

**Zeitschrift:** Schweizer Hotel-Revue = Revue suisse des hotels  
**Herausgeber:** Schweizer Hotelier-Verein  
**Band:** 3 (1894)  
**Heft:** 4

**Artikel:** Reform-Vorschläge für das Hotelwesen. Teil II  
**Autor:** [s.n.]  
**DOI:** <https://doi.org/10.5169/seals-521704>

### **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:** 22.02.2026

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

Basel, den 27. Januar 1894.

Bâle, le 27 Janvier 1894.

Erscheint Samstags.

N<sup>o</sup> 4.

Paraissant le Samedi.

**Abonnement:**

Schweiz:  
Fr. 6.— jährlich.  
Fr. 3.— halbjährlich.  
Ausland:  
Unter Kreuzband  
Fr. 7.50 (5 Mark) jährlich.  
Deutschland,  
Oesterreich und Italien:  
Bei der Post abonnirt:  
Fr. 6.— (Mk. 4.—) jährlich.  
Vereinsmitglieder  
erhalten das Blatt gratis

**Insertate:**

30 Cts. per 1spaltige Petit-  
zeile oder deren Raum.  
Bei Wiederholungen  
entsprechender Rabatt.  
Vereinsmitglieder  
bezahlen die Hälfte.

**Abonnements:**

Pour la Suisse:  
Fr. 6.— par an.  
Fr. 3.— pour 6 mois.  
Pour l'Etranger:  
Envoi 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.

**Annances:**

30 cts. pour la petite ligne  
ou son espace.  
Rébais en cas de répétition  
de la même annonce.  
Les sociétaires  
payent moitié prix.

# Hôtel-Revue

3. Jahrgang

3<sup>me</sup> ANNEE

Organ und Eigentum

des

Schweizer Hotelier-Vereins.

Organe et Propriété

de la

Société Suisse des Hôteliars.

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

TÉLÉPHONE No. 1873.

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

Offizielle  
Nachrichten.

Nouvelles  
officielles.

## An die Vereinsmitglieder.

Diesen Herren Kollegen — Inhaber von Jahres-  
geschäften — denen unser Zirkular vom 26. Dezember  
zugegangen ist, werden um gefällige pünktliche Einsendung  
der erbetenen Antworten ersucht.

Dabei betonen wir nochmals, dass durchaus keinerlei  
Indiskretion möglich ist, wenn alle Antworten, also auch  
diejenigen bezüglich der Tagesrechnung auf den ver-  
schiedenen Fragebogen, in getheilten Ziffern, d. h. in der  
Weise angegeben werden, dass die Summe aller aus-  
gefüllten Bogen die gewünschte Antwort auf eine Frage  
ergibt.

Lucerne, den 7. Januar 1894.

Schweizer Hotelier-Verein:  
Der Präsident:  
**J. Döpfner.**

## A nos Sociétaires.

Ceux des membres de notre Société — propriétaires  
ou gérants d'établissements ouverts toute l'année — qui  
ont reçu notre circulaire du 26 décembre, sont instamment  
priés de nous faire parvenir leur réponse dans le délai  
indiqué.

Nous tenons à répéter encore une fois que la possi-  
bilité d'indiscrétions, de quelle nature que ce soit, est  
absolument exclue, si toutes les réponses, ainsi donc  
également celles relatives à la note quotidienne d'un  
voyageur sont libellées sur les divers questionnaires en  
chiffres partiels, c'est-à-dire de telle façon que la somme  
résultant de tous les questionnaires remplis représente la  
réponse désirée pour la question respective.

Lucerne, le 7 Janvier 1894.

Société Suisse des Hôteliars,  
Le Président:  
**J. Döpfner.**

## Reform-Vorschläge für das Hotelwesen.

II.

Wir haben in der Nummer von voriger Woche  
nachgewiesen, wie die Ansicht unseres Reform-Kor-  
respondenten: „die Schweiz verliere von Jahr zu Jahr  
von ihrem Zauber auf die Reisewelt“, der Begrün-  
dung entbehre und wie gerade das Gegenteil des-  
selben statistisch festgestellt sei. Heute gehen wir  
nun auf die weitem Punkte über.

