

Zeitschrift: Schweizer Hotel-Revue = Revue suisse des hotels
Herausgeber: Schweizer Hotelier-Verein
Band: 1 (1892)
Heft: 26

Artikel: La maxime et la pratique
Autor: [s.n.]
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-522145>

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>

BASEL, den 3. Septbr. 1892.

BALE, le 3 Septembre 1892.

Erscheint Samstags.

No. 26.

Paraissant le Samedi.

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

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

Hôtel-Revue

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: „Hötelrevue, Basel.“

Téléphone.

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

Nachdruck der Originalartikel nur mit Quellenangabe gestattet.

Liebesgaben - Sammlung
zu Gunsten
der bei dem Brände in Grindelwald
betroffenen Hotelangestellten.

Wir eröffnen hiermit 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 Hülfskomitee 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.
• G. 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 führt in seinen Anschauungen weiter:

„Mein College hat mit seinem Bauen einige Zimmer mehr gewonnen, er braucht hiezu Möbiliar, Lingen, Rideaux, Bettwaren, Waschgarnituren, Spiegel und anderes. Hier kann er seinem Spar- samkeitssinn fröhnen. Ja Prost! 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 teuer 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 preiswert. 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 Kaffeleferant, 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 teurer bezahlen zu müssen. Beim Zucker spielt der gleiche Umstand eine Rolle. Der Wein händler 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? Hier ein einige Beispiele: Mit dem letzten Nachzuge 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 That sachen stützt man sich, um sich als Kaufmann zu gerieren, 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 verengt. 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 offeriert 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 Reiekosten und dass in Folge Abnahme der Qualität, der finanzielle Erfolg gesunken und in keinem Verhältnisse zum Verkehr steht. Das ist die Folge des Mängels der Durchführung der Geschäftsmaxime, welche vielerorts nur als Aushängeschild dient. Zur Umkehr ist es dann gewöhnlich zu spät. Die Quintessenz meiner Bratrachtungen 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 exceptionnellement 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, il ne se lâchera plus ni l'un ni l'autre, ni l'idée 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 aimera réfléchir pendant une année avant de commencer à bâtrir, 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 répond: 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 4 1/2 % 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 bâtrir, 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 luxueux qu'auparavant, que ce soit d'ajouter encore des étages — en tout cela on a l'occasion d'apprendre quelque chose. Il

vient le moment, où les comptes sont mûrs à payer, quoique cette maturité ne corresponde pas à sa moisson. Mais c'est pourquoi il a le temps de fixer et d'étudier ces notes. Il doit consentir, que le temps fait des progrès; car il y trouve des détails minutieux que le bon vieux temps ne connaissait pas.

Un compte de plâtrier ne dit pas seulement «*every thing included*», mais il présente tous les détails: Pour avoir lavé, réparé et blanchi le plafond, réparé des fentes, servi tant et tant de litres de plâtre blanc, tant et tant de litres de blanc, tant de kg. de papier, tant de litres de savon, tant de kg. de noir et tant de kg. de colle forte, de la couleur mélée, de clous, de pointes, tant de sacs de plâtre et de paquets de roseaux, tant de pièces de cercles et de planches de garnitures, des pinceaux, des éponges, des tuiles, du fil de fer, — des ouvriers, manœuvres, journaliers. — Un compte de peintre dit: Pour avoir lavé le plafond tant et tant, peint avec de la couleur en détrempe tant, détremper les frises tant, kg. de pierre-ponce, des pinceaux, des éponges neuves, et peint tant de mètres carrés avec de la couleur à l'huile, et servi la tant de kg. de couleur à l'huile, puis le salaire des peintres.

