

Zeitschrift: Schweizer Hotel-Revue = Revue suisse des hotels
Herausgeber: Schweizer Hotelier-Verein
Band: 2 (1893)
Heft: 31

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: 05.04.2026

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

Basel, den 29. Juli 1893.

Bâle, le 29 Juillet 1893.

Erscheint Samstags.

Paraissant le Samedi.

Abonnement:

Schweiz: Fr. 5.— jährlich. Fr. 2.— halbjährlich. Ausland: Uster Kreuzband Fr. 7.50 (6 Mark) jährlich. Deutschland, Österreich und Italien: Bei der Post abnommt: Fr. 6.— (Mk. 4.—) jährlich. Vereinsmitglieder erhalten das Blatt gratis

Inserate:

20 Cts per 1spaltige Petitzeile oder deren Raum. Bei Wiederholungen entsprechenden Rabatt. Vereinsmitglieder bezahlen die Hälfte.

N^o 31.

Hôtel-Revue

2. Jahrgang 2^{me} ANNEE

Organ und Eigentum

Organe et Propriété

des

de la

Schweizer Hotelier-Vereins.

Société Suisse des Hôteliars.

Abonnements:

Pour la Suisse: Fr. 5.— par an. Fr. 2.— pour 6 mois. Pour l'Étranger: Envol sous bande: Fr. 7.50 par an. Pour l'Allemagne, l'Autriche et l'Italie: Abonnement postal: Fr. 6.— par an. 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.

Redaktion und Expedition: Sternengasse No. 23, Basel. Telegramm-Adresse: „Hôtelrevue Basel.“

TÉLÉPHONE No. 1573.

Rédaction et Expedition: Rue des Etoiles No. 23, Bâle. Adresse télégraphique: „Hôtelrevue Bâle.“

Zur Saison 1893.

Wie jedes Jahr, ohne Ausnahme, so lauten auch dieses Jahr die Saisonberichte von überall her wieder ungemein günstig, die „Nationalzeitung“ in Basel weiss sogar von „riesigen Dimensionen“ zu berichten, welche der Fremdenverkehr um Mitte Juli angenommen haben soll. Ganz anders sprechen dagegen die ausländischen Blätter, die in etwas tendenziöser Weise von einer „schwachen“ Fremdenfrequenz in der Schweiz berichten und gerade in diesem Umstande ist wohl die Ursache zu suchen, warum unsere Schweizer Blätter, um den Berichten der ausländischen ein Dementi gegenüberzustellen, in ihrem optimistischen Eifer etwas übers Ziel schiessen. Manchem „Zeitungsreporter auf Reisen“ genügt es, wenn er zufällig einmal bei zwei Hotels anknöpfen muss, für Unterkunft zu finden, um daraus sofort den Schluss zu ziehen, die Saison sei eine überaus glänzende und der Andrang von Fremden ein „riesiger“. Viele Saisonnachrichten sind auch auf Reklame zurückzuführen und wir müssen es gestehen, dass verschiedene Gegenden es in dieser Beziehung zu einer gewissen Virtuosität gebracht haben. Wir möchten diese Praktik Niemandem zum Vorwurf machen, können aber auch nicht verhehlen, dass sie der Schattenseiten nicht entbehrt und dass diese sich dann namentlich am Schluss der Saison oder am Jahreschluss individuell recht fühlbar machen.

Tatsache ist, dass die Frühjahrs-Saison dieses Jahr sehr günstig war, namentlich für einige Hauptverkehrs-Centren, so dass manches Hotel einen merklichen Vorsprung gegenüber den Vorjahren zu verzeichnen hatte. Dieser Vorsprung aber war nur ein vorübergehender, denn der Monat Juni, auf den man sonst nie grosse Hoffnungen setzt, war dieses Jahr redlich bemüht, noch ruhiger zu sein, und so kann er es sich zum Verdienst anrechnen, den finanziellen Vorsprung des Frühjahrs illusorisch gemacht zu haben.