Unser Gewährsmann spricht von „Überras-  
chungen“ bei Begleichung der Rechnung, die dem Reise-  
vergnügen des Fremden Eintrag thue, er meint  
damit die Extraberechnungen über den Zimmerpreis  
und die Verköstigung hinaus. Auf diesen Punkt  
kommen wir später einlässlicher zu sprechen; wir  
möchten hier nur vorläufig andeuten, dass auch dem  
Hotelier in dem gleichen Momente, nämlich bei Be-  
zahlung der Rechnung, die „Überraschungen“ nicht  
erspart bleiben und zwar insofern, als ein bis zum  
Exzess anspruchsvoller Gast, der auch an dem  
raffiniertesten Komfort noch zu kritisieren findet, sich  
nicht scheut, seinem Unwillen in einer Art und Weise  
Luft zu machen, dass man anzunehmen das Recht  
hat, er habe es zu Hause — anders.

Kauft sich ein Fremder in irgend einem Geschäfte  
etwas, so beruhigt ihn das Gefühl, dass er für sein  
Geld etwas Greifbares erhalten hat und wenn er  
zehn Mal sein Pfeifchen zu teuer bezahlt hat, gleich-  
viel; im Hotel jedoch ist das anders, da glaubt er,  
die Rechnung sei nicht kaufmännisch gestellt und

der verlangte Betrag sei um ca. 100% zu hoch. Dies  
geschieht von solchen Gästen, welche voraussetzen,  
dass Gastwirte eben keine Kaufleute seien. Er (der  
Gast) legt sich oft nicht einmal Rechenschaft dar-  
über ab, wo er logiere und während welchem Zeit-  
punkt des Jahres; er berücksichtigt weder die Lage  
des Zimmers noch diejenige des Hotels etc. etc. Und  
warum soll in flauer Saison das Gebotene weniger  
wert sein? Der erfahrene Reisende ist zwar heut-  
zutage vor „Überraschungen“ gefeit, denn er kennt  
die Durchschnittspreise der von ihm frequentierten  
Hotels; der weniger erfahrene, an Überraschungen  
gewitzigte dagegen, hat leider das Markten gelernt.  
Dass nicht da und dort „Überraschungen“ vorkommen,  
lässt sich nicht weglegen. Versetzen wir uns z. B.  
in die Zeit des Monats August, die ersten und bes-  
sern zweiten Rang-Hotels sind überfüllt, so dass  
selbst der wälderische fremde Ankömmling sich be-  
quemen muss, mit dem Komfort eines kleineren  
zweiten oder dritten Rang-Hotels vorlieb nehmen zu  
müssen und wenn es auch nur *en attendant* ist.  
Während dieser „leider sehr kurzen“ Periode, tritt  
dann an die kleinen Gasthäuser die Versuchung heran,  
die Gelegenheit beim Schopf zu fassen, resp. sich  
zu sagen, dass diese Gäste sich nur deshalb in ihre  
vier Mauern „verirren“, weil sie anderswo keine  
Unterkunft gefunden, *ergo* dürfe man sich auch eine  
Erhöhung der Preise erlauben; dass diese Preise  
sich dann mitunter an diejenigen erster Häuser an-  
lehnen, kommt auch vor und worunter zuweilen ein  
bescheidener Gast zu leiden hat. Im Grossen und  
Ganzen sind jedoch diese Preissteigerungen das, was  
man bei festlichen Anlässen in der ganzen Welt als  
selbstverständlich findet. Wir sind überzeugt, dass  
sich dieses Jahr in einem Hotel I. Ranges in Chicago  
so billig leben lässt, als in einem solchen III. Ranges  
während der Ausstellung.

