

Zeitschrift: Schweizer Hotel-Revue = Revue suisse des hotels
Herausgeber: Schweizer Hotelier-Verein
Band: 6 (1897)
Heft: 35

Artikel: Ein interessanter Prozessfall
Autor: [s.n.]
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-522170>

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: 25.12.2025

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

Basel, den 28. August 1897.

Erscheint
Samstags.

Abonnement:

Für die Schweiz:
Zwölf Monate . Fr. 5.—
Sechs Monate . Fr. 3.—
Drei Monate . Fr. 2.—

Für das Ausland:
Zwölf Monate . Fr. 7,50
Sechs Monate . Fr. 4,50
Drei Monate . Fr. 3.—
Vereins-Mitglieder erhalten das Blatt gratis.

Insetrate:
20 Cts. per 1spalt. Petit-
zelle oder deren Raum.
Bei Wiederholungen,
einfach die Hälfte.
Vereins-Mitglieder
bezahlen die Hälfte.

Organ und Eigentum des
Schweizer Hotelier-Vereins.

6. Jahrgang | 6. Année

Organ et Propriété de la
Société Suisse des Hôteliers.

Redaktion und Expedition: Sternengasse No. 21, Basel * TÉLÉPHONE 2406 * Rédaction et Administration: Rue des Etoiles No. 21, Bâle.

Eine Hand wäscht die andere.

Wir haben schon in früheren Artikeln lobend erwähnt, mit welchem Elfer und mit welcher Ausdauer die schweiz. Eisenbahnen, und unter diesen hauptsächlich diejenigen, welche zu den Touristen-Bahnen zählen, ihr Möglichstes thun zur Hebung und Förderung des Fremdenverkehrs. Von den internationalen Bahnen war es bis vor einigen Jahren die Gotthardbahn, welcher hinsichtlich Reklame die Palme gebührt, seither ist sie in dieser Hinsicht durch die Jura-Simplon-Bahn abgelöst, d. h. überflügelt worden und zwar als direkte Folge der enormen Konkurrenz, welche der Westschweiz seit dem Betriebe der Gotthardbahn entstanden. Unerwähnt möchten wir hier nicht lassen, was in Bezug auf Reklame von Seiten unserer wesentlichen Bergbahn- und Schiffsgesellschaften geschieht, auch sie sehen sich durch die stetig zunehmende Konkurrenz in die Lage versetzt, die grosse Trommel röhren zu müssen und sie röhren sie auch.

Wie gross die Summen sind, welche alljährlich zu diesem Zwecke von den Bahnen ausgegeben werden, liegt außer dem Bereich unserer Berechnung, soviel aber ist sicher, dass ein grosser Teil derselben aus den Taschen unserer Hoteliers fließt, in der wohlberechneten Voraussetzung, dass Reklameunternehmen administrativen Charakters, wobei es sich nicht darum handelt, aus den Reklameobjekten selbst Geld zu erwerben, immerhin zu den besten gehören. Ebenso gut, wie die Bahnen nur ihren eigenen Vorteil, nämlich die Erhöhung der Fremdenfrequenz, dabei im Auge haben, ebenso gut helfen die Hoteliers an dieser Propaganda nur mit, um indirekt ihren Nutzen daraus zu ziehen; im Grunde genommen ist es aber doch ein Hand in Hand arbeiten zum Wohle beider Teile. Etwas anders verhält es sich mit der Propaganda, welche die schweizerische Hotelerie von sich aus in Scen setzt und wofür sie jährlich ca. eine Million ausgibt. Eigentlich sind es 1½ Millionen, aber wir nehmen an, dass ein Drittel davon, also 500,000 Fr., in Gemeinschaft mit den Bahnen ausgegeben wird. Diese eine Million, und wenn davon nur zwei Drittel zweckmässig ausgegeben werden, hilft unzweifelhaft zu einem guten Theil mit, den Fremdenverkehr zu heben; dies ist dann aber das alleinige Verdienst der Hotelerie, wobei jedoch natürlicherweise wiederum die Bahnen in erster Linie profitieren. Was liegt nun näher auf der Hand, als dass die Bahngesellschaften das Sprichwort: „Eine Hand wäscht die andere“ etwas mehr beherzigen dürfen, als dies in Wirklichkeit der Fall ist. Wie das? Es bedürfte weiter nichts, als dass das nach der *unrichtigen* Seite sehr generös Freikarten systematisch beschränkt und dafür nach der *richtigen* Seite ausgedehnt oder von gewissen Bahnen überhaupt eingeführt würde.

Unsere Hoteliers haben sich schon zu dutzend und aber dutzend Male überzeugen können, wie freigiebig die Bahngesellschaften in der Regel sind, wenn irgend ein Annoncenjäger oder der Verfasser eines Reisebuchs, und mag dieses von noch so zweifelhaftem Wert sein, sich ihnen vorstellt. Die Ausserung des Wunsches genügt in der Regel, um sie in den Besitz einer Freikarte zu stellen, welche sie dann gegenüber ihren Opfern, den Hoteliers, ausnützen, indem sie ihnen eine ganze Hand voll solcher Karten unter die Nase halten, und die da und dort leider noch imponierende Bemerkung beifügen: „Sehen Sie, wenn das Buch (oder die Zeitung), die ich vertrete, nicht gut wäre, würden mir nicht von allen diesen Bahnen Freibillette zur Verfügung gestellt worden sein.“ Dabei handelt es sich dann meistens um ein Reisebuch von sehr zweifelhaftem Wert oder um irgend einen Winkel- oder obskuren Fremdenblättern.

Wie viel besser wären diese Freikarten angedeutet, wenn sie bei Bedarf in diejenigen Kreise gelangten, deren Interessen mit denjenigen der Bahnen identisch sind und die *thatsächlich* mit allen ihnen zu Gebote stehenden Mitteln helfen die gemeinsamen Interessen zu fördern. Unsere Bergbahnen haben sich grösstenteils schon längst auf diesen Standpunkt gestellt und wohl keine

dieser Gesellschaften wird behaupten können, dass mit den Freikarten von Seite der Hoteliers „abus“ getrieben wird, denn wir kennen eine grosse Zahl von Inhabern solcher Billete, die seit Jahren noch nicht dazu gekommen, dieseben zu benutzen zu können, oder wenn doch, dann geschah es fast ohne Ausnahme in Begleitung für welche letztere die Fahrtaxe entrichtet wird. Die Verabfolgung von Freikarten bedeutet also für die Gesellschaft nicht nur keinen Verlust, sondern sie wird indirekt zur nutzbringenden Reklame. Wie mancher unserer Hoteliers gönnt sich mit seinem Bergbahnbillet eine Vergnügungstour und nimmt mit Rücksicht darauf, dass er bei der Bahn *persona grata* ist, seine Frau, seine Familie oder sonst Gesellschaft mit, wogegen er anderswie fein hübsch zu Hause bleiben würde.

Es wäre nun allerdings eine starke Zumutung, für alle unsere Hoteliers diesen Vorteil zu verlangen, namentlich in dieser Unbeschranktheit wie oben geschildert, dagegen sehen wir nicht ein, warum man z. B. den organisierten Hoteliers, d. h. den Mitgliedern des Schweizer Hotelier-Vereins nicht dasjenige Vorrecht einräumen könnte, welches z. B. die Mitglieder des Schweiz. Alpenklubs bei einer Anzahl Bahnen geniessen, indem sie nur halbe Taxe bezahlen? Ist es doch gerade der Schweizer Hotelier-Verein, der in den letzten Jahren auf dem Gebiete der Reklame Erhebliches leistet. In Hotelierkreis wundert man sich daher nicht mit Unrecht darüber, dass sogar der offizielle Vertreter dieses Vereines, dem der grösste Theil der Fremdenhotels-Besitzer angehört, auf Gesuche um gef. Überlassung einer temporären Freikarte für Reisen, welche mit den Interessen der Bahnen in engster Beziehung stehen, von den Haupt-Touristenbahnen die stereotype Antwort erhält: „Der Konsequenzen halber, bedauern wir, etc.“

Ein interessanter Prozessfall.

Ein charakteristischer Courtageprozess spielt sich, laut „Basl. Nachr.“, dieser Tage vor dem Appellationsgericht in Basel ab. Die Besitzer des Hotel St. Gotthard hatten einen Agenten E. mit dem Verkauf des Hotels beauftragt und für den Fall des Gelingens 1½% des Kaufpreises als Courtage zugesagt, zahlbar „nach notarieller Fertigung.“ Dem Courtier gelang es auch in der Folge, den Verkauf zu 360 000 Fr. zu vermitteln. Der Handel wurde notariell verurkundet, und die Fertigung im Grundbuch sollte am 1. April d. J. erfolgen. In der Zwischenzeit stellte es sich aber heraus, dass der Käufer nicht im Stande war, den Kauf seinerseits zu halten, da es ihm an den nötigen Kapitalien gebrach. Die Verkäufer entließen ihn seiner Verpflichtungen aus dem Kauf mit der Bedingung, dass er alle eingangenen Kosten, sowie eine allfällige Courtageforderung übernehme. Dieser säumte denn auch nicht, seinen Prozent mit 3600 Fr. von seinen Auftraggeber einzufordern, wurde aber zurückgewiesen und strengte deshalb einen Prozess gegen sie an. Die Beklagten suchten die Klage mit der Einwendung zurückzuweisen, die übliche Courtage betrage nur 1½%, während ihnen der Agent vorgespielt habe, sie betrage 1%. Der ganze Courtagevertrag sei daher unsittlich und widerrechtlich. Dann aber sei die vertragliche Voraussetzung der Fertigung nicht eingetreten, weil die Vollziehung des Kaufs missglückt sei. Und endlich seien sie vom Courtier direkt betrogen worden, denn er habe ihnen angegeben, der Käufer besitze 50 000 Fr. Vermögen und verfüge über einen Blankokredit von 80 000 Fr., während er doch selbst gewusst habe, dass der Käufer den Kauf nicht würde halten können. Für den Fall des Unterliegens verhinderten die Beklagten denn abgefallenen Käufer H. den Streit und verlangten von ihm alles ersetzt, wozu sie dem Kläger gegenüber verurteilt werden könnten. Der Streitberufene gab an, er habe sich, obwohl er nur über 25 000 Fr. verfüge, vom Courtier beschworen lassen, einen Kaufpreis von 360 000 Fr. mit 50 000 Fr. Barzahlung zu übernehmen. Der Agent habe ihm eben versprochen, sobald er

25 000 Fr. zahle, werde er für alles Weitere sorgen; Münchner oder Basler Brauereien würden das Geld gerne vorstrecken. Dass die angefragte Münchner Brauerei bereits am 17. Dezember 1896, d. h. einen Tag vor Unterzeichnung des Kaufs vor dem Notar, ihre Mitwirkung vertrag, habe ihm der Agent verschwiegen, die Basler Brauereien hätten nachher die geforderte Kapitalbeteiligung als zu hoch im Verhältnis zur Rendite abgelehnt. Über diese letzten Punkte hat die Zeugenabhörung ergeben, dass der Agent, als sich wegen der Kapitalbeschaffung Schwierigkeiten ergaben, dem Käufer vor dem Notar erklärt hatte, er werde die Kapitalien schon beschaffen können. Ein anderer Zeuge will ferner gehörig haben, dass der Agent den Käufer beruhigte, er werde das Geld schon bekommen. Soweit der Thatbestand. Das Civilgericht und mit ihm das Appellationsgericht gelangten zum Schluss, die Klage des Agenten sei begründet und ebenso die Streitverkündung an den Käufer.

Aus den Motiven des Urteils entnehmen wir Folgendes. Die Anfechtung des ganzen Courtageauftrages als unsittlich oder widerrechtlich sei töricht und wider bessere rechtl. Einsicht des Vertreters des Beklagten vorgebracht, denn es sei nicht einzusehen, warum die Parteien nicht einen Maklerlohn in beliebiger Höhe gültig vereinbaren können, die Vereinbarung von 1 Prozent sei denn auch durchaus häufig, und der Umstand, dass mangels erweislicher Abmachung über die Höhe der Courtage ein halbes Prozent zugebilligt wird, sei gleichfalls, sobald ein bestimmter Satz nachweisbar vereinbart wurde. Dass der Agent die Beklagten über die übliche Höhe der Courtage betrogen habe, sei nicht carthetisch. Die Beklagten seien Geschäftleute und kennen Handel und Wandel. Ebenso gründlos sei aber auch die fernerne Einwendung, dass die Entstehung der Courtageforderung vom Zustandekommen der Eintragung im Grundbuch abhänge. Ob man nun unter notarieller Fertigung die notarielle Abfassung oder die grundbuchliche Fertigung verstehen will, jedenfalls wollte der Vertrag einfach blos die Fälligkeit der Courtage festsetzen, nicht die Entstehung des Anspruchs, welche nur durch die Vermittlung des Handels bedingt ist. Dass der Agent den Beklagten irgendwelche Zusicherungen über die Solvenz des Käufers gemacht und sie durch falsche Angaben zum Kaufabschluss verleitet habe, war nicht nachzuweisen. Die Courtage war somit verfallen, die Verkäufer haben sie zu entrichten, und der Streitberufene hat ihnen laut Vereinbarung dafür aufzukommen. Die Einwendungen, welche der Käufer vorbrachte, richten sich alle gegen den Agenten direkt, nicht gegen die Verkäufer, denen er schlechthin die Courtage verübt muss. Die Beklagten wurden daher zur Zahlung von 3000 Fr. nebst Zins und Kosten an den Agenten und der Käufer zum Ersatz dieser Beiträge verurteilt. Das Appellationsgericht hat die Auffassung des Civilgerichts in allen Teilen bestätigt.

Anmerk. der Red. der „H.-R.“: Auffallend muss bei diesem Prozess erscheinen, dass die misslungenen Versprechungen des Agenten gegenüber dem Käufer betr. Herbeischaffung der noch fehlenden Anzahlungssumme, bei der Urteilstilfung gar nicht in Erwagung gezogen wurden, und doch sind es gerade diese Versprechungen, welche den Käufer bewogen haben, auf den Handel überhaupt einzutreten. Am besten ist man in solchen Angelegenheiten daran, wenn man es ohne fremde Hilfe machen kann.

Aufführungsrecht.

Die „Schweiz. Musikzeitung“ teilt folgenden Gerichtsfall aus Deutschland mit: Ein Wirt Sch. hatte einen Teil der Musik eines preussischen Pionierbataillons engagiert, um Konzerte in seinem Restaurant zu geben. Es war vereinbart, dass sowohl der Direktor als die Musiker feste Gehälter bekämen, dass aber die Auswahl der Stücke dem Direktor überlassen bleibe. Der Direktor habe ohne Wissen des Wirtes verschiedene Stücke ohne die Erlaubnis der Kom-

ponisten oder ihrer Rechtsnachfolger spielen lassen. Letztere verklagten den Wirt auf Schadensersatz, weil er nach ihrer Meinung als Urheber oder wenigstens als Veranstalter der Konzerte aufmerksam darüber hätte wachen sollen, dass der Direktor sich keine Ungezüglichkeiten zu schulden kommen liesse. Die Klage wurde vom Appellationsgericht abgewiesen; das Reichsgericht verwarf den Rekurs ebenfalls aus folgendem Grunde:

„Da der Beklagte weder die gespielten Stücke kannte, noch einen Einfluss auf ihre Wahl hatte, so kann man auch nicht annehmen, dass die gespielten Stücke durch ihn zur Aufführung gekommen seien. Nach Art. 54 des Gesetzes vom 11. Juli 1870 soll ein Schadensersatz bezahlt werden von jedem, welcher mit Absicht oder aus Fahrlässigkeit musikalische Werke entgegen den gesetzlichen Vorschriften aufführt. Es handelt sich hier um den Veranstalter der Aufführung, von welchem in Art. 55 die Rede ist. Es ist sicher nicht nötig, dass der Beklagte selbst alle aufzuführenden Stücke ausgewählt habe, um seine Verantwortlichkeit festzustellen; aber trotzdem kann man ihn nicht als Veranstalter der Aufführung betrachten, weil er weder die Auswahl der zu spielenden Stücke zu treffen, noch dazu etwas zu sagen hatte. Der Beklagte kann nach dem genannten Art. 54 Absatz 1 und 2 weder als Veranstalter noch als Anstifter der behaupteten ungesetzlichen Aufführungen angesehen werden. Der Beklagte hat nicht nach der Weisung des Musikdirektors gehandelt, um eine ungesetzliche Aufführung zu veranstalten, er hat denselben höchstens nach den mit ihm getroffenen Vereinbarungen eine Gelegenheit geboten, u. a. auch solche Stücke zu spielen, für welche er keine Befugnis hatte. Das genügt jedoch nicht, um ihn der Anstiftung zu ungesetzlichen Aufführungen schuldig zu erklären.“

„Diese sehr korrekte Entscheidung könnten sich unsere Schweizer Gerichte, das Bundesgericht nicht ausgenommen, in ähnlichen Fällen zum Muster nehmen“, fügt die „Schw. Musikzeitung“ bei.

Übers Bergsteigen.

Herr Pfarrer Baumgartner, ein vielerfahrener Alpenklubist, schreibt im Hinblick auf gewisse Vorkommnisse des modernen Bergsteig-Sportes:

An allen Fremdenzentren sind heutzutage zuverlässige Führer ersten Ranges zu finden. Sie berücksichtige man zunächst bei Bergtouren. Doch selbst Führer zweiten Ranges sind als Wegweiser und Begleiter andern Leuten, selbst den geübtesten Gängern, vorzuziehen, namentlich auf diesem Gebiete verdienstliche Leute von Fach den Vorzug vor Dilettanten.

Die Zahl der Führer hängt natürlich von der eigenen Tüchtigkeit und dem Charakter der Bergtour ab. Für ganz leichte Gipfel, Bergpässe etc., wo es sich nur darum handelt, den richtigen Weg zu finden, genügt ein Führer für mehrere Personen. Gipfel von mittlerer Schwierigkeit dürfen mehrere geübte Touristen ebenfalls mit einem einzigen Führer unternehmen, schwache Anfänger dagegen haben schon hier jeder einen Mann nötig. Auf schwierigen Touren, besonders im Hochgebirge, dürfen sich geübte Führer mit nur je einem Mann begnügen. Anfänger sollen in diesem Fall jeder zwei Männer haben.

Entschieden zu verwerfen ist die in letzter Zeit wiederholt vorgekommene Tollkühnheit, mit der sich einzelne Klubisten ohne alle Begleitung von Führern an Schneeriesen ersten Ranges gewagt haben. Man hütte sich indessen vor Unter- so auch vor Überschätzung dessen, was die Führer leisten können. Es gibt Touristen, welche sich darauf verlassen, im Notfall von ihren Führern gehisst oder sogar getragen zu werden.

So hat einmal ein Norddeutscher auf der Grimsel einer andächtig lauschen Gesellschaft vordemonstriert, um das Finsterahorn zu besteigen brauche man nur zwei bis drei