

Zeitschrift: Schweizer Hotel-Revue = Revue suisse des hotels
Herausgeber: Schweizer Hotelier-Verein
Band: 3 (1894)
Heft: 35

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: 23.02.2026

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

Basel, den 1. September 1894.

Erscheint Samstags.

Nº 35.

Bâle, le 1^{er} Septembre 1894.

Paraissant le Samedi.

Abonnement:
Schweiz:
Fr. 5.— jährlich.
Fr. 3.— halbjährlich.
Ausland:
Unter Kreuzband
Fr. 7.50 (1 Mark) jährlich.
Deutschland,
Österreich und Italien:
Bei der Post abzurichten:
Fr. 10.— (Mt. 10.—) jährlich.
Vereinsmitglieder
erhalten das Blatt gratis.

Insätze:
20 Cts. per 1 spätere Zeit-
schrift oder deren Raum.
Bei Wiederholungen
entsprechenden Rabatt.
Vereinsmitglieder
bezahlen die Hälfte.

Organ und Eigentum
des
Schweizer Hotelier-Vereins.

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

TÉLÉPHONE No. 1573.

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

Der Brand auf Beatenberg.

Durch die Vermittlung des Vereinspräsidenten, Herrn J. Döpfner, Hotel St. Gotthard in Luzern, erhalten wir nachstehendes Bittgesuch, demzufolge wir gerne bereit sind, eingehende Spenden zu Gunsten der geschädigten Angestellten entgegenzunehmen.

Die Redaktion.

St. Beatenberg, 27. August 1894.

Geehrter Herr Redaktor

Samstag Abends geriet das Hotel Victoria dahier in Brand und wurde vollständig zerstört. Ganz besonders empfindlich wurden die Angestellten und Dienstboten betroffen, für die hier oben eine Sammlung veranstaltet wurde; leider ergab dieselbe nicht hinreichend. Ich wende mich an Sie, mit der Bitte, ob Sie nicht unter den HH. Hoteliers eine Sammlung veranstalten könnten und wollten. Ich wäre Ihnen sehr dankbar für Ihre Bemühungen und würde hernach Rechnung ablegen.

Achtungsvoll Ihr ergebener

Goeth. v. Rütt, Pfarrer.

Zu Gunsten der brandbeschädigten Hotelangestellten auf Beatenberg sind eingegangen:

Von Hrn. F. Berner, Hotel Euler, Basel Fr. 10.—
" J. Döpfner, Hotel St. Gotth., Luzern " 30.—
" C. Flück, Hotel Dreikönige, Basel " 10.—
" P. Otto, Hotel Victoria, Basel " 10.—

Summa Fr. 60.—

Obige Gaben werden hiemit bestens verdankt und weitere Spenden gerne entgegengenommen.

Die Redaktion.

Der Gipfel der Unverfrorenheit.

Unter diesem Titel kommentierten wir in No. 30 unseres Blattes das Kollektivreklame-Unternehmen eines Herrn G. Neumann in Aachen, der unter der Vorspielgelung, dasjenige Reklame-System eingeführt zu haben, wie es der Internationale Verein der Gasthofbesitzer an seiner diesjährigen Generalversammlung in Köln zur Durchführung empfohlen, auch bei den Schweizer Hoteliers zu operieren versucht. Von Herrn Neumann erhielten wir hierauf eine längere Epistel, in welcher er des langen und breiten sich bemüht, uns die Überzeugung beizubringen, dass sein System das einzige richtige, das einzige erfolgreiche und das einzige, mit den Kölner Anträgen übereinstimmende sei.

Diese Auseinandersetzungen allein würden uns zwar nicht veranlassen, Herrn Neumann in unserem Blatte zum Wort kommen zu lassen, sondern der Umstand, dass er sich und sein Unternehmen mit einer gewissen Dreistigkeit unter das Protektorat des Internationalen Vereins der Gasthofbesitzer stellt, wodurch Leichtgläubige, zu irrgänigen Auflassungen verleitet werden könnten, zwingt uns, nochmals auf diesen Gegenstand einzutreten. Wir beginnen mit der Veröffentlichung des etwas abgekürzten Schreibens des Herrn Neumann:

International
Central Agency. Aachen, den 20. August 1894.
An die Redaktion der „Hôtel-Revue“, Basel.

