

**Zeitschrift:** Schweizer Hotel-Revue = Revue suisse des hotels  
**Herausgeber:** Schweizer Hotelier-Verein  
**Band:** 3 (1894)  
**Heft:** 26

**Artikel:** Reklame- und Rabattunwesen  
**Autor:** Bieger, T.  
**DOI:** <https://doi.org/10.5169/seals-522247>

#### **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 30. Juni 1894.

Erscheint Samstags.

N° 26.

Bâle, le 30 Juin 1894.

Paraissant le Samedi.

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

Inserts:  
20 Cts. per spätere Post-  
selle oder deren Raum.  
Bei Wiederholungen  
entsprechender Rabatt.  
Vereinsmitglieder  
besavent die Hiltte.

# Hôtel-Revue

Organ und Eigentum  
des

Schweizer Hotelier-Vereins.

Organe et Propriété  
de la

Société Suisse des Hôteliers.

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

TÉLÉPHONE No. 1573.

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

Offizielle  
Nachrichten.

Nouvelles  
officielles.

## Avis an die Mitglieder.

Im Laufe der nächsten Woche werden wir die Mandate für die Nachnahmen der Jahresbeiträge pro 1893/94 der Post übergeben und bitten um geifl. Honorierung derselben.

Luzern, den 26. Juni 1894.

Schweizer Hotelier-Verein:  
Der Kassier:  
Rob. Häfeli.

## Avis aux Sociétaires.

Dans le courant de la semaine prochaine nous encaisserons par mandat de poste les cotisations pour l'année 1893/94.

Luzern, le 26 juin 1894.

Société Suisse des Hôteliers:  
Le caissier:  
Rob. Häfeli.

Luzern, den 25. Juni 1894.

## An die Vereinsmitglieder!

Wir beeilen uns, Ihnen nachstehende Schreiben zur Kenntnis zu bringen:

Zürich, den 17. Juni 1894.

Herrn Döpfner, Präsident des Schweizer Hoteliervereins, Luzern.

Wir beeilen uns, Ihnen mitzuteilen, dass bei Anlass unserer Generalversammlung den 10. Juli a. c. in Zürich ein bescheidenes Festchen in Aussicht genommen wird, zu welchem wir hiermit die Mitglieder Ihres geehrten Verbandes aufs herzlichste einladen.

Das Programm, welches wir möglichst bald übermitteln, wird für den 10. Juli mittags ein Bankett vorsehen, nachher Besichtigung der Ausstellung und abends freie Vereinigung in der Tonhalle (Konzert). Den 11. Juli wird vor Mitternacht eine Fahrt auf den Uetliberg in Aussicht genommen, Mittags Bankett in der Tonhalle und nachher Fahrt per Extrabusch auf die „Au“ oder Wädenswil-Richterswil.

Wir würden es uns zum grössten Vergnügen anrechnen, wenn Sie unserer Einladung Folge geben und uns in zahlreicher Weise mit Ihrem Besuch beeilen würden.

Mit vorzüglicher Hochachtung zeichnet

Namens der Direktion des Schweizer Wirt-Vereins:  
Der Präsident: *sig. F. Morlock.* Der Aktuar: *sig. R. Petzhold.*

Luzern, den 25. Juni 1894.

An die Tit. Direktion des Schweiz. Wirtvereins Zürich.

Geehrte Herren!

Ihre herzliche Einladung vom 17. d. Mts. zu Ihrem am 10. und 11. Juli in Zürich stattfindenden Jahresfeste haben wir erhalten und verdanken dieselbe hiermit aufs Beste. Geschäftlicher Inanspruchnahme wegen ist es leider keinem unserer Vorstandsmitglieder möglich, am Fest teilzunehmen; wir müssen uns deshalb der Hoffnung hingeben, dass unsere Vereinsmitglieder, denen wir Ihre Einladung in unserer „Hötel-Revue“ zur Kenntnis bringen, bessern Gebrauch von derselben zu machen in der Lage sind.

In dieser Hoffnung und mit dem Wunsche, dass Ihr Fest bestens gelingen möge, zeichnet Hochachtungsvoll  
Schweizer Hotelier-Verein:

Der Vicepräsident:  
*sig. A. Bon.*

Luzern, le 25 Juin 1894.

## Avis aux Sociétaires.

Nous avons l'honneur de vous donner connaissance des lettres ci-dessous:

Zürich, le 17 Juin 1894.

Monsieur Döpfner, Président de la Société Suisse des Hôteliers, Lucerne.

Nous avons l'honneur de vous informer qu'à l'occasion de notre assemblée générale du 10 Juillet prochain à Zürich, nous organiserons une fête modeste à laquelle les membres de votre honorable Société sont cordialement conviés.

Le programme, que nous vous transmettrons aussitôt que possible prévoit: pour le 10 Juillet à midi un banquet qui sera suivi d'une visite à l'exposition et dans la soirée d'une réunion familiale à la Tonhalle (concert); pour le 11 juillet: le matin, course à l'Uetliberg, banquet à midi dans la Tonhalle et ensuite excursion par bateau spécial à l'île d'au ou bien à Wädenswil-Richterswil.

Dans l'espérance que vous et vos collègues nous ferez l'honneur et le plaisir de nous rendre en grand nombre à notre invitation, nous vous présentons, Monsieur, l'assurance de notre considération très distinguée.

À nom de la Direction de la Société Suisse des Restaurateurs,

Le Président: *sig. F. Morlock.* Le Secrétaire: *sig. R. Petzhold.*

Luzern, le 25 Juin 1894.

A la Direction de la Société Suisse des Restaurateurs,

Zürich.

Messieurs,

Nous sommes en possession et vous remercions vivement de votre aimable invitation du 17. ct. à la Fête annuelle de votre Association, qui aura lieu les 10 et 11 Juillet prochain.

Empêchés par leurs affaires, les membres de notre Comité regrettent extrêmement de ne pouvoir prendre part à cette solennité, mais nous espérons que nos Sociétaires, que nous mettrons au courant par un avis inséré dans notre organe, l'Hôtel-Revue, seront mieux à même de se rendre à votre cordiale invitation.

Nous formons les vœux les plus sincères pour la complète réussite de votre Fête et saisons l'occasion de vous réitérer, Messieurs, l'expression de nos sentiments très distingués.

Société Suisse des Hôteliers,

Le Vice-président:

*sig. A. Bon.*

## Schweiz. Landes-Ausstellung in Genf 1896.

Das Central-Comité hat das allgemeine Regulativ für die Aussteller herausgegeben und an die betreffenden Gruppen-Comités verteilt, mit der gleichzeitigen Einladung, zur prompten Anmeldung anzuspannen und solche entgegen zu nehmen.

Es ist wohl zu erwarten, dass unsere Gruppe No. 23 „Hötelindustrie“ nicht hinter den andern zurückbleiben will und sich eine recht lebhafte Beteiligung nach den verschiedensten Richtungen geltend machen wird, um diesen für die Schweiz so wichtigen Industriezweig an der Ausstellung in würdiger Weise zur Geltung zu bringen.

Regulativ und Anmeldungs-Scheine können bei Herrn J. Tschumi, Hôtel Beau-Rivage, Ouchy bezogen werden und sind Anmeldungen an die gleiche Adresse zu richten.

## Exposition nationale suisse

Genève — 1896.

Le Comité central vient d'envoyer le règlement général pour les exposants aux différents comités de groupes en invitant ces derniers à faire tous leurs efforts pour engager les intéressés à leur envoyer leurs adhésions le plus promptement possible.

Il est à espérer que notre groupe 23 „Industrie des hôtels“ ne restera pas en arrière et que la participation de notre profession sera à tous égards très considérable, afin que cette branche d'industrie si importante pour la Suisse soit dignement représentée à l'Exposition.

Le règlement et les formulaires de demandes de participation se trouvent à la disposition des exposants auprès de M. J. Tschumi, Hôtel Beau-Rivage à Ouchy, auquel les adhésions doivent également être adressées.

Abonnements:  
Pour la Suisse:  
Fr. 5.— par an.  
Fr. 3.— pour 6 mois.  
Pour l'étranger:  
Envoyé sous bande:  
Fr. 10.— par an.  
Pour l'Allemagne,  
l'Autriche et l'Italie.  
Abonnement postal:  
Fr. 5.— par an.  
Les sociétaires reçoivent  
l'organe gratuitement.

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

## Reklame- und Rabattwesen.

Zufolge freundlicher Erlaubnis seitens des Vorstandes des Internationalen Vereins seitens des Vorstandes des Internationalen Vereins der Gasthofbesitzer und in Berücksichtigung des in Köln ausgesprochenen Wunsches, es möchten die gediegenen Referate der Herren Th. Bieger in Ems und C. Lehr in München über „Rabattwesen und moderne Schleuderpreise“ und „Reklamewesen“ auch den Schweizer Hôteliers bekannt gegeben werden, bringen wir dieselben, mit dem zuerst gehaltenen beginnend, zum Abdruck:

**Rabattwesen und moderne Schleuderpreise.** Referat des Hrn. Th. Bieger, „Darmstädter Hof“, Ems, gehalten an der Generalversammlung des Internationalen Vereins der Gasthofbesitzer in Köln.

Als mir unser verehrter Herr Präsident den Auftrag erteilte, für die heutige bedeutsame Generalversammlung das Referat über das unliebsame Thema des „Rabattwesens und der modernen Schleuderpreise“ zu übernehmen, da, meine Herren, war es mir zu Mute, als sei mir mit diesem Auftrag der Kampf gegen Belzibub und seine höllischen Heerschaaren zugemutet worden. Es ist nämlich gegen diese Auswüchse der Konkurrenz in der letzten Zeit so viel geredet und geschrieben worden und hat, was die Herren gewiss zugeben werden, insbesondere auch unser Vereinsorgan, so ehrliches darin geleistet, dass es kaum möglich erscheint, dieser unheilvollen Angelegenheit noch eine neue Seite abzuzwingen.

Wenn ich dies dennoch versuche, so wollen Sie es als eine Befähigung jenes Pflichtbewusstseins betrachten, welches alle Mitglieder Ihrer Vereinsleitung besitzt und welches seine Aufgabe nicht damit erfüllt glaubt, dass der ihrer Fürsorge anvertraute Verein gross und glänzend nach aussen dasteht, sondern dass die Angehörigen des durch ihn vertretenen Standes als voliwichtige Mitglieder der bürgerlichen Gesellschaft angesehen und geachtet werden. Darum darf, darum muss die Vereinsleitung ein scharfes Auge haben auf alles, was diesen Stand in den Augen der Welt herabsetzen könnte und darum auch wage ich es, vor dieser auserlesenen Gesellschaft von Fachgenossen meine Meinung frei und ungeschminkt über das mir übertrogene Thema zu äussern.

Es ist ja, meine Herren, nur natürlich und nicht mehr als folgerichtig, dass bei der täglich sich mehrenden Konkurrenz der einzelne Mensch das Mögliche aufbietet, um sich zur Anerkennung zu bringen und liegt in diesem Aufstreben aller Kräfte die mächtige Triebfeder für die Kulturerwicklung, für die Erweiterung und Vervollkommnung aller Gebiete des menschlichen Schaffens.

Seitdem durch Einführung von Gewerbefreiheit und Preisübereignung die Schranken der Erwerbstätigkeit gefallen sind, hat sich diese zu einer früher nie geahnten Höhe entwickelt und wird heute wohl kaum ein Mensch mehr bestreiten wollen, dass diese kolossale Entwicklung in erster Reihe der Konkurrenz, d. h. dem freien Wettbewerb um die Güter dieser Welt zugeschrieben werden müsste.

Wie aber alle Bestrebungen nach materiellem Besitz auch einen Keim des Bösen, der Zerstörung in sich tragen, so ist es natürlich, dass auch dieser Keim sich mächtig mitentwickelt hat und in Form von Neid und Missgunst den Menschen zum Schaden und Verderben geworden ist.

Ein solcher Schaden ist das Rabattwesen, ein solches Verderben ist die Einführung der modernen Schleuderpreise im Gasthofsgewerbe.

Der Rabatt, wie er ursprünglich im kaufmännischen Geschäft eingeführt und bei umfangreichen Lieferungen an zahlungsbereite Abnehmer auch heute noch gewährt wird, ist so himmelweit verschieden von dem, was neuerdings unter gleicher Bezeichnung vom Gasthofsgewerbe verlangt und leider stellenweise auch angeboten wird, dass es kaum begreiflich erscheint, wie es noch immer Menschen gibt, die solches nicht einsehen oder die den Hotel-Rabatt überhaupt als eine reelle Geschäftsmanipulation verteidigen können.

Während der kaufmännische Rabatt als eine Art Schadloshaltung für das mit dem Massenbezug verbundene Risiko, bezw. als eine Extravergütung für die mühsame und kostspielige Einführung neuer Waaren geltend gemacht soll, ist der Hotel-Rabatt, mit klaren Worten muss es gesagt werden, wenn angeboten, eine bewusste Täuschung des Publikums, wenn verlangt, eine an Erpressung streifende Preisdrückerei. Man möge sich doch über das Ein klar sein: Der Kaufmann, der Produzent, ist im Stande, den Verschleiss seiner Waare, seiner Produkte um das hundert-, um das tausendfache zu vergrössern und da mit jeder Vergrösserung die Herstellungskosten der Einzelwaren sich entsprechend vermindern, so ist er in der Lage, einen Teil dieser Minderkosten in Form von Rabatt oder Sconto seinem Klienten zu Gute kommen zu lassen. Je höher der von ihm gewährte Rabatt ist, je mehr wird sich die Abnahme seiner Waaren vergrössern und erfüllt so der kaufmännische Rabatt den Zweck, dem er dient; er bewirkt

regeren Geschäftsverkehr und billigere Preise, ohne jedoch den Geschäftsinhaber zu benachteiligen.

Anders im Hotelgewerbe. In diesem sind die Grenzen des Betriebs limitiert und der Umfang und die Betriebsart den örtlichen Bedürfnissen angepasst, auch in den weitaußen Fällen von den Verhältnissen des Orts oder der Gegend direkt abhängig. Wir können nicht willkürlich einen Massenbetrieb einrichten, denn das Material, mit dem wir arbeiten, ist nicht totte Waare, die sich versprechen, aufs Lager nehmen und je nach Konjunktur wieder abschaffen lässt, sondern lebende Menschheit auf deren Kommen und Gehen wir so gut wie keinen Einfluss haben, ja, in deren Augen der Gasthof sehr oft nur ein nothwendiges Uebel ist, dem man am liebsten aus dem Wege geht und das eigentlich auch nur zu Steuerexperimenten aufschert.

Man wird anerkennen müssen, dass ein derartig begrenzter Betrieb sich nicht für Rabattanwendung eignet, und dass, wenn auch Genialität und aussergewöhnliche Anstrengungen des Betriebsinhabers eine etwas höhere Rente erbringt, diese doch in einem unter normalen Verhältnissen arbeitenden Hause, an einem unter normalen Konkurrenzverhältnissen sich befindlichen Ort, einmal derart sein kann, dass sie bei einer grösseren Anzahl von Gästen einen Nachlass von 5-15% an dem Gesamtbetrag der Rechnung zu gewähren ermöglichte. Wie dies dennoch geschieht, liegt Selbsttäuschung oder Täuschung des Publikums zu Grunde, beides geeignet, den Stand in den Augen der Welt herabzusetzen und seine Angehörigen aufs Schwerste zu schädigen.

Ich glaube daher, dass der internationale Verein der Gastrofesbesitzer das Recht und die Pflicht hat, von seinen Mitgliedern zu verlangen, dass sie jedo Zummung auf Rabattgewährung, in welcher Form sie auch gestellt sei, sofern damit ein Abzug von den normalen und allgemeinen Preisen bezeichnet wird, ablehnen und dass vor allem sie selbst derartige Nachlässe nicht offerieren.

Ich für meinen Teil schaue mich nicht, die Konsequenz aus dem Gesagten dahin zu ziehen, dass dieses Verlangen zu einer förmlichen Verpflichtung erweitert werden müsste, deren Verweigerung den Verlust der Vereinsmitgliedschaft nach sich zöge. Denn, meine Herren, was nutzen uns alle guten und wohlgemeinten Ratschläge, die wir hier hören und zum Besten geben, was alle noch so schneidig klingenden Resolutionen, wenn sie nicht befolgt werden, wenn wir kein Mittel haben, deren Befolgung zu erzwingen.

Der Zweck von Vereinigungen besteht doch wesentlich darin, dass die korporativen Interessen wirksam geschützt werden, und dass dies möglich ist, haben die Vereinigungen anderer Gewerbebetriebe, haben insbesondere die der Eisen- und Bergwerksindustrie uns deutlich genug vor Augen geführt.

Gerade dieser Mangel aber an praktischen, d. h. an sichtbaren Erfolgen ist noch immer der schwache Punkt unserer Vereinigung, der Punkt, auf den unsere eigenen Mitglieder, die noch ausserhalb derselben stehenden Kollegen immer wieder aufs Neue hinweisen und der auch nur durch einen energischen Entschluss der Generalversammlung beseitigt werden kann. Vielleicht geben die noch nachfolgenden Besprechungen eine geeignete Gelegenheit hierzu.

Soviel über Rabattunwesen. Was die modernen Schleuderpreise betrifft, so werden Sie, meine Herren, mit mir der Meinung sein, dass dieses Thema sehr nahe mit dem Vorhergehenden verwandt und auf desselben Sammelstätte menschlicher Unvollkommenheiten vulgo Dingerhaufen gewachsen ist. Nur nehme ich an, dass bei der Anwendung von Schleuderpreisen nicht in gleichem Maasse wie bei dem Rabattunwesen der Egoismus das treibende Element ist, sondern dass hier wohl in den meisten Fällen der Mangel an Beurteilungsfähigkeit dessen, was zum selbstständigen Geschäftsbereich gehört, vielleicht auch ein übergrosses Maass von Selbstbewusstsein, von dem Glauben an die persönliche Unwiderstehlichkeit zu Grunde liegt.

So kommt es, dass sich der Geschäftsangänger vielfach einbildet, die Welt habe nur auf ihn gewartet und dass er daher dieser Welt auch nur etwas wie Dagewesenes bieten müsse. Aber wie soll er dies anfangen! Palastartige Bauten, goldene und seidene Möbel, elektrisches Licht und Fahrräder, alles ist schon da und lässt sich kaum mehr überbieten. Aber der Zauberstab „Billig“, der ist es, der ihn herausheben soll aus der Menge der Sterblichen, der hat noch nicht seine Wirkung verloren. Darum ist „Billig“ die Parole, unter der er sein Schifflein bestiegt, das Zauberwort, das in mächtigen Lettern in allen Blättern prangt und mit dem er einladt zu seiner verwegenen Fähr-einlade. Und nicht umsonst hat er ein kleines Vermögen zur Ankündigung einer so guten Sache aufgewendet. In hellen Haufen und unter dem Schimpfen über die seit-her allerwärts erduldeten Prellerlauf laufen die dem neuen Volksbegücker zu und füllen Zimmer und Wirtsräume.

Dieser selbst, dem inzwischen die ersten grösseren Rechnungen von seinen Lieferanten präsentiert worden sind, fragt zwar schon an zu bemerkern, dass die Ausgaben zu den Einnahmen nicht ganz im Verhältnis stehen, er kann und will sich darüber aber zunächst noch nicht die volle

Gewissheit verschaffen und richtet alle Anstrengungen auf die Vergrösserung des Umschlags, denn bekanntlich muss es ja die Masse bringen. Und sie bringt es denn auch, aber zunächst nicht den erwarteten Erfolg, die ertriumten Überschüsse, sondern die zunehmende Unterbilanz und die in ihrem Gefolge marschirenden Gläubiger.

Der gute Mann hatte bei seiner Etablierung an die verschiedenen Kleinigkeiten wie Unterhaltung, Kapitalzinsen, Steuern p. p. gar nicht so ernstlich gedacht, wie sie ihm jetzt entgegentreten und sich nur ganz genau herausgezeichnet, wie viel ihm so und so viel Logiergäste und so und so viel Hechtler Wein oder Bier einbrächten und ein wie hübsches Stümchen sich dabei verdrienen lasse. Nun sucht er vergeblich nach diesem Gewinn in seiner Kasse und ist es ihm ein Rätsel, wo er wohl hängen geblieben ist. Er bat nichts verthan, hat sich im Gegen teil furchtbar geplagt und dennoch ist nichts übrig? Allmählich aber zu spät geben ihm die Augen auf und er wird gewahr, dass es die Schleuderpreise waren, die seinen Untergang verschuldet, jenes für unfehlbar gehaltene Zug mittel, von dem er so Grosses erhofft hatte.

Ob er wohl aber wenigstens den Dank oder das Mit leid erntet, für die er sich verblutet, die er zum halben Preise gefüttert und umsonst hofiert hat? Bewahre! Während er unter den Verwirrungen der betrogenen Lieferanten von dem Hypothekargläubigern auf die Strasse gesetzt wird, schallt ihm das Hohlgelächter jener uns bekannten Klasse von Gentlemen in die Ohren, mit dem sie den Einfall zum Besten halten, der seinen Vorteil so schlecht verstanden habe.

Dies das Bild eines modernen Schleuderers von der gutartigen Sorte, von der ich annahm, dass sie die Mehrzahl bildet. Er betrog sich selbst, wurde betrogen und von dem wohlv verdienten Schicksal ereilt. Man könnte an einem solchen Pfeuscher mit Achselzucken vorbeigehen, wenn nicht der Schaden, den er anderen Kollegen des Orts oder der Umgebung zugefügt, ein so grosser und nachhaltiger wäre. Diese müssten um nicht alle Kunden zu verlieren, ihre Preise bis an die äusserste Grenze des Möglichen reduzieren und können sie, wenn dies auch noch so ge rechtigt erscheint, in den seltesten Fällen wieder erhöhen. Dadurch wird der Schaden, den selbst der gutartige Schleuderer dem Gewerbe zugefügt, ein unberechenbarer und kann man nur wünschen, dass ihr Ende ein möglichst abschreckendes für ähnlich disponierte Existenzien sein möchte.

Vielleicht schrecklicher und jedem Gewerbe zur Schande jene Raubtiernaturen, die mit wahrer Wollust die Praxis des Schleuderers anwenden, um ihre vernichtende Wirkung auf Andere zu beobachten und die nicht eher Ruhe finden, bis sie durch fortwährendes Unterbiets die Schwächen ihres Standes zu Grunde gerichtet haben. Ihrer gemeinen Natur entsprechend, suchen sie sich, nachdem ihnen dies gelungen, an der Gesellschaft für die zum Ruhm ihres Standes gebrachten Opfer zu entschädigen und tragen diesem dafür den Ehrennamen „Halsabschneider“ und ähnliche schmeichelhaften Genossenschaftsbezeichnungen ein. Glücklicherweise gibt es von diesen Hyänen des Gewerbestandes nicht allzuviel, ich hofft es aber für nützlich, ihr Bild in so abschreckender Weise wiederzugeben.

Ich möchte das Kapitel der „modernen Schleuderpreise“ nicht schliessen, ohne noch eines besonderen Sprösslings derselben Erwähnung zu thun, von dem ich wünschte, dass er bald mit Stumpf und Stiel ausgerottet würde. Es ist dies die in Deutschland leider ganz geläufige Behauptung, dass an der Küche nichts verdient werden dürfe und dass das Getränk bezw. der Keller den bei der Küche fehlenden Nutzen mitzubringen müsse. Ich glaube, man überlegt im Allgemeinen gar nicht, dass diese Theorie eine für uns geradezu bedeigende Wirkung ausübt, denn es wird uns damit ohne weiteres die Arbeit unterschoben, dass wir auf die Leidenschaft des Trinkens spekulieren und unsere Gäste in einer sittlich nicht erlaubten Weise ausbeuteten. Ich meine, wir haben allen Grund, uns dieser Unterstellung zu erwehren, denn nichts wäre mehr geeignet, uns in den Augen der Welt herunterzusetzen, als der Glaube an das Bestehen dieser, wie Sie mir zugeben werden, höchst zweifelhaften Geschäftspraxis.

Täglich kann man hören, wie die Menschen sich wundern über das, was für wenig Geld in den Küchen der Gasthäuser, besonders bei Bestellungen à fixe geleistet werden kann und wie die Besteller eigentlich moralisch gezwungen seien, den Wirt durch Trinken zu entschädigen. Ist dies ein natürlicher, ist dies ein wünschenswerter Zustand? Haben wir nicht das grösste Recht, uns für die Leistungen der Küche entsprechend der dafür aufgewendeten Kosten und Mühen bezahlen zu lassen, wie dies allerwärts, mit Ausnahme von Deutschland geschieht? Gibt es einen Zweig unseres mühevollen Gewerbes, bei welchem ein Verdienst mehr gerechtfertigt sein könnte, als bei dem an Sorgen und Widerwärtigkeiten so überreichen Küchen-Departement?

Sollen wirklich Gäste, wie welche Wein trinken, das Essen derer mitbeziehen helfen, die dies nicht thun, nicht thun können, nicht thun wollen? Es ist eine zu absurde Logik und dennoch wird sie von der Thatsache bestätigt.

Ich weiss, dass meine Kritik hieran in der nächsten Zeit nichts ändern wird. Man soll aber von dem deutschen Gastwirtstand nicht sagen dürfen, dass man diesen unvernünftigen Zustand ganz allgemein in Ordnung findet und dass es darunter nicht auch Männer gäbe, die seine Be seitigung wünschen, nicht nur weil er ein unvernünftiger ist, sondern weil es das Ansehen des Standes wegen der vom Publikum daran geknüpften und allerwärts geglaubten Absicht schwer schädigt.

Ich verhehle mir auch nicht, dass gar Mancher von Ihnen, meine Herren Kollegen, meine Auffassung der vorliegenden Themen nicht teilen wird, sie vielleicht zu ideal und soweit sie sich auf dies Publikum bezieht, zu pessimistisch findet, aber ich bitte Sie, zu vergessen, was ich in meiner Einleitung gesagt habe: „Ihre Vereinsleitung hat nicht nur die Aufgabe, den ihrer Fürsorge an vertrauten Verein gross und glänzend auszustalten, sondern vor allem die, seine Mitglieder im Punkt des Ehrgefüls nicht hinter die Angehörigen anderer Berufsarten, anderer Gesellschaftsklassen zurücktreten zu lassen, darum soll, darum muss sie eine ideale Auffassung von den Pflichten ihres Standes hegeln und pflegen, darum auch muss sie aufs Strongste darüber wachen, dass dieser Stand in den Augen ihrer Mitmenschen nicht nördet.“

Unter diesem Gesichtspunkt, meine Herren, bitte ich Sie, meine Auffassung zu beurteilen und der Vereinsleitung überall da behilflich zu sein, wo es gilt, diese heiligste Aufgabe zu erfüllen.

Bieger.



Basel. Der Herzog von Orleans und der Herzog von Chartres sind diese Woche in Basel angekommen und im Hotel „Drei Königen“ abgestiegen.

Zermatt. Der indische Prinz Gaikowar von Barada ist mit Gemahlin und Gefolge hier eingetroffen und in einem der Gasthöfe Seiler abgestiegen.

Morschach. Herr Jean Baehofen, früher zur „Krone“ an Limmatquai in Zürich, hat mit 15. Juni das „Hotel Rüttiblick“ in Morschach ob Brunnen käuflich übernommen.

Posschiavo. Durch Kauf ist das Hotel „Weisses Kreuz“ aus dem Besitz der Erben des Herrn Martin Caduff sel. in denjenigen des Herrn Joh. Badrutt in St. Moritz übergegangen.

Davos. Die Neubauten schreiten rüstig vorwärts. Die Hauptleitung für die elektrische Beleuchtung ist bereits bis Davos-Dorf geführt und die Installationen in den Hotels teilweise fertig.

Basel. Das Hotel Metropole ist aus dem Besitz des Herrn Schieble käuflich in denjenigen der Frau Witwe Lorenz, bisherige Pächterin, übergegangen um den Preis von 480,000 Fr.

In Arosa wurde am letzten Sonntag das neue Hotel „Seehof“ des Hrn. Wieland-Hold eröffnet. Es steht — ein architektonisch stilvoller Prachtbau — an der Seite des alten bescheidenen Gasthauses gleichen Namens.

St. Moritz-Bad. Kurhaus. Der Verwaltungsrat wurde auf eine Amts dauer von 3 Jahren gewählt. Es setzt sich zusammen aus den Herren: Landammann Caspar Beeli, Landammann Gregor, Landammann Töndury-Zehnder, H. Tester und C. Flugi.

Frequenteste ausländischer Kurorte. Arco 2330, Baden-Baden 20,594, Baden bei Wien 6680, Badenweiler 456, Ems 2156, Franzensbad 2313, Karlsbad 16,300, Marienbad 5623, Naumburg 4629, Neuenahr 2137, Reichenhall 1310, Vöslau 6468, Wildungen 1246, Wildbad 1958, Ostende 1140.

Meiringen. Hier ist eine englische Reisegesellschaft „St. Peters“ unter Leitung von Mr. Reverend Horsey eingetroffen, welche 14 Tage da bleiben wird. Die Gesellschaft besteht aus 105 Personen und hat im Hotel Sauvage Quartier bezogen. Schon letztes Jahr kam unter gleicher Führung eine ähnliche Gesellschaft nach Meiringen, und wie es scheint, kehrte sie so des Lobes voll nach England zurück, dass sich für dieses Jahr wieder eine Reisevereinigung organisierte liess.

Berneroberland. Eine recht kleinliche und den Fremdenverkehr des Oberlandes sicher schädigende Konkurrenzpraxis betreibt nach einem Feuilleton des „Bund“ die Thunerseebahn im Einverständnis mit den Oberländer Thalbahnen gegenüber der Thunerseedampfschiffahrtsgesellschaft. Der Fahrplan der Thalbahnen wurde so eingereicht, dass der Abendzug aus Lauterbrunnen-Grindelwald in Interlaken genau 2 Minuten nach Abgang des letzten Schiffes Interlaken-Thun eintrifft. Um 6 Uhr 40 fährt das Schiff ab; um 6 Uhr 42 fährt der Zug in die Bahnhofshalle ein.

„Das kommt etwa Sache zufälliger Verspätung“, bemerkt dazu Dr. Widmann, „sondern, wie gesagt, eine fahrplanmässige Einrichtung, die aber nicht ins Touristenleben des Oberlandes, sondern ins Affentheater gehört.“

# Foulard-Seide

— bedruckte — Fr. 1.50 Cts. per Meter

Martel-Falck, St. Gallen

Vertreter von

Robert Schlumberger in Vöslau

Hauptbesitzer des Vöslauer Weingebirges

und

für die weltberühmten Vöslauerweine

und

Josef Falck in Mainz

Weingrosshandlung

— für Rhein- und Moselweine. —

Preisverzeichnis und Muster gerne zu Diensten.

UN JEUNE HOMME

ayant fait 3 ans d'apprentissage  
comme confiseur-pâtissier demande  
emploi comme

618

Cuisinier-Volontaire  
dans un hôtel. S'adresser à l'agence

J. KLAUS, 13 Rue Lévrier, Genève.

Als Kellnerlehrling

sucht man einen 19jährigen, kräftigen Jüngling, der 6 Primär-, 3 Real- und 1 Handelsklasse besucht, ohne Lehrgeld zu plazieren, am liebsten in die französische Schweiz. Eintritt von Mitte August ab. Geöffneten unter Chiffre H 631 R. an die Expedition d. Blattes.



Glühlampen-  
Fabrik Hard

Zürich

versendet nur Lampen erster  
Qualität.

Preisliste zu Diensten.

Hotel!

Junger tüchtiger Fachmann, zur Zeit Direktor eines grossen Kurhotels, sucht zum Herbst ein rentables Jahresgeschäft

zu pachten oder zu kaufen

b. e. Anz. v. 30—50 Mille. Derselbe nimmt auch Direktorenstelle an, eventuelle Beteiligung nicht ausgeschlossen. Discretion zugewischt, am liebsten Schweiz oder Süddeutschland. Ausführliche Offerten sub. L. 5460 befördert Rudolf Mosse in Stuttgart.

614