Un compte de charpentier fourmille de mètres de longueur et de millimètres de largeur, de planches en bois de sapin, de chêne et de noyer, de pointes, de vis, de tringles à poussière, de tringles à baguette, de linteaux, de planches doubles, échancreées et unies, de crochets, de crocs à étui, de salaires pour les charpentiers et les menuisiers etc. Cette sorte de décor de détails, chaque hôtelier la trouve, quel que soit la sorte de compte qu'il examine; de même le menuisier, le serrurier, le maçon, l'installateur des eaux, l'électricien, l'asphalteur, le tapissier, le potier, le couvreur, le ramoneur, le feblantier, le vitrier, le charbon, le doreur, et même l'état, tant qu'il prend à sa charge les travaux d'artisans comme pour le gaz et les eaux, pour les trottoirs et la canalisation, fait des comptes de peinture et s'il (l'hôtelier) s'avise, de critiquer un seul point ou de trouver une somme trop élevée, alors on se moque de sa naïveté et de son ignorance et dans le cas critique on dit: c'est le tarif de l'union des artisans, ou le «*tarif normal*» des artisans-contracteurs garanti par l'état.

(La fin au prochain No.)

Nobler Unfug.

Wenn zwei Liebende ihre verschlungenen Initialen in die Rinde eines Eichen- oder Buchenstamms einschneiden, so folgen sie damit einem Drange ihres Herzens, weil dadurch ihre unverbrüchliche Liebe ein scheinbar neues Siegel erhält. Wenn ein Tourist durch Aufzeichnung seines Namens an die Wand irgend einer hochgelegenen Klubhütte, seine einstmalige Gegenwart in jener Gegend der Nachwelt überliefert, so ist das wiederum ein harmloses, Niemanden schädigendes Vergnügen.

Wenn aber der Besitzer oder die Besitzerin eines Diamantringes oder einer Diamantnadel die Fenster- oder gar Krystall- und Spiegelscheiben in den Zimmern der Hotels wählen, um entweder die Aechtheit des Steines zu prüfen oder einen langweiligen Augenblick «thätig» auszunützen, so ist ihnen nicht nur der Beweis der Aechtheit des Diamantes nicht geliefert, sondern sie haben den Besitzer der bekratzten Scheibe geschädigt. Dieser Schaden, wenn er bei einer gewöhnlichen Fensterscheibe auch nicht enorm ist, wird um so grösser, wenn Krystalscheiben, Spiegel oder gar die Glasfläche eines Spiegelschranks als Schreibtafel benutzt werden. Nicht jeder eingekritzte Name verleiht dem geschädigten Möbel einen historischen Mehrwerth, wohl aber kann der theuerste Spiegel oder Spiegelschrank einen grossen Theil seines Werthes einbüßen durch die Verunstaltung durch Diamantritze.

Diesem Unfug fröhnen eine grosse Zahl der freunden Reisenden und wäre es zu wünschen, dass durch Weiterverbreitung dieser Rüge durch die Fremdenblätter auf das Unstatthaft dieser modernen Sitte richtigen Orts aufmerksam gemacht würde.

REKLAME.

Die Firma A. Pitron & Cie. in Paris, als «Erfinder» des neuen «Hotel-Kalenders», von welchem wir in letzter Nummer Andeutungen gemacht haben, erlässt behufs Erlangung von Annoncen, Circulars folgenden Inhalts:

«Messieurs les voyageurs, très souvent désireux de consulter un calendrier, n'en trouvent généralement pas dans une chambre d'hôtel quelque confortable qu'elle soit installée. — Pour remédier à cet inconvénient et pour donner satisfaction aux demandes réitérées de plusieurs de nos clients, nous préparons en une édition de luxe.

Le Calendrier des Hôtels de France et de l'Étranger pour 1893.

Ce Calendrier, imprimé en plusieurs couleurs et or, mesurera 60 cm. sur 40 cm. et sera monté sur baguettes vernies afin d'être facilement accroché dans les chambres et salons des hôtels. Il comprendra en même temps une nomenclature des principaux hôtels de France et de l'Étranger.

Nous vous invitons à profiter de cette *publicité tout à fait exceptionnelle, constamment ouverte devant le public qui voyage*, et constituant par conséquent une *propagande continue* et un *rappel efficace de votre maison*: en un mot *réunissant tous les avantages d'un affichage permanent moyennant un prix absolument minime* (moins de 0,15 par jour).