Die mir s. Z. auf meiner Reise nachgesandte No. 30 Ihres Blattes vom 21. Juli, enthaltend den mich betreffenden Artikel, musste ich bis zu meiner Rückkehr unbeantwortet lassen und kann ich erst heute Gelegenheit nehmen, nachdem ich von dem Abdrucke besagten Artikels in der *Wochenschrift des Internationalen Vereins der Gasthof-Besitzer* Kenntnis erhalten, darauf zurück zu kommen. Ich thue dies um so lieber, als ich mein *Central Press-Unternehmen* dem Internationalen Verein der Gasthof Besitzer, unter Anerkennung der massgebenden unparteiischen Leiter und unterstützt von dem Wohlwollen der Herren des Aufsichtsrates, speziell gewidmet und die Entstehungen in ihm wenig liebenswürdigen Artikel, wie ich annehmen will aus Unkenntnis der Zielle meines Instituts, in der Lage bin zu widerlegen.

Als ich nach 12-jähriger Tätigkeit in England und Amerika im März dieses Jahres meine Bureaux mit verschiedenen Departements, vorzüglich zur besseren Eröffnung der Continentalen Bahnhöfe, resp. zur praktischen Unterstützung derselben Vereine, zur Hebung des Fremdenverkehrs, hier eröffnete, machte ich es mir zur Aufgabe in der Erwartung allseitigen Verständnisses,

dem Gasthofgewerbe, an das heut zu Tage so enorme Ansprüche von allen Seiten gestellt werden, im Anschluss an vorstehend bezeichnete Propaganda meiner erworbenen Erfahrungen auf dem Felde einer vernünftigen und zeitgemässen Reklame zur Verfügung zu stellen.

Ich folge durchaus nicht in den Fußstapfen der von Ihnen angeführten Zeitungs-Expeditionen etc., weniger bedeutende, demzufolge auf billigere, wenn auch gute Blätter, für den einzelnen Kreisen nötige Reklamewecke zu empfehlen. Mein Bestreben ist es, der Allgemeinheit in meinem Collectiv-System diejenigen grossen Weltblätter mit ihren enormen täglichen Auflagen zu erschliessen, die bisher nur einer geringen Anzahl von Hôteliers in selbstständiger Weise unter grossem Kostenaufwand zugänglich waren. — Dass dies praktisch und notwendig war, hat mir jeder Beteiligte versichert, dem ich persönlich beschaut und der für einen Internationalen Verkehr zu sorgen hat. Da nach Statistik das englische und amerikanische Reisepublikum das Hauptkontingent aller Continent-Touristen aufweist, so werden auch meine diesbezüglichen Blätter vor allen andern bevorzugt.

Der 2. Punkt meines Systems, die kostenlose Verteilung von Tarifen, Photographien etc., sowie unparteiische Auskunftsseite am Anfragsteller, hat mir eine grössere Sympathie gewonnen, als ein ausschliessliches Jagen nach Annonsen dies bewirkt hätte, wovon ich übrigens mein Institut von allen anderen zu unterscheiden speciel beabsichtige. Eine grosse Arbeitslast und bedeutende Auslagen werden demgemäß von meinem Bureau getragen, meine Herren Abonnenten also abgenommen. Aus persönlicher Ansicht, von Selbstbenützung ähnlicher Systeme in England und Amerika, habe ich die grosse Bequemlichkeit, sowohl für das Gasthofgewerbe, als auch das Reisepublikum, zu würdigen gelernt und werde ich mich ruhig meinen Bestrebungen weiter widmen und auf ein mehr und mehr sich bahnbrechendes Verständnis in den beteiligten Kreisen rechnen.

Die jetzige Zeitströmung zwingt uns Alle, viel zu leisten bei geringen Anspießen, einen grossen Geschäftsumsatz zu erzielen suchen, bei minimalen Nutzen.