Feste Preise bestehen in jedem Hotel; allerdings  
in Bezug auf den Zeitpunkt des Jahres, die Höhen-  
lage und die Dauer des Aufenthaltes variieren die-  
selben, aber wohl dem Besitzer oder Leiter, der sie  
konsequent durchführt. Nur sogenannte „Schlau-  
meier“ glauben auf Kosten ihrer Kollegen durch Re-  
duktion der Preise ihr Geschäft günstiger zu gestal-  
ten; aber das Ende vom Lied? — Viel Verkehr,  
streng gearbeitet, grosse Regiekosten, und unter dem  
Bilanzstrich — Nichts, oder verzweifelt wenig. Wir  
könnten Beispiele anführen, wo ein einziges Hotel  
einen ganzen Fremdenplatz, resp. dessen Hotels,  
durch unbegründete Herabsetzung des Pensionspreises  
so beeinflusst hat, dass nach kurzer Zeit sämtliche  
Hotels mit den Preisen herunter mussten. Und nun?  
Nun ist auch der Preisschinder froh, sein knappes  
Auskommen zu finden. Das ist die Frucht der vor-  
hin erwähnten Schlaumeierei.

Unser Gewährsmann weist im weitem darauf hin,  
wie Frankreich für seine von der Natur mehr oder  
weniger begünstigten Gegenden Anstrengungen mache.  
Wir finden das ganz selbstverständlich; auch sind  
diese Anstrengungen nicht neueren Datums, hat doch  
schon seit längerer Zeit der berühmte geistreiche  
Pariser Journalist Thomas Grimm seine Feder in  
den Dienst dieser Sache gestellt. Warum soll Frank-  
reich nicht thun dürfen, was Deutschland, Oesterreich,  
England, Skandinavien etc. schon seit Jahren thun?  
Und dabei hat gerade das französische Element in  
den letzten Jahren an dem Fremdenverkehr der  
Schweiz immer zunehmend sich beteiligt.

„Niemand liebt, sich „rufen“ zu lassen“, sagt  
unser Gewährsmann — das ist ganz richtig; ebenso  
wenig aber auch der Hotelier. Durchmustert man  
im Sommer unsere Schweizer Blätter, so findet man  
zur Genüge Anpreisungen von Hotels mit Pensions-  
preisen von Fr. 5.— per Tag, ja sogar bis hinunter  
zu Fr. 3.50 per Tag; *il y en a pour tous les goûts  
et toutes les bourses*, man ist daher nicht wohl berech-  
tigt, von „rufen“ zu sprechen. Wir werden übri-

gens auf diesen Punkt zurückkommen, bei den Re-  
formen, die wir in einem späteren Artikel vorzu-  
schlagen gedenken.

Etwas anderes ist es mit gewissen, speziell auf  
den Fremdenverkehr angewiesenen Geschäften, wie  
Schnitzwarenhändler, Bazars etc. etc. Diese suchen  
ihre Ware so teuer wie möglich an den Mann zu  
bringen, immerhin bleibt es ja dem Fremden frei, zu  
kaufen oder nicht. Übrigens wird es auch hier zu  
den Seltenheiten gehören, dass ein Schnitzwaren-  
händler sich unter die Rentiers hat einreihen können.

Inwiefern es Skandinaviern und den Rheingegenden  
genützt haben soll, dass sie, laut Aussage unseres  
Gewährsmannes, die Verkehrtheit ihres früheren Be-  
triebs-Systems eingesehen haben, ist uns noch ein  
Rätsel. Liegt die Lösung desselben vielleicht in der  
Thatsache, dass namentlich die Rheingegenden noch  
keine so kümmerliche Saison zu verzeichnen hatten,  
wie die letztjährige?

Nehmen wir z. B. ein Hotel mit 200,000 Fr. Umsatz  
per Jahr; wenn dieses Hotel, wie es jetzt allseits  
von den Rabattgesellschaften verlangt wird, eine Er-  
niedrigung seiner Preise um 10, 15 bis 20% zuge-  
stände, was einem Ausfall von 20—40,000 gleichkäme,  
so müsste dieses Geschäft unbedingt mit Verlust ar-  
beiten und dem oder den Leitern desselben dürfte  
man füglich das Zeugnis der Unzurechnungsfähigkeit  
ausstellen. Warum also Einzelnen ausnahmsweise  
solche Vergünstigungen gewähren, welche unmöglich  
Allen zugestanden werden können? Hierin liegt das  
unkaufmännische, den ganzen Stand misskreditierende  
und reell handelnde Kollegen schädigende Gebahren.  
Das ist, was im Handelsstande die Ausverkäufer-  
Geschäfte sind, 15% unter dem Selbstkostenpreis,  
wegen Aufgabe, Abreise, oder sonst einem Vorwand.

