

**Zeitschrift:** Schweizer Hotel-Revue = Revue suisse des hotels  
**Herausgeber:** Schweizer Hotelier-Verein  
**Band:** 6 (1897)  
**Heft:** 48

**Artikel:** Annonces collectives : discours  
**Autor:** [s.n.]  
**DOI:** <https://doi.org/10.5169/seals-522569>

### **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:** 02.05.2026

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

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 er-  
halten das Blatt gratis.

Inserate:  
20 Cts. per typset Petit-  
zeile oder deren Raum.  
Bei Wiederholungen  
entsprechenden Rabatt.  
Vereins-Mitglieder  
bezahlen die Hälfte.



Paraissant  
le Samedi.

Abonnements:  
Pour la Suisse:  
Douze mois . . Fr. 5.—  
Six mois . . Fr. 3.—  
Trois mois . . Fr. 2.—  
Pour l'Étranger:  
Douze mois . . Fr. 7.50  
Six mois . . Fr. 4.50  
Trois mois . . Fr. 3.—  
Aux Sociétaires  
gratuitement.

Annonces:  
20 Cts. pour la petite  
ligne ou son espace.  
Rabais pour répétition  
de la même annonce.  
Les Sociétaires  
payent moitié prix.

Organ und Eigentum des  
**Schweizer Hotelier-Vereins.**

6. Jahrgang | 6<sup>te</sup> Année

Organe und Propriété de la  
**Société Suisse des Hôteliars.**

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

**Mitglieder-Aufnahmen.  
Admissions.**

Herr A. Schräml-Bucher, Hotel Euler, in  
Basel . . . . . 90

**ANNONCES COLLECTIVES  
DISCOURS**

à l'Assemblée générale de la Société internationale  
des Hôteliars à Hambourg

Monsieur Heris, Hôteleur à M.-Gladbach.

Messieurs,

Avant de discuter le § 8 de l'ordre du jour, traitant la collectivité des annonces, il est indispensable que je vous trace au préalable un aperçu général de la publicité sur laquelle cette intéressante question vient se greffer.

Il serait téméraire de vouloir prétendre que la publicité ne rend que de minimes services à nos affaires. Loin de la combattre, cette étude n'a d'autre objet que de vous exhorter à chasser du temple ce que j'appellerai les parasites de la publicité en votant des résolutions sages, appuyées sur ce que la réclame a de vraiment bon et d'utile, afin de permettre à chacun, même aux établissements moyens, de lui payer un tribut raisonnable en échange de services signalés.

Nous n'appartenons pas à cette caste de charlatans ou de guérisseurs qui dépensent des fortunes pour rendre célèbres leurs onguents, pilules et savons, dont la matière première est à si peu de valeur qu'elle leur permet de réaliser sur leur vente un bénéfice de quelques mille pour cent! Ce que nous offrons à notre clientèle n'est pas de la pacotille: un logement confortable dans un immeuble spacieux ayant pignon sur rue, des vivres de premier choix, aliments sains, vins du cru, toutes choses sujettes à déperissement et dont la vente se soldé souvent pour nous par une perte. Ces raisons, à elles seules, devraient vous déterminer à dégrever votre budget des dépenses exagérées qui s'y trouvent actuellement inscrites sous la rubrique "publicité".

Je serais heureux si mes exhortations et l'exposé des arguments que je vais avoir l'honneur de développer devant vous, pouvaient y contribuer.

Examinons tout d'abord les divers modes et moyens de publicité qui nous sont offerts, et inclinons-nous avec admiration devant le bel exemple que nous donne Bädeler dans ses excellents guides. Leur fondateur a lui-même personnellement parcouru et exploité toutes les contrées dont il publie des descriptions si mi-

nuteuses. Son guide ne renferme pas une ligne de publicité payée, et sa vogue est et a toujours été telle que malgré cette gratuité, à première vue inexplicable, il dirige ses voyageurs avec une charté et une sécurité absolues à travers les continents. Son impartialité a fait sa fortune. Il y a bon nombre d'années, l'Anglais Murray avait galemment adopté le système de la réclame gratuite. Il spécute, hélas! aujourd'hui, comme tant d'autres, sur la bourse des industriels qu'il met en coupe réglée en se faisant payer dix livres sterling la page-annonce figurant à l'appendice de son ouvrage.

