne fait rien à l'affaire; que ce soit l'agrandissement de la salle, que ce soit le «lift», ou l'amélioration des closets, ou la canalisation, ou l'achat de mobilier plus beau et plus luxurieux qu'auparavant, que ce soit d'ajouter encore des étages — en tout cela on a l'occasion d'apprendre quelque chose. Il