Durch Ed. Guyers Werk: „Das Hotelwesen der  
Gegenwart“, sowie durch öffentliche Rechnungsablage  
bekannter Aktien-Hotel-Betriebe, auch durch Steuer-  
Anstände veranlasste Kenntnisnahme vom Privat-  
Hotel-Betrieb, ist nachweisbar der höchst erzielte  
Reingewinn vom gesamten Anlage- und Betriebs-  
kapital in Schweizer Hotels zirka 8—9%, und  
diejenigen Etablissements, die dieses Resultat auf-  
weisen, sind an den Fingern abzuzählen. Eine etwas  
grössere Zahl bringt es im günstigsten Falle auf einen  
Reingewinn von 5—6% und Legion sind diejenigen,  
die sich mit 3—4% begnügen müssen. Wenn Einer  
nun arbeitet nur um zu arbeiten und um sein Haus  
besetzt zu haben, für den bringt natürlich auch die  
schlechteste Saison noch ein befriedigendes Resultat.

Die Ansicht unseres Gewährsmannes, er halte die  
Saison in der Schweiz für die Zukunft als gefährdet,  
müssen wir teilweise zu der unsrigen machen, jedoch  
scheint uns der Fremdenverkehr mit den Witterungs-  
und landwirtschaftlichen Eventualitäten und mit den  
politischen und finanziellen Krisen, überhaupt mit den  
weltgeschichtlichen Ereignissen so eng verbunden zu  
sein, dass auch diese Gefährdung nur eine vorüber-  
gehende sein kann.

Die Bedingungen, die unser Gewährsmann quasi  
als Vorbeugungsmittel gegenüber der Gefährdung des  
Fremdenverkehrs stellt, glauben wir in ihren Haupt-  
punkten als sehr zeitgemäss und einer gründlichen  
Prüfung wert bezeichnen zu müssen, namentlich so-  
weit es die Aufstellung von Tarifen betrifft. Wir  
haben auch in dieser Beziehung unsere bestimmten  
Ansichten, die nur wenig von denjenigen unseres  
Gewährsmannes abweichen, formuliert und zu Pa-  
pier gebracht. Jedoch möchten wir speziell in diesem  
wichtigen Punkte nicht vorgreifen, sondern vorerst  
noch berufenen Federn das Wort lassen, überzeugt,  
dass es der Sache nur nützen kann, wenn zur Ab-  
wechslung auch wieder einmal eine andere Ansicht,  
als nur immer die unsrige, an die Öffentlichkeit  
gelangt.

Über die Trinkgeldfrage als nebensächliches zur  
Hauptfrage (Generalarif) wäre es schade viele

Worte zu verlieren; ist doch sogar der Schweizer Geschäftsreisenden-Verein, dem es bei seiner Eingabe an den Schweizer Hotelier-Verein um Abschaffung der Trinkgelder gewiss heiliger Ernst war, eines bessern belehrt worden, so dass er an seiner Generalversammlung über dieses Haupttraktandum hinweg zur Tagesordnung schritt. Die Abschaffung der Bezeichnung „Bougies“, resp. das Finden einer weniger marktschreierischen Kombination, wie es unser Gewährsmann wünscht, wird mit weniger Schwierigkeiten verbunden sein, haben doch schon eine ansehnliche Zahl Hotels mit dieser Extraberechnung aufgeräumt und den Zimmerpreis dafür entsprechend erhöht. Diese Frage fände gleich mit der Tarifrage ihre Lösung und damit laufen die Reformen unseres Gewährsmannes in eine Frage aus: die Tarif-Frage. Bezüglich der Vorschläge für diese verweisen wir auf den in letzter Nummer veröffentlichten Brief.