Pourriez-vous me citer, — Bädeler excepté, — un seul éditeur d'ouvrages de ce genre qui ne glorifierait pour de l'argent des hôtels ou d'autres établissements l'honneur de leur réclame? Aussi Bädeler dépense-t-il de cent coupées tous ses concurrents, et ses guides malgré leur prix élevé, sont-ils consultés par la plupart des voyageurs.

La meilleure publicité pour hôtels est sans contredit celle qui s'étale dans les guides continentaux pour les grands voyages, et dans les guides locaux pour les déplacements dans certains districts. Dans cette catégorie figurent également les indicateurs universels des chemins de fer, postes et bateaux à vapeur.

Nous ne devrions raisonnablement pas plus rétribuer les guides-indicateurs des sociétés coopératives que les agences de voyages et les vendeurs d'hôtels-coupons. Je ne puis pénétrer davantage l'examen de ces industriels qui forment l'objet d'un chapitre spécial. Notre feuille hebdomadaire ne leur livre-t-elle d'ailleurs pas constamment une guerre acharnée? La réclame par la voie des journaux ne devrait être utilisée que par des établissements nouvellement fondés, et revêtir un caractère purement local. Qui de vous ne sait, que certaines feuilles ne comptant qu'un nombre restreint d'abonnés s'en créent de nouveaux en offrant aux hôtels leur publicité hebdomadaire en échange d'une souscription?

A cette publicité ajoutez encore celles des publications périodiques, quotidiennes, mensuelles, les journaux illustrés, ceux qui naissent à l'occasion d'une exposition, ou bien encore ceux auxquels un intérêt privé donne spontanément l'essor. Un écrivain veut-il se payer le luxe d'un voyage à bon compte tout en se faisant rétribuer par l'organe qui l'envoie en mission, il n'aura qu'à mettre à contribution les établissements qu'il fréquentera en élevant le concert de ses louanges au diapason des soirs qu'il aura reçus?

Il n'est pas jusqu'aux agences de transports, voire même les bureaux de chemins de fer dans certaines localités, qui n'aient aujourd'hui leurs carnets exclusivement remplis d'annonces, distribués aux guichets à la remise de chaque ticket de chemin de fer.

Les Bottins des villes, les plans et cartes des villes et de leurs agglomérations rurales ont tous leurs voyageurs qui se livrent à la course

à l'annonce. — Se passe-t-il un jour où vous ne receviez la visite d'un de ces écumeurs de publicité, ou tout au moins l'envoi d'une ou de plusieurs invites imprimées vous vantant les bienfaits de tel ou tel moyen de réclame? — Bon à jeter au panier, mais néanmoins intéressant, car chacun de ces quémandeurs qui ne veut que votre bonheur, prétend avoir trouvé une idée neuve, un progrès sur le passé!

Quand ces abus prendront-ils fin? Ne craignez-vous pas de voir arriver le jour où les hôtels et autres établissements tributaires de la réclame américaine feront placarder leurs enseignes sur les tours des églises et prôner leurs avantages du haut de la chaire de vérité?

Dressez un état, messieurs, de ce qu'en une année vous auriez sacrifié au minotaure de la publicité, et demandez-vous si cette dépense vous a valu un équivalent de bon contrat dans vos affaires. Et le choix des annonces n'est pas encore ce qu'il y a de plus aisé! Comment distinguer celle qui vous est le plus profitable? Est-ce celle-ci plutôt que celle-là? Pour être conséquent avec soi-même, ou devrait s'abonner à toutes, mais gare alors à la fin d'année dont le bilan se chiffiera par un déficit au lieu du gain sur lequel on avait le droit de compter. Vous vous demandez encore, pour les annonces que vous choisirez, si vous prendrez une page entière, une demie ou un quart, si vous dépenserez plus ou moins. D'ailleurs prenez garde de trop vous louer! Cela sent le charlatanisme et personne ne s'y trompera. «Le fat chante ses propres louanges dans un article payé d'ita le public avec mépris. Le voyageur sait parfaitement de nos jours, que dans un hôtel de premier rang, il sera logé et servi selon toutes les règles du progrès et du confort, il n'ignore pas non plus qu'il se trouvera également très-bien dans une maison de second ordre avec moins de prétentions toutefois, mais aussi à meilleur compte.