Les prix pour faire figurer le nom et l'adresse de votre maison sur ces calendriers est de 48 francs par an, et en même temps vous recevrez *gratuitement et franco* vingt-cinq exemplaires que vous pourrez placer dans les chambres et salons de votre hôtel à la portée de Messieurs les voyageurs et touristes de l'Europe et de l'Amérique.

Dans ce cas où ce nombre ne serait pas suffisant vous nous droit de nous demander au *moment de votre souscription*, tel nombre supplémentaire que vous fixerez, à raison de cinquante centimes pièce.

Si, comme nous n'en doutons pas, vous acceptez notre offre, vous voudrez bien détacher le bulletin ci-joint et après l'avoir rempli et signé nous l'adresser *dans le plus bref délai possible*. L'espace étant forcément limité, nous ne pourrons servir les demandes que jusqu'à concurrence de la place disponible.

Si vous aviez à nous donner quelques indications pour des propriétaires d'hôtels de vos amis ou correspondants dans d'autres villes de France ou de l'Étranger, nous nous rendrons volontiers à votre désir pour leur faire la même offre et les satisfaire dans les limites possibles.»

Über einen Gegenstand, der noch gar nicht existirt, der erst nach «reiflichem» Studium «erfunden» werden musste, ein Urtheil zu fällen, ist ein Ding der Unmöglichkeit. Hingegen dürfen wir die absolute *Nothwendigkeit* dieses «Hotel-Kalenders» jetzt schon in Frage ziehen. Ob derselbe ein Reklamemittel «exceptionnelle» wird, auch da setzen wir vorderhand ein Fragezeichen. Für die Eintragung der Firma berechnet der Verleger 48 Fr. per Jahr, mit der Bemerkung, dass es auf den Tag weniger wie 15 Cts. treffe. Es ist dies ziemlich richtig, denn genau gerechnet macht es per Tag nur 18^{1/7} Cts., das hindert aber nicht, dass es per Jahr doch 48 Fr. ausmacht. Alle diese Objecktionen werden wiederum nicht hindern, dass der «Hotel-Kalender» doch zur Ausgabe gelangen wird. Es soll daher ein Jeder, nur ruhig, die erste Auflage abwarten, denn es ist ja nicht gesagt, dass gerade die Schweizer Hoteliers jedes neue «Reklame-Unternehmen» aus der Taufe zu heben haben, mit andern Worten, dass sie jedesmal in der vordersten Reihe der «Gerupften» stehen müssen. So viel steht fest, dass auch das Jahr 1893 in Bezug auf «Reklame-Gelegenheit» ein «gesegnetes» werden wird. Inzwischen wird aber auch ein anderes Institut entstehen, welches vor Ueberwucherung bewahren soll und auch wird.

Kleine Chronik.

Basel. Der direkte Wagenverkehr Hamburg-Basel ist in Folge der Verschleppungsgefahr der Cholera eingestellt worden.

Luzern. Auf eine wohlthätige Anregung der Gemeinnützigen Gesellschaft zu Gunsten der hülfbedürftigen Brandbeschädigten von Grindelwald haben die Hoteliers der Stadt Luzern (statt einer vorgeschlagene Fremdenkollekte) durch ein Komitee eine Sammlung unter den Hotel- und Pensionsbesitzern veranstaltet. Dieselbe hat die schöne Summe von Fr. 1300 abgeworfen, welche sofort an Hrn. Pfr. Strasser, Grindelwald, Namens des dortigen Hülfskomites, gesandt worden ist. Für diese reichen Liebesgaben gehörte den edelmüthigen Gebern der wärme öffentliche Dank.

Davos. Der Kurverein hat in seiner letzten Generalversammlung für den Bau eines neuen Pavillons an der Eishahn und für die Versetzung der alten Holzhalle, die durch die Vergrösserung der Bahn nötig geworden ist, einen Kredit von Fr. 20,000 bewilligt. Der Bau, der aus einem grossen heizbaren Restaurantssaal und einigen Nebenräumen besteht, soll bis zum Beginn der Wintersaison fertig gestellt werden.

Spelcher. Das Gasthaus zum «Schützengarten» wurde von Herrn Karl Messmer-Keller übernommen.