## Projets de réforme pour l'industrie hôtelière.

### I.

Les relations suivies que nous entretenons depuis tantôt une année avec les éditeurs de journaux, revues, manuels de voyages, etc. de la Suisse et de l'étranger, aux fins de compléter les matériaux pour l'organisation de la publicité-reclame, inscrite au programme du Bureau central officiel, ces relations, disons-nous, nous ont permis de soulever plus d'un voile, de jeter un coup d'oeil dans mainte coulisse et, d'une manière générale, nous ont appris tant de choses intéressantes que nous pouvons nous déclarer satisfait du résultat obtenu jusqu'à ce jour. Personne ne s'étonnera cependant que nos investigations se soient parfois trompées d'adresse, aussi bien nous étions nous-même dépourvu à plus d'un égard des éléments de recherche les plus indispensables; d'ailleurs cette circonstance a aussi son bon côté, comme nous sommes en mesure de le démontrer par ce qui suit.

Une de nos lettres parvint fortuitement en mains, non point de l'éditeur, mais du collaborateur ou correspondant d'une certaine feuille et ce personnage nous a honoré là-dessus d'une missive qu'il vaut la peine, c'est notre avis et celui du Comité, de livrer à la publicité, c'est-à-dire d'en exposer à nos lecteurs les divers points pour les discuter et au besoin les réfuter, dans l'espoir qu'en raison de l'importance du sujet, cette dissertation provoquera un échange de vues qui deviendra peut-être l'origine d'une réforme plus ou moins étendue.

Notre correspondant, dont nous taisons le nom, n'étant pas autorisé à le faire connaître, se donne pour un homme qui a beaucoup voyagé, pour un publiciste dont l'expérience de vingt années a porté principalement sur le mouvement des étrangers en Suisse. Nous n'avons absolument aucun motif de mettre en doute ces indications, bien au contraire, la lettre nous paraît posséder un caractère d'impartialité bien marqué et en plus représenter non seulement une opinion personnelle, mais plutôt celle qu'on retrouve réellement dans la grande masse des touristes. A cause de cela, ces propositions réformatrices s'imposent à l'attention, pour une partie d'entre elles il importe d'en tenir compte.

Voici un extrait de la lettre de notre correspondant:

La Suisse perd, chaque année, de son attrait sur la foule; la faute en est tout principalement aux hôtels qui surenchérissent les uns sur les autres, et qui gâtent tout le plaisir d'une excursion, d'un voyage, d'un séjour, par les surprises qu'ils réservent aux voyageurs au moment de régler. En France, l'on fait beaucoup pour les Savoie, l'Auvergne, les Pyrénées, la Corse, les petits trous pas chers. Personne n'aime à se faire plumer. Je dis cela principalement aux hôteliers, aux aubergistes, aux industriels de l'Oberland. Aux pays scandinaves, sur les bords du Rhin, etc. on est revenu de ce travers ruineux pour tous.

Pour moi, je crois la saison fort compromise en Suisse, à l'avenir, si les hôtels ne veulent pas:

1. établir un tarif général pour les maisons de 1<sup>re</sup>, 2<sup>e</sup> et 3<sup>e</sup> ordre; divisées en trois catégories:
  - a. hôtels de villes et plaine,
  - b. hôtels à communications moins faciles,
  - c. hôtels d'altitude.

Les prix n'y font rien, c'est la surprise qui indigné le monde.

2. Supprimer radicalement les pourboires et la bougie. Trouver une autre combinaison moins criarde.

3. Le jour, que le voyageur de 1<sup>re</sup>, 2<sup>e</sup> ou 3<sup>e</sup> classe saura ce que lui coûtera son voyage, il l'effectuera, sa détermination faite au départ, avec plaisir et sans regrets.

4. En un mot, supprimer les alea. Qu'un 2<sup>e</sup> classe, suivant la tournure, la tête du client, n'exige pas des prix de 1<sup>re</sup> classe. On n'a pas d'exemple du contraire.

5. Etablir le tarif selon les mois, selon l'altitude, selon la vogue, mais l'établir, qu'on le sache!

Ce jour-là, nous autres journalistes, nous vous ferons une réclame pour ainsi dire gratuite, et le voyage en Suisse redeviendra à la mode partout.