C'est ce qui me porte à dire que le texte d'une annonce ne devrait jamais mentionner que la raison sociale, le rang et la situation de la maison désignée. Quel remède y a-t-il à tout cela? Comment organiser une publicité qui nous soit sincèrement profitable? Il nous est loisible de faire de bonne et utile publicité sans pour cela dépenser des fortunes. Je suis convaincu que nous atteindrions ce but en adoptant le système de la:

**Collectivité des Annonces.**

De même que de grands industriels, des corporations et autres associations même ouvrières ont leurs sociétés coopératives qui, pour la plupart, donnent de beaux profits et des résultats brillants pour leurs membres, de même devrions-nous fonder, dans les villes et agglomérations ayant les mêmes intérêts, des sociétés coopératives pour la réglementation de la publicité. Nous devrions à cet effet suivre l'exemple d'Heidelberg, Cassel et Zurich. A Heidelberg le Conseil com-

munal lui-même a pris la direction de ce mouvement, et a fait cause commune avec les hôteliers en participant même à leurs dépenses. La publicité collective de Heidelberg débute par la reproduction d'une vue et par une description de la ville, des attractions et curiosités qu'elle offre à ses visiteurs. Une liste des industries privées pourrait également s'y trouver annexée.

Permettez-moi, Messieurs, de vous donner connaissance du prospectus en question dont je crois devoir vous lire la teneur sans rien en retrancher.

Les collègues de Heidelberg, propriétaires d'hôtel de 1<sup>er</sup> et 2<sup>em</sup> rang, renonçant à leur ancien mode de faire de la publicité, décident conjointement avec la commission de la presse municipale, sous la présidence d'honneur de monsieur le bourgmestre, de se livrer désormais à une publicité commune tant dans leurs guides et indicateurs de voyages que dans les journaux et publications hebdomadaires, en ayant toujours soin d'y faire figurer une vignette de la ville de Heidelberg. Les hôtels sont énumérés par ordre alphabétique. Il est toutefois permis à chacun d'y ajouter la mention du rang et de la situation qu'occupe sa maison. Les adhérents interdisent; sous une clause pénale de 300 marcs, de faire paraître des annonces particulières dans ces guides ou journaux. Les frais de cette publicité sont couverts par les adhérents proportionnellement à l'importance de leurs établissements, par des subsides alloués par la ville et par une société d'utilité publique. Les agents de publicité devront désormais s'adresser au syndicat de la presse.

Nous faisons suivre à titre d'exemple la formule de contrat, ainsi que la liste des hôtels adhérents.

**Contrat.**

«Les soussignés s'engagent, à partir de l'an prochain, à payer à la caisse communale les cotisations évaluées ci-après, à l'effet de faire paraître dans les guides, indicateurs de chemins de fer et journaux les plus répandus, une annonce collective qui tiendra compte de l'intérêt général. Les souscripteurs s'engagent en outre, sous peine d'une amende de 300 marcs pour chaque contrevention (dont le produit intégral sera versé dans la caisse municipale pour être affecté à des réclames) à ne laisser paraître, au cours de l'année prochaine, aucune annonce individuelle dans les journaux, guides et ouvrages dans lesquels paraîtraient les réclames dont la teneur et la forme auront été arrêtées par le syndicat de la presse et des trois collègues adjoints.

Heidelberg, le 6 novembre 1891.»