Solothurn. Der Bürgerrat Solothurn hat den Kurort «Vorder-Weissenstein» mit Sennberg an Hrn. Konrad Illi, zur Zeit Gerant des Hotels Prese in Poschiavo, verpachtet für die ersten drei Jahre zu 10,000 Fr. und für die folgenden neun Jahre zu 12,000 Fr. Antritt der Pacht 1. April 1893.

Neu-Solothurn. Das Hotel zum «Falken» ist durch Kauf in den Besitz des Herrn Witz-Benzikofer, früher in Montreux, übergegangen.

Grindelwald. Durch die Zeitungen macht die Notiz die Runde, ein Amerikaner habe für Grindelwald sofort 500 Pfund. (Fr. 12,500) angewiesen. Möchte es so sein: aber hier ist bis zur Stunde von einer solchen Liebesgabe nichts bekannt, schreibt das Hülfskomitee in Grindelwald.

— Für den Wiederaufbau von Grindelwald sind die Projekte und Pläne bereits in Arbeit.

— Die Engländer, die beim Brande von Grindelwald so tapfere und unsichtige Hölfe leisteten, zeigen sich nicht weniger entschlossen, wo es gilt, die von der Katastrophe geschlagenen Wunden zu heilen. Im Hotel «Eiger» in Grindelwald hat sich am 23. Aug. unter dem Vorsitz des Hrn. Aglen, eines hohen Würdenträgers der englischen Kirche, ein besonderes Hülfskomitee gebildet. Zugleich erlässt vom Hotel «Glacier» aus Hrn. Lunn, M. D., einen Aufruf an alle diejenigen Engländer, welche seit Jahren die Gastfreundschaft der Gebr. Boss im «Bären» genossen und dieselben «mehr als Freunde denn als Gastwirth» kennen gelernt haben, denselben den erlittenen schweren Schaden tragen zu helfen. Die Versicherungssumme fällt nämlich einem in Liquidation begriffenen Bankinstitut (Bodenkreditanstalt?) zu, welches die erste Hypothek auf dem abgebrannten Hotel besitzt; die Eigentümer haben überdies den Verlust von 75,000 Fr. an Gütern und Weinen zu tragen; dazu kommt ein Verlust von ähnlichem Umfang auf dem ungenügend versicherten Mobiliar. Die Gebr. Boss können also ihr Hotel aus eigenen Mitteln nicht wieder aufbauen. Die Unterzeichner des in der «Swiss and Nice Times» erschienenen Aufrufs hoffen binnen Monatsfrist genug beizumessen zu haben, um den Gebr. Boss den Wiederaufbau des Hotels ermöglichen zu können.

Liebesgaben. Eine auf «Axenstein» vorgenommene Sammlung zu Gunsten der Brandbeschädigten vom Berneroberland ergab 600 Fr.

Eine Sammlung der Kurgäste der Pension Lützelau (Weggis) ergab 50 Fr.

Auf Sonnenberg-Seelisberg wurde seitens der Kurgäste ein sehr ansprechendes Abend-Konzert veranstaltet, dessen

Ertrag, für die Brandbeschädigten von Grindelwald und St. Stephan bestimmt, sich auf die schöne Summe von Fr. 470 beizifferte.

Vom Brünig kommt die Mittheilung, dass eine unter den Gästen des Kurhauses Brünig zu Gunsten der Brandbeschädigten von Grindelwald und St. Stephan veranstaltete Kollekte den schönen Betrag von Fr. 238 ergeben.

Walls. Die Weinreiter wird im Wallis wahrscheinlich schon am 15. September beginnen. Dank dem unvergleichlich günstigen Wetter stehen die Reben überall prächtig und zeigt sich nirgends die geringste Spur einer Krankheit. Die Trauben reifen bereits, und man kann jetzt schon sagen, dass die Walliser auf eine außerordentlich gute Qualität Wein rechnen können. Die Quantität wird etwa die einer mittelguten Ernte sein.