Ich stehe ferner nicht allein da mit der Behauptung, dass unbestritten die Zeit kommt wird und muss, wo das Collectiv-System allgemein Aufnahme in der Hotelindustrie finden wird; das Reisepublikum unterstützt durch immer regeren Benutzung der in- und ausländischen Fachbüros die angestrebten Ziele einer täglichen unparteiischen Aufstellung von nur empfehlenswerten Etablissements.

Der Vorteil liegt ja auf der Hand, dass anstatt einheitliche Reise-, Buchführer oder die vielen anderen Mittel einer bisherigen lokalen Reklame zu konsultieren, eine fachmännische und für jeden einzelnen Fall entsprechende Beantwortung der vorliegenden Ansprüche und Wünsche vorzuzeihen sei. Dies ist ja schliesslich nichts anderes, als eine persönliche Empfehlung, wie sie von Reisenden unter sich, als auch von vielen Hoteliers im kollegialischen Geiste unter einander schon lange betrieben wird.

Die verschiedenen Punkte meines *Hôtel Collectiv-Reklame-Systems* fasst ich somit dahin zukommen, dass eine Vereinigung recht vielen Interessenten, nicht eines einzelnen Bevölkerungen einer Stadt etc., eine praktische Abwehr gegen selbstständige, systemlose Reklame bildet, also eine kolossale zwecklose Geldverschwendug des Einzelnen verhindert und Front macht gegen die Annonecenschwinder, welche in stets neuen Gestalten auftauchen und sich wie Wölfe an die Fersen des Hoteliers heften.

Ich weise auf dieser Stelle hin, dass einige Zeitungen nach Abschluss aller Arrangements mir eine Aufnahme im Collectiv-System jetzt nachdrücklich entziehen. Dies Vorgehen verurteilt sich von selbst; die Furcht, vielleicht ein äusserst lukratives Annonecgeschäft zu verlieren und dadurch gewisse Kreise einer ungeheuren Taxe nicht mehr unterwerfen zu können, ist unbedingt. Durch ein allgemeine Beteiligung an meinem System, wie ich jetzt hoffen darf, wird der Ausfall von klagenden einzelnen Kunden von einer leichter fühlenden Masse gedeckt. Diese wiederwilligen Blätter werden schliesslich durch geschlossenes Zusammengehen zum Verständnis einer wirtschaftlich klügeren und reineren Politik gezwungen. —

Zur Reinigung meines Karakters gegen den Vorwurf des Annonec-Bettels hoffe ich, dass Sie mir Raum in der „Hôtel-Revue“ gewähren werden.

Hochachtend
gez. G. Neumann.

Es ist nicht unsere Sache, zu untersuchen, ob und in wie weit die von Herrn Neumann eingangs seines Schreibens erwähnten Beziehungen zwischen ihm und dem Internationalen Verein der Gasthofbesitzer in Wirklichkeit bestehen, dagegen muss selbst der unbefangene Leser zwischen dieser angeblichen Protektion seitens des Vereins gegenüber dem Neumann'schen Projekt, und dem Umstände, dass das Organ des genannten Vereins unsere in No. 30 erschienenen abfällige Kritik unverkürzt und ohne Kommentar abdruckte, einen Widerspruch erblicken.

Basel, den 1. September 1894.

Paraissant le Samedi.

Abonnements:

Pour la Suisse:
Fr. 5.— pour an.
Fr. 3.— pour 6 mois.
Pour l'étranger:
Envol sous bande:
Fr. 1.50 par au.
Pour l'Allemagne,
l'Autriche et l'Italie.
Abonnement postal:
Fr. 3.— pour an.
Les sociétaires peuvent également
l'organiser 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.

3. Jahrgang

3^{me} ANNÉE

Organ et Propriété

de la Société Suisse des Hôteliers.