Si la rédaction de ce texte est d'une concision rare et si l'exemple signalé mérite d'être suivi, j'estime néanmoins qu'il y aurait lieu d'y apporter quelque amendement. — Je voudrais voir disparaître cette mention de l'amende. Entre collègues, entre gens honnêtes, la signature

**\* Feuilleton \***

**Das Geheimnis essbarer Schwalbennester.\*)**

Die Chinesen haben sowohl in ihrer Sprache als auch in Dingen, welche über die Zunge hinweggehen, sonderbare Schöne. Unter anderen Delikatessen verzehren sie auch jährlich die Nester von etwa drei Millionen Vögeln. Von essbaren Vogelnestern haben wir wohl alle gehört, ohne genau zu wissen, wo sie eigentlich herkommen und woraus sie bestehen. Von dem Hauptorte dieser Vogelnester haben wir von einem Augenzeugen genaue Kunde erhalten.

\*) Aus „Die Küche“, Organ des Verbandes deutscher Köche. Verlag Berlin.

Es hätte ihm freilich beinahe das Leben gekostet, denn diese bloss nach dem Meere hin offenen Felsengrotten, aus welchen die Nester herausgeholt werden, sind auf gewöhnlichem Wege kaum zugänglich und werden ausserdem noch vom religiösen Fanatismus und Aberglauben geschützt und geheim gehalten.

Die essbaren Vogelnester werden an den Küsten von Java, Borneo, Celebes und einigen andern Inseln von einer kleinen Schwalbenart (Hirundo esculenta), den sogenannten Salangen gebaut. Es sind auf dem Rücken braune und unten weisse kleine wunderbar schnelle und kühne Schwalben.

Auf den wildsten Wogen, die sich an grimmigen Felsen brechen, und in deren Höhlen donnern, schiessen sie leicht mit dem spritzenden Schaum um die Wette umher und holen sich, aus dem wilden Gewoge spielend und zwitternd ihre Nahrung. Dasselbe besteht wahrscheinlich aus kleinen Mollusken und anderen kleinen vegetabilischen und tierischen Gebilden des Meeres. Ihre Wohnungen und Nester stecken tief in ausgehöhlten Meeres-

grotten, deren Oeffnungen ununterbrochen von den andonnernden Wogen bald geschlossen, bald geöffnet werden. Blitzschnell wissen sie die Augenblicke, wo die zurücktretenden Wogen eine Oeffnung bilden, zu benutzen, und hinein- oder herauszuschliessen. Innerhalb dieser Grotten bauen sie nun ihre Nester oberhalb des hinein- und herausdonnernden Meeres. Innerhalb dieser Felsengrotten lässt die Natur keinen ordentlichen Halt für solchen Nesterbau übrig. Sie verwächst und verschleimt die Wände und Dächer dieser Höhlen. Da müssen sich nun die Schwalben selbst Anhaltspunkte für ihre Nester bauen, ehe sie diese selbst beginnen können. Diese bestehen aus einer Art von Leisten, auf welche erst das Nest aus Gras, Blätterbruchstücken u. s. w. gebaut wird. Diese Leisten oder Träger für die Nester, und nicht diese selbst, bilden nun die kostbaren Delikatessen für die Chinesen. Sie bestehen aus einer durchsichtigen, haubenblasenartigen, festgewordenen Gallerte, welche die Schwalben aus ihren besonders grossen Speicheldrüsen absondern und immer so lange an für ihre Nester ausge-

wählten Stellen kleben, bis sich daraus eine austernschalen- oder löfelfartige Grundlage für das Nest selbst bildet. Man kann dabei an die Spinnen denken, nur dass sie den aus ihren Drüsen gepressten Speichel zu Netzen ausspinnen und nicht an einer Stelle festkleben. Dieser Schwalbenseichel hat auch keinen besseren Nahrungswert als der jedes anderen Tieres oder der Spinnen, so dass man ebeisogut die Gewebe der letzteren und den sogenannten Webersommer, nur unendlich wohlfeiler, essen könnte, als diese Vogelnester. Die beste Art derselben wird in China mit dem doppelten Gewicht von Silber bezahlt. Und was erhalten sie dafür? Nichts als Spuck, freilich auch Befriedigung ihres Aberglaubens und Wunderglaubens, welcher diesem Schwalbenseichel eine fabelhafte Zauberkräft des Stimulirens zutraut. Die berühmteste Gegend für diese Schwalbennester-Industrie findet sich im Districte Bandong, ungefähr in der Mitte der Insel Java, wo eine besondere religiös und ceremoniell abgeschlossene Kaste dieses lebensgefährliche Gewerbe treibt. Diese Leute stehen in ihrem Glauben unter