Presse. Auf Veranlassung mehrerer grösserer Hotelbesitzer der Bodenseegegend erscheint jetzt ein internationales Fremdenblatt für die Bodenseegegend: «Der Bodensee». Das Blatt, welches in Ravensburg gedruckt wird, soll in möglichst grosser Anzahl gratis auf allen Bahnzügen, Dampfbooten, Wartesälen, Gasthöfen, Restaurants etc. der Bodenseegegend und der angrenzenden Bezirke verbreitet werden und dem Fremden als unentgeltlicher Führer in der Seegegend dienen.

Frequenzliste ausländischer Kur- und Badeorte. Baden bei Wien (18. Aug.) 11,725; Baden-Baden (19. Aug.) 45,455; Franzensbad (20. Aug.) 7,363; Ischl (21. Aug.) 11,861; Karlsbad (24. Aug.) 32,768; Marienbad (23. Aug.) 15,053; Ostende (24. Aug.) 21,020; Teplitz-Schönau (23. Aug.) 5,486; Wildbad-Gastein (20. Aug.) 5231.

Karlsruhe. Die Mehrheit des Eisenbahnraths ist für die zehnjährige Gültigkeit der Rückfahrtkarten eingetreten.

In **Bromberg** brannte in der Nacht von 24. auf den 25. das Hotel Royal» und das Nebenhaus an der Brache vollständig nieder. Ein Theil der Bewohner des Hotels musste durch die Rettungssäcke aus den Fenstern hinablassen werden. Ein reisender Guest aus Berlin sprang aus dem Fenster in den Hof und wurde schwer verletzt in's Krankenhaus verbracht.

Unverwüstliche Banknoten. Die Bank von England ist sogar im Begriffe, Banknoten aus gewalztem Aluminium in Zirkulation zu setzen, die den grossen Vorteil haben, durch Feuer nicht zerstört zu werden. Einige Muster erbeten.

Die **jährliche Weinproduktion** Europas beläuft sich auf 117,530,000 Hektoliter. Hierzu entfallen auf Italien 31,000,000 Hektoliter, auf Frankreich 27,000,000, auf Spanien ebensoviel, auf Oesterreich-Ungarn 9,841,000, auf Deutschland 2,350,000, auf die Schweiz 992,000 Hektoliter. Nebst Europa produziert Algier die grösste Menge Wein, nämlich 2,500,000 Hektoliter.

In den letzten zehn Jahren sind die Weinberge Frankreichs von 2,700,000 auf 1,700,000 Hektaren zurückgegangen, in Folge der Verwüstungen der Reblaus, durch welche der Ertrag von 34 Millionen Hektoliter auf das oben angegebene Mass reduziert worden ist. Da der Hektoliter durchschnittlich Fr. 33,60 wert ist, so beträgt der jährliche Ausfall 235,200,000 Fr.

Weltausstellung. In Massachusetts wird gegenwärtig ein Walzfischänger zu einer Expedition ausgerüstet: man beabsichtigt, für die Fischereiabtheilung der Ausstellung einen lebenden Wal auf ganz neue Art und Weise nach Chicago zu befördern. Der Wal, vorausgesetzt, dass einer gefangen wird, soll in einem schwimmenden Gehäuse durch den St. Lorenz-Fluss in die Seen und zur Weltausstellung gebracht werden. Das Gehäuse ist aus Metall hergestellt und hat die Form eines Riesenfisches.

Neue Briefmarken. Der amerikanische Postmeister hat bestimmt, dass anlässlich der Feier der Entdeckung Amerikas eine vollständig neue Serie von Briefmarken ausgegeben werden soll.

Vermischtes.

Collectiv-Annoncen. Dank ihrer Einigkeit haben die Heidelberger Collegen wie die «Wochenschrift» schreibt, durch ihre Vereinigung (14 Collegen) und durch ihre Collectiv-Inserate grosse Erfolge zu verzeichnen: nicht allein haben sie grosse Ersparnisse in ihren Kassen, sondern sind ihnen dadurch auch die unzähligen Inseraten-Erpresser vom Hause fern gehalten worden, indem sich dieselben direkt an den Vorsitzenden der Vereinigung gewendet haben.