„La Suisse perd, chaque année, de son attrait sur la foule“, voilà une assertion qui certes ne tient pas debout en présence du fait patent qu'en suite de l'augmentation constante des moyens de communication, des facilités toujours plus grandes accordées aux voyageurs et de l'activité infatigable des offices d'étrangers, bureaux de renseignements, etc., le chiffre des personnes visitant la Suisse non seulement n'a pas diminué, mais s'accroît d'année en année, ce que la statistique prouve abondamment, de façon qu'on serait mieux fondé à dire que l'attrait de la Suisse sur la foule augmente continuellement.

Il en va pareillement du reproche qu'on adresse aux hôtels de gâter tout le plaisir d'un voyage en surenchérissant les uns sur les autres, reproche auquel nous opposons le fait regrettable que la concurrence, dont le flot monte chaque année, a engendré un système qui possède à sa base non point le surenchérissement, mais le *sous-enchérissement* (qu'on nous pardonne ce néologisme) et qui en effet a l'inconvénient de détériorer quelque chose; ce quelque chose cependant est moins le plaisir du voyage que l'existence des auteurs et des singes de la méthode, en même temps que celle de leurs collègues et pardessus le marché la dignité de la profession tout entière.

Il peut arriver également que le plaisir du voyage en soit quelque peu gâté, ce qui se produira lorsque le voyageur sera dépité de n'avoir pas marchandé encore davantage dans tel et tel établissement.

Les grands allègements introduits dans les communications ont en ce résultat remarquable que la mode ou pour mieux dire les bienfaits des voyages se répandent de plus en plus dans les classes sociales inférieures. Veilleur de nuit et ministre, ramoneur et rentier, chacun veut exécuter son petit voyage d'été, tout bref et tout limité qu'il soit; il semble donc que notre correspondant aurait dû voir précisément dans cette disposition d'esprit la raison qui concourt à gâter le plaisir des personnes appartenant aux classes supérieures. Qu'on se représente par exemple la période de la mi-juillet à fin août, ces essais voyageant pour leur plaisir, inondant littéralement les localités en vogue, à de certains jours seulement, il est vrai, mais n'importe! Qui viendra nier que l'étranger, avide de repos et de bien-être, ne soit troublé dans son „plaisir“, quoique cette perturbation ne s'exerce pas d'une façon directe? Qui viendra prétendre qu'avec un mouvement aussi énorme sur un seul et même point, il soit possible de respecter la limite stricte qu'on a coutume de tracer entre les diverses classes de la société, ou que ce soit chose faisable de conserver infranchissables et impénétrables les barrières invisibles qui divisent l'humanité en castes? Et d'un autre côté qui voudrait refuser à l'homme peu favorisé de la fortune le droit d'entreprendre une excursion, un voyage dans l'intention de se récréer ou de se refaire? Ne sont-ils pas plutôt les bienvenus, tous ces hôtels arrivés aujourd'hui et demain disparus peut-être? Pour le grand seigneur ils sont une plaie et *par ce motif* son plaisir est gâté, pour nous exprimer comme l'honorable correspondant.

A l'appui de notre réfutation, nous voulons citer encore un article paru en anglais dans le „*Swiss and Nice Times*“ à la fin de la dernière saison. Au vrai, cet article traite spécialement des conditions de la ville de Lucerne, mais les arguments qu'il renferme n'en sont pour cela que plus probants. Voici ce qu'écrit le „*Swiss and Nice Times*“:

„Quand on considère l'activité déployée par le Bureau officiel de renseignements, il semble étrange qu'il y ait à Lucerne des gens disposés à condamner ses principes, sinon sa façon d'opérer. Ce groupe, peu nombreux il est vrai, argumente en disant que Lucerne n'a pas à se préoccuper de la masse des voyageurs, quelques familles style antique pèsent dans la balance plus que tout un régiment de touristes modernes; le Bureau de renseignements effrouche simplement les étrangers bien payants, en attirant par sa publicité la clientèle du bon marché.“

La thèse a quelque chose de plausible, mais si, pour la soutenir, on invoque la saison de 1893, on voit alors que l'argument pêche par la base. En effet, le flot des touristes de la saison écoulée formait une société mixte et le „dessus du panier“ n'y était presque pas représenté. Ces deux faits toutefois ne sont nullement connexes. Les adversaires du Bureau de renseignements se reportent à une époque bien antérieure à la saison de 1893 et à laquelle pas un étranger ne venait leur rendre visite sans leur laisser des cent et des mille francs.