et la parole donnée doivent suffire. Il ne faut pas se cacher les difficultés nombreuses que l'on rencontre lors de la mise à exécution d'une semblable réforme. La première difficulté que l'on rencontrera, sera de mettre les collègues d'accord, de les réunir dans la poursuite d'un idéal commun et vraiment je me félicite de pouvoir aujourd'hui, en présence d'un assentiment si nombreux, accourir des quatre coins d'Europe, vous entretenir de cette intéressante question. Réfléchissez-y mûrement, messieurs, et que quoiconque se sent appelé à faire de la propagande, en fasse, qu'il réunisse ses collègues de sa ville ou de son canton et les exhorte à le suivre dans cette voie de réforme. Personnellement, j'ai fait une première tentative à Bruxelles, et y ai rencontré bon accueil et bonne volonté. J'ai la ferme conviction qu'après la clôture de l'exposition, avant la fin de cette année, je parviendrai à mes fins.

Réunissons-nous une bonne fois dans un but d'intérêt pratique et commun, comme en ce moment, en vue de réaliser le projet qui nous occupe. Raffermissons les liens professionnels qui nous rapprochent par une confiance mutuelle inébranlable, et nous verrons surgir plus d'un problème qui trouvera aisément sa solution devant l'efficacité de nos forces concentrées. Nous devons, il est vrai, compter dans notre sein de nombreuses sociétés d'annonces collectives pour pouvoir imposer silence à certains adversaires avec lesquels il faut compter, tels que: Ces grands guides de voyages et surtout les principaux indicateurs de chemins de fer. — L'un de ces derniers, surtout, a déclaré une guerre acharnée à l'annonce collective. Notre organe hebdomadaire a eu à différentes reprises l'occasion d'en parler.

Si nous ne pouvons faire un grief à nos adversaires de ce qu'ils entendent défendre énergiquement leurs intérêts, nous avons en revanche le droit d'exiger qu'il en soit de même pour nous. Pour arriver à ces fins il importe que nous soyons non seulement très-nombreux mais surtout unis afin de traiter de puissance à puissance. Pour réaliser ce vœu et faire de bon ouvrage, je vous propose de faire nommer ici, par l'assemblée générale, une commission chargée d'élaborer ce projet. — Ceci fait, je vous engage, messieurs et chers collègues, au cas où vous approuveriez mes propositions, à vous mettre aussitôt à l'œuvre dès votre rentrée dans vos foyers, et de réunir les collègues de notre ville et de vos districts afin de vous entendre avec eux sur la possibilité d'une entente commune. Si vous réussissez soit complètement soit partiellement, veuillez ne pas manquer d'en prévenir la susdite commission. Celle-ci aurait alors pour mission de négocier avec les éditeurs des principaux livres et indicateurs de voyages dans le but de se réserver un nombre déterminé de pages de leurs publications en ayant soin de débiter le prix par page d'annonce collective. — Si nous parvenons à tomber d'accord avec les éditeurs des principaux guides et indicateurs, nous n'aurons plus qu'à laisser venir à nous toute la kyrieelle des autres institutions similaires.