Wie oft zeigt sich nicht dasselbe trügerische Verhältnis auch im Sommer? Erstens geht gewöhnlich die eine Hälfte des Juli vorüber, ehe und bevor man nur von einer wirklichen Fremdenfrequenz sprechen kann, obwohl alle, auch die Berghotels, schon von Anfangs oder spätestens Mitte Juni an „parat“ sein müssen. Zweitens prägt sich gerade in diesem wie noch in keinem andern Jahre das System des „Billigreisens“ sehr deutlich aus. Als Beweis hierfür mag dienen, dass grosse erste Hotels, die an gewissen Orten als Barometer des Fremdenverkehrs dienen und auf deren Fremdenüberfluss zahlreiche andere, weniger günstig situierte oder weniger bekannte Hotels mit Sehnsucht warten, dieses Jahr noch nicht in den Fall gekommen sind, Fremde abweisen oder anderswo unterbringen zu müssen. Drittens hat auch der Monat August, namentlich die zweite Hälfte desselben schon mancher gut angefangenen Saison das Prädikat „schlecht“ aufgedrückt, denn wenn eine Hochsaison auf die Zeitdauer von ganzen vier Wochen zusammenschumpft, dann sind die Dividenden bald gezahlt und an deren Stelle treten die langen Gesichter, um die sich die „Zeitungsreporter auf Reisen“ allerdings wenig kümmern.

Ueber die Frequenz nach Nationen lauten die Berichte verschieden, in der Central- und Ostschweiz scheint das französische Element gegenüber den Vorjahren zurückzustehen. Diesen Umstand jedoch auf die unterbrochenen Handelsbeziehungen zwischen der Schweiz und Frankreich zurückzuführen, wäre unbegründet, denn in der Westschweiz sollen gerade die Franzosen das Hauptkontingent der Fremden bilden.

Durch das teilweise Wegbleiben der Amerikaner erleidet die Schweiz allerdings einen Ausfall, der ziemlich schwer ins Gewicht fällt, der jedoch für das Endresultat der Saison nicht ausschlaggebend ist.

So wie die Ertragnisse des Fremdenverkehrs gegenwärtig stehen, bedarf es einer äusserst günstigen

Witterung während des ganzen Monat August, ja sogar bis Mitte September, um die Saison 1893 zu den mittelmässigen zählen zu können. Ziehen wir aber in Betracht, dass seit letztem Jahre beständig das Gespenst der Cholera in der Luft schwebt und dass die Schweiz, so Gott will, von derselben verschont bleibe, dann allerdings darf man die Saison 1893, wenn noch der Monat August sich bis zum Schluss in den Dienst des Fremdenverkehrs stellt, als eine „gute“ bezeichnen. Möge uns der weitere Verlauf der Saison belehren, dass wir in zu dunklen Farben gemalt; dies unser aufrichtigster Wunsch.

Pratiques déloyales.

Dans son avant-dernier numéro, la „Wochenschrift“, organe de l'Association internationale des propriétaires d'hôtels, rapporte un cas de pratiques déloyales en affaires:

„En tout temps, notre journal a pris une attitude énergique vis-à-vis des supercheries et charlataneries de la réclame de mauvais aloi, quelle qu'en fût la provenance. Nous regrettons d'être obligés aujourd'hui de censurer vertement le procédé du propriétaire d'un hôtel non des moins importants d'une station balnéaire de l'Allemagne, car ce mode de concurrence et de chasse au voyageur, tel que l'applique ce monsieur, est indigne de tout commerçant honnête et ne pourrait, s'il venait à la connaissance d'un public plus nombreux, que discréditer la profession toute entière et lui causer un préjudice considérable. Voici les faits: le dit hôtelier adresse aux premiers sommeliers et portiers des meilleurs hôtels la lettre ci-dessous hétérographiée et accompagnée d'une provision de prospectus de son établissement:

Monsieur,

Je prends la liberté de vous adresser sous ce pli un certain nombre de mes prospectus que je vous prie d'utiliser, le cas échéant, pour vous souvenir de ma maison. Si vous avez l'obligance de la recommander aux voyageurs, je vous ferai une commission de 10 % sur le montant de la note des personnes que vous m'aurez envoyées et auxquelles, en vue d'un contrôle exact, vous n'aurez qu'à remettre une carte d'hôtel munie de votre nom; éventuellement aussi vous pourriez m'aviser par carte postale de l'arrivée des voyageurs. Je serai fort heureux d'entrer avec vous en relations suivies et, dans cette attente, je vous présente, etc.

„Si l'extorsion de rabais prélevés sur tous les bureaux, agences, sociétés, etc., possibles et impossibles, est en elle-même déjà un fait affligeant et grandement dommageable à la corporation des propriétaires d'hôtels, comment qualifier une pareille offre de rabais émanant d'un de ces propriétaires? Espérons que ce cas est unique en son genre et que ces quelques lignes suffiront à réveiller la conscience „professionnelle“ du dit hôtelier, dont nous voulons taire le nom.“

Tel est le récit de la „Wochenschrift“, que nous ne pouvons nous empêcher d'accompagner de quelques réflexions, car s'il y au monde quelque chose de détestable, ce sont à coup sûr les diverses méthodes du „graisage de patte“. Nous ne croyons point qu'il s'agisse ici d'un fait isolé, nous reconnaissons seulement qu'il constitue un des cas rares où les preuves sont livrées à la publicité; en revanche, nous sommes convaincus que dans l'armée des hôteliers plus d'un ferait bien de rentrer en lui-même avant de jeter la pierre au négociant cité plus haut (auquel nous refusons le titre de collègue).

Lorsqu'un réformateur social nous apprend que l'école de Manchester est la source intarissable de toutes les misères du prolétariat, ou bien lorsqu'un

champion de la classe des employés d'hôtels vient nous dire à l'Assemblée générale de Zurich que l'éducation des employés est défectueuse, tous deux sont dans le vrai, en ce sens que maint employé s'assimilera avec une prédilection marquée une mauvaise habitude de son chef. D'autre part les deux réformateurs ont tort de vouloir mettre sur le dos des patrons tous les défauts à la mode d'aujourd'hui, la convoitise, la légèreté, la soif des plaisirs, la superficialité des connaissances et des aptitudes, la mauvaise foi et tant d'autres tristes choses qui sont les ombres projetées par l'éclat brillant de la décence, des bonnes manières et de la moralité. Il y a là en jeu d'autres facteurs, facilement reconnaissables pour un observateur clairvoyant.

Revenant aux coutumes déplorables cultivées dans l'exploitation des hôtels, nous devons rappeler en particulier ce qui se passait il y a quelque trente années en Suisse et probablement ailleurs aussi: un souffle de repoussante corruption avait passé sur hôteliers et employés, cochers et propriétaires de magasins, agents de chemins de fer et de bateaux à vapeur. Pas un voyageur, pour ainsi dire, qui ne quittât un hôtel sans avoir reçu la consigne stricte de ne descendre, dans telle et telle ville, qu'à tel et tel hôtel recommandé. On voyait des hôteliers dont les fils ou parents se livraient en personne à la chasse aux voyageurs ou avaient à leur service des racleurs salariés. Les places publiques des grands et petits centres de mouvement, les bateaux, les gares, les trains fourmillaient de ces „nemrods sans permis de chasse“ qu'on rencontrait même hors de la Suisse sur les lignes aboutissant à nos frontières. On payait des tantièmes pour tout, pour les bêtes de sonnes, les voitures, les guides et porteurs, naturellement et principalement aussi pour les voyageurs; on se passait la main à tour de rôle. Cette époque a laissé de tristes souvenirs et lorsque cet usage fatal eut pris fin en apparence, aucun négociant honnête n'en regretta la disposition. Toutefois quiconque aurait cru qu'à l'ancien état de choses allait succéder une lutte loyale sur le terrain de la concurrence, il se serait vite aperçu qu'il faisait fausse route. Le „racolage“, à vrai dire, ne s'étale plus au grand jour, mais le „graisage“ continue à fleurir et à prospérer insaisissable, clandestin, invisible, quoique sur une échelle moindre et d'une façon plus décente.

Nommons tout d'abord le „commis-voyageur hôtelier“ qui fait chaque année une ou deux tournées, non point pour sa santé ou pour visiter des collègues, mais aux fins de glisser dans les doigts du premier sommelier ou du concierge quelques cartes d'adresse de son hôtel lestées d'espèces sonnantes. Nous avons ensuite ceux qui concluent, à beaux deniers comptants, un traité d'amitié avec les gardes de wagons-lits, conducteurs de trains, cochers, commissionnaires, matelots et autres personnages aptes à remplir le but proposé. Puis il y a celui qui appelle le dernier des sous-portiers „Monsieur et cher Collègue“ (dans ce cas le titre de „collègue“ ne nous paraît point déplacé).

Nous ne voulons pas poursuivre plus loin cette énumération; qu'on nous permette encore de dire que ces habitudes malsaines peuvent être comparées à des plantes qui, sur le fumier de la concurrence, se chargeraient de substances vénéneuses; dans tous les cas ce sont de mauvais exemples que les patrons donnent aux recrues de la profession hôtelière.

Un hôtelier au sens moral émoussé pourra avancer, il est vrai, que l'emploi de ces divers petits expédients est une réclame comme une autre; pour notre part, nous sommes entièrement d'accord avec le correspondant de la „Wochenschrift“ (voir le dernier numéro), qui écrit ce qui suit relativement au fait rappelé au commencement du présent article:

„Le fait, relaté dans le n^o 26 de la „Wochenschrift“, d'une offre de commission adressée par un soi-disant collègue à des employés d'autres