Ce qui est certain, c'est que Lucerne est devenue populaire aux dépens des riches commerçants, négociants, etc. Mais c'est indifférent; les adversaires du Bureau de renseignements préchent beaucoup plus pour leur paroisse qu'en faveur des intérêts municipaux. Pour ces gens, la perspective n'a rien de brillant; les temps sont à jamais passés où les millionnaires américains se pressaient sur le quai du Schweizerhof, où la moitié de la noblesse d'un comté anglais prenait possession de tout un étage de l'„Hôtel National“. Lucerne s'est fait connaître, elle est devenue plus accessible, en même temps a disparu le cachet qui lui appartenait en propre; Lucerne, envisagée comme lieu de rendez-vous universel, n'a d'ailleurs rien perdu à sa transformation.

La publicité étant évidemment la cause de cette métamorphose et le Bureau de renseignements se trouvant au service de la publicité, il en résulte que les plaintes et lamentations des personnes lésées sont dirigées contre cette institution et que celles-ci mettent en avant les intérêts soit précisément que la publicité équivaut à la ruine pour ceux qui dépendent du bon vouloir de l'individu, tandis qu'elle signifie bonheur, pour ceux auxquels la masse doit apporter la prospérité. Les mécontents auront beau se plaindre, ils n'y changeront rien: l'homme délicat et sensible regrettera le bon vieux temps, l'amant des beautés naturelles verra de rage en voyant ses coins favoris envahis par des légions d'étrangers venant des quatre vents, les tempéraments poétiques s'arracheront les cheveux en pensant à la profanation de sites admirables par des touristes de quatrième ordre — la ville même n'aura cure de ce concert de doléances, pour la bonne raison qu'en dépit des natures sentimentales, artistiques ou poétiques, en dépit même des statisticiens qui parfois n'y regardent pas de trop près en fait d'exactitude —, c'est et ce sera toujours la masse sur laquelle on pourra compter quant aux recettes.

La saison écoulée n'entre pas en ligne de compte; des 70000 touristes, une minime partie se recrutait parmi la classe riche et à elle seule cette fraction n'aurait pu influencer sur le résultat de la saison. Et de ces 70000, combien ont été attirés par la publicité? nous en estimons le chiffre au 75%. Malgré cela le résultat général ne saurait

être qualifié de satisfaisant: accordé! Mais si la saison prochaine, réellement favorable, amène encore 100000 touristes de plus, que diront alors les adversaires de la publicité? Probablement, que les affaires vont plus mal que jamais. Et les intérêts de la ville? Mais nous nous ... moquons pas mal des intérêts de la ville, nous parlons de nos affaires, répliqueront-ils. Ah! très bien! nous, en revanche, nous parlons des intérêts de la ville.“

Une autre preuve à l'appui de ce que nous avons avancé, c'est que d'après la statistique officielle des chemins de fer, le chiffre des voyageurs de 3<sup>e</sup> classe s'est considérablement accru depuis 12 ans, et ce non seulement d'une manière absolue, mais relativement aussi, en ce sens que l'augmentation des voyageurs de 3<sup>e</sup> classe a été accompagnée successivement d'une diminution relative de ceux de 2<sup>e</sup> classe. En total, les chemins de fer ont transporté: en 1880 17 millions de passagers de 3<sup>e</sup> classe, en 1891 26 millions.

(A suivre.)



**Lucern.** Kursaal. Eine Hotelier-Versammlung hat einmütig den Vorschlag der Kursaal-Direktion betr. Besserstellung bzw. Reorganisation des Unternehmens durch Erhebung einer Kurtaxe abgelehnt.

**St. Moritz.** Elektrische Strassenbahn. Auf den 8. Februar sind die Herren Aktionäre zu einer Sitzung eingeladen worden. In derselben wird sich die Aktiengesellschaft konstituieren.

**Solothurn.** Der Einwohnergemeinderat der Stadt Solothurn will die Frage des Regiebetriebes der elektrischen Beleuchtung im Stadtbezirk auf Grundlage von zwei Offerten der Aare-Emmen-Kanal-Gesellschaft von Experten untersuchen und begutachten lassen.

**Uri.** Das „Urner Wochenblatt“ meldet: Kaum haben die Russen vom Bundesrate die Erlaubnis erhalten, bei der Teufelsbrücke ein Denkmal für ihre gefallenen Soldaten zu setzen, so regt sich nun eine Pariser Gesellschaft „Souverain français“, und will für die im Jahre 1799 gefallenen französischen Soldaten ebenfalls einen Gedenkstein im Gotthardmassiv errichten.

**Schmalspurbahn Landquart-Davos.** Der letzte Ausweis für 1893 schliesst mit einer Jahreseinnahme von 674,411 Fr. gleich 26,322 Fr. mehr als im Jahr 1892. Die Personenzahl hat im letzten Jahr etwas abgenommen, indem 3970 Personen weniger befördert wurden (im ganzen 151,464 Personen). Der Ertrag des Personentransportes stieg auf 311,175 Fr., d. h. um 7883 Fr.

**Reiseverkehr.** Die bekannte englische Reise-firma Th. Cook und Son veranstaltet anlässlich des vom 29. März bis 5. April stattfindenden medizinischen Kongresses in Rom Gesellschaftsreisen nach der ewigen Stadt und nach den sehenswerteren Orten Italiens, und übernimmt es, für die Unterbringung der Delegierten jenes Kongresses zu sorgen. Teilnehmer an diesen Reisen haben sich bis spätestens 15. Februar bei Cook und Son in Luzern zu melden.

**Der Eifelturm.** Bekanntlich sollte zur Weltausstellung von 1900 der Eifelturm abgetragen werden. Dieser Gedanke scheitert voraussichtlich an den Kosten. Dieselben betrugen für seine Erbauung 7,457,000 Fr., wovon 4 Millionen Fr. für Arbeitslöhne. Diese würden für die Abtragung 3 Millionen Franken betragen; dazu kommen noch mehrere Millionen für die Gesellschaft, wodurch die Abtragungskosten auf etwa 10 Millionen Franken anwachsen würden.

**Uri.** Dem „U. W.“ wird über das Bahnprojekt Alpnach-Altdorf geschrieben: Nicht blos sind die Pläne der Sektion Alpnach-Beckenried-Treib seit geraumer Zeit fertig erstellt und diejenigen der Sektion Altdorf-Isleten als ebenfalls beendet zu betrachten, sondern in kürzester Frist werden auch die definitiven Pläne für die ganze Bahnlinie Alpnach-Altdorf mit Kostenanschlag und Rentabilitätsberechnung etc. fix und fertig bereit liegen.

**Fremdenverkehr.** Herr Referendar Dr. Lunn, welcher in den Jahren 1892 und 1893 die englischen Reunions-Konferenzen in Grindelwald veranstaltet hat und während dieser Zeit 2652 Reisende ins Berner Oberland brachte, beabsichtigt, in den Monaten Juni, Juli, August und September die Versammlungen in Grindelwald zu wiederholen und mindestens 2500 Touristen dorthin zu bringen. Von Grindelwald aus sind eine Anzahl weiterer Exkursionen nach Luzern-Lugano-Locarno, nach Göschenen-Brieg-Zermatt-Lausanne, nach Luzern-Zürich u. s. w. vorgesehen.

**Luzern.** Der Stadtrat von Luzern soll sich gegenüber dem Konzessionsgesuch der HH. Bucher und Durrer betreffend elektrische Strassenbahn ablehnend verhalten. Gegen Erteilung einer Konzession werden geltend gemacht: Der gegenwärtige Zustand des Schweizerhof-Quais (dessen Erweiterung zwar projektiert aber nicht beschlossen ist); die Verunstaltung der Strassen durch Anwendung des Luftleitungssystems und der Wunsch eines Teiles der Bürgerschaft, eventuell eine Strassenbahn durch die Gemeinde selbst zu erstellen.

**Auch Reklame!** (Einges.) Im prächtig ausgestatteten „Offiziellen Führer für Jura-Simplon“ mit einer Anzahl hübscher Landschafts-Ansichten aus der Westschweiz und dem Wallis (in Lichtdruck aus-