Je crois avoir accompli la tâche que je m'étais imposée. Je me permettrais cependant de joindre à cette étude le projet-programme d'une ligne pour l'annonce collective telle que je me la figure. J'ai formé mon projet à l'image du programme de l'association d'Heidelberg dont il a été question. Il faut que, dans les villes ou cantons dont les administrations poursuivent un but identique, nos collègues propriétaires d'hôtels de 1<sup>er</sup> ou de 2<sup>nd</sup> ordre s'entendent avec elles pour organiser la collectivité de la publicité. Tâchez avant tout de vous assurer le concours et la participation financière et de votre conseil communal, de vos chemins de fer et services de navigation, voire même de vos grands industriels. Elisez un comité qui aura pour mission d'élaborer un programme, de formuler les droits et les devoirs de chacun et qui fera surtout

choix des publications destinées à assurer le service régulier des annonces collectives.

Indépendamment de son président, le comité fera choix d'un secrétaire qui sera chargé, d'accord avec la commission de la ligue, de traiter avec les différentes agences de publicité. Le comité nommera encore un trésorier qui encaissera les souscriptions et effectuera les paiements.

Pour ce qui regarde les cotisations, vous devrez, messieurs, les évaluer en tenant compte de la situation, du nombre et de l'importance des affaires. Si chacun de vous ne versait à la caisse que la moitié de ce que jusqu'à ce jour il a dépensé en publicité de tous genres, le produit net formerait encore une somme aussi respectable que suffisante. — Désormais, toutes les propositions et offres de publicité seraient renvoyées à l'examen du comité qui se prononcera souverainement pour ou contre elles. Chacun des membres de la ligue s'engagera verbalement et par écrit à ne faire aucune réclamation supplémentaire dans les publications choisies par le comité. Il reprendra son libre arbitre pour toutes les autres. L'idéal serait cependant qu'on ne fit absolument pas d'autre publicité que la collective proposée. Peut-être y arrivera-t-on un jour. Dans les villes et endroits où les autorités adhèrent aux annonces seront précédées d'une vue de la ville ou des environs, ainsi que d'une courte description et nomenclature des principales curiosités; viendront ensuite, par ordre alphabétique, les hôtels qui limiteront leurs réclames à la désignation du rang qu'ils occupent, adresses, situation, rue et place. Ceux qui le désireraient pourraient y ajouter le nom du propriétaire.

La ligue de Heidelberg existe depuis 1892. Constituée sous la présidence d'honneur du bourgmestre, elle a pour président effectif notre ami et collègue, M. Adam Ellmer, qui affirme la vitalité de l'institution et assure que ses collègues en sont des plus satisfaits. L'association de Heidelberg pour l'annonce collective percevait de la ville un subside de 500 marcs; 500 marcs de la société; 300 marcs de la société minière.

Elle comprenait 13 membres appartenant à notre profession:

un payant une cotisation de 600 marcs	
trois " " " " 500 "	
trois " " " " 400 "	
quatre " " " " 200 "	
deux " " " " 150 "	

soit un total de 6819 marcs contre une dépense de même valeur. On prévoyait cette année une dépense de 8572 marcs.

Veuillez m'excuser, messieurs, de vous avoir si longuement entretenus de ce sujet. Vous me rendrez néanmoins cette justice que la matière valait amplement la peine d'être discutée.

## Ueber das Töten der Tiere.

In dem edeln Bestreben, alle grausamen Quälereien beim Töten der Tiere zu unterdrücken, hat das Schweizervolk in seine Bundesverfassung ein Verbot des Schlachtens ohne vorherige Betäubung der Tiere aufgenommen.

Im Sinne dieser Verfassungsbestimmung ist in unserem Kanton das Töten des eigentlichen Schlachtviehes behördlich geordnet und überwacht. Die Tötung anderer Tiere aber kann in der Regel nicht überwacht werden und unterliegt der Willkür ihrer Eigentümer. Bei solchen Tötungen kommen leider grosse Grausamkeiten vor, welche oft nicht sowohl einem harten Herzen entspringen, als mehr noch der gedankenlosen Gewohnheit und der Unkenntnis rascher, schmerzloser Tötungsarten.