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

Auf das Unternehmen als solches eintretend, wollen wir gerne annehmen, dass der Gründer desselben ehrlich und redlich bestrebt ist, seine erworbenen Kenntnisse auf dem Gebiete des Fremdenverkehrs-wesens uneigennützig in den Dienst der Hotelindustrie zu stellen. Dass wir aber nicht schon beim Lesen seines Annonecirculars, welches uns zur Kritik verlassste, von der Uneigennützigkeit seiner Bestrebungen überzeugt waren, möge uns Herr Neumann verzeihen, wir waren nämlich bis zur Stunde immer noch in dem Glauben befangen, derjenige Wohlthäter, der es mit den Hoteliers wirklich gut meinte und die Interessen seiner eigenen Person in den Hintergrund setzte, sei noch nicht geboren. —

So sehr wir mit Herrn Neumann darin übereinstimmen, dass eine Zeit kommen wird und muss, wo das Kollektivsystem, soweit möglich, allgemeine Aufnahme in der Hotelindustrie finden wird, ebenso sehr bezweifeln wir, dass ausschliesslich mit *Kollektiv-annonen in den grossen Weltblättern, mit ihren enormen täglichen Auflagen*, der Allgemeinheit gedient sei, wie Herr Neumann glaubt versichern zu dürfen. Auch will es uns scheinen, als werde der Sinn des Wortes Kollektiv-Annonce falsch interpretiert. Eine Annonce, in welcher eine Anzahl verschiedene Städte oder Kurorte mit je einem oder zwei Hotels figurieren, ist unserer Ansicht nach keine Kollektiv-Annonce im richtigen Sinn des Worts und entspricht auch nicht dem damit verbundenen Zweck; sie ist es einzig und allein nur dann, wenn eine Stadt oder ein Kurort für sich allein mit möglichst allen am Platze befindlichen Hotels inseriert. Der Zweck, der hierdurch verfolgt wird, ist weniger der, für jedes einzelne Hotel Reklame zu machen, als vielmehr, die Aufmerksamkeit des Lesers auf das Vorhandensein und auf die Vorzüglichkeiten, Sehenswürdigkeiten und Bequemlichkeiten dieser oder jener Stadt, auf die Lage, Heilkraftsamkeit dieses oder jenes Kurortes zu lenken und ihm dabei gleichzeitig die Wahl des für seine Person und seine Börse passenden Hotels zu erleichtern. Daher auch die jeweilige, den eigentlichen Hotelempfehlungen vorangehende Beschreibung des betroffens als Einleitung.

Die Kollektiv-Reklame ist eine derjenigen segensreichen Früchte, die der leider mühsam genug sich Bahn brechende kollegialische Geist unter den Hoteliers anfangt zu zeitigen; der kollegialische Geist, der kleinliche Sonderinteressen hintan setzt und nur darauf hinzielt, von dem sich ergießenden Fremdenstrom alljährlich so viel wie möglich auf den in Frage kommenden Platz zu lenken, wohl wissend, dass, wenn auch für den Einen etwas mehr, für den Andern etwas weniger, so doch für Jeden etwas abfällt, abgesehen davon, dass die Ausgaben für solche Reklame ungemein leichter zu tragen sind, weil gering gegenüber der Einzelreklame.

Wir dürfen Herrn Neumann die Versicherung geben, dass es nicht erst der Gründung seiner seit März dieses Jahres bestehenden Agentur bedurft hat, um die Hoteliers zu der Einsicht zu bringen, dass die Kollektiv-Reklame, die für die Grosszahl der Hotels zweckentsprechend und dabei gleichzeitig billigste ist; das haben vor Herrn Neumann und vor uns die Heidelberger Hoteliers eingesehen, andere sind ihnen gefolgt. In der Schweiz verfolgen die Verkehrsvereine unter Mitwirkung der Hoteliers daselbe Ziel und so wird nach und nach dieses System, so weit es eben möglich, ein allgemeines werden, wir glauben jedoch nicht, dass es einem Privatunternehmen vorbehalten bleiben wird, hier bahnbrechend vorzugehen.

Was den grossen Fachvereinigungen zur Stunde noch nicht möglich, was sogar den engern Interessengruppen noch schwer fällt, das bricht kein Einzelner über Knie, denn je länger je weniger wird es einem Privatunternehmen gelingen, sich in so umfangreichem Masse das Zutrauen der benötigten Kreise zu ge-