Der Tierschutzverein hält es nun für seine Pflicht, zur Verhinderung solcher Tierquälereien durch nachfolgende Belehrung sein Möglichstes beizutragen:

Nicht für die Küche bestimmte Haustiere, wie Hunde und Katzen, soll man, wenn ihre Tötung notwendig wird, der Wasenmeister oder dem zoologischen Garten übergeben, wo dieselben rasch und schmerzlos getötet werden.

Das einfachste und sicherste Mittel zur Betäubung und Tötung kleiner Haustiere ist ein mit einem geeigneten Instrumente sicher geführter kräftiger Kopschlag; diese Tötungsart setzt aber erwachsene, genügend kräftige Personen voraus. Kinder sollen überhaupt, schon mit Rücksicht auf ihr Gemüthsleben, niemals bei der Tötung von Tieren zugegen sein dürfen!

Ganz junge Säugtiere, wie noch an der Mutter saugende Hunde und Katzen werden am raschesten getötet, wenn ein kräftiger Mann sie mit aller Gewalt auf einen harten Steinboden schmettert, doch Sorge man dafür, dass die Mutter der Tiere den Tötungsakt weiter sehen noch hören kann.

Zur Tötung bestimmte Kaninchen hebe man mit der einen Hand an den Hinterläufen in die Höhe und schlage sie mit einem schweren Bengel kräftig hinter die Löffel auf das Hinterhaupt, nicht aber auf den Hals.

Truthähne, Gänse, grosse Enten und sonstiges starkes Geflügel soll man womöglich durch einen Gehilfen festhalten lassen, kleineres Küchengeflügel hält man mit einer Hand fest, während die andere, mittelst eines starken Bengels, einen kräftigen Streich auf den Kopf desselben führt; hierauf wird entweder der Kopf gänzlich abgeschnitten oder durch Durchschneidung der Kehle und der Halsgefässe bis auf die Wirbelsäule eine rasche Verblutung erzielt.

Das Erdrücken der Tauben, das eine langsame Erstickung herbeiführt, ist, ohne vorhergehende Betäubung durch Kopschlag, arge Tierquälerei.

Will man einen Aal töten, so reibe man zuerst die feuchten Handflächen mit Asche, Erde oder feinem Sande ein, damit der schleimige Aal den Händen nicht entgleite, fasse denselben mit beiden Händen, hebe ihn hoch über den Kopf und schmettere ihn mit aller möglichen Gewalt auf einen Steinboden.

Fische töte man durch kräftige, mittelst eines geeigneten Instrumentes, auf den Oberkopf geführte Streiche; dieselben trocken zu transportieren und langsam absterben zu lassen, ist Tierquälerei.

Frösche sollten, als der Land- und Gartenwirtschaft sehr nützliche Tiere, eigentlich nicht getötet werden; muss dies aber doch gethan werden, so wird der Frosch an die Hinterfüsse gefasst und im kräftigen Schwung mit dem Oberkopfe auf einen harten Gegenstand aufgeschlagen, bis er tot ist; das vorherige Zerschneiden desselben ist eine grosse Grausamkeit.

Krebse werfe man in siedendes Wasser und zwar nur in kleinen Quantitäten, damit nicht das Wasser zu viel abgekühlt und dadurch der Tod der Tiere verzögert werde. Diese absolut nicht gefühllosen Tiere in kaltem oder nicht völlig siedendem Wasser aufs Feuer zu setzen, ist eine grosse, durchaus unnütze Quälerei.

Ratten und Mäuse fange man womöglich nur in Fallen, welche das Tier augenblicklich töten, sollte dies aber nicht geschehen sein, so wird die Falle mit dem Gefangenen völlig unter Wasser gesetzt, bis an dem Tier kein Lebenszeichen mehr zu erkennen ist.

Schädliche oder ekelhafte Käfer, welche vertilgt werden sollen, werden am besten in kochendes Wasser geworfen. Käfer und Schmetterlinge, welche man zur Belehrung oder Dekoration gefangen hat, dürfen niemals lebend aufgespießt werden, sondern sollen in ein fest schliessendes, mit einem giftigen Gase gefülltes Gefäss eingeschlossen werden, bis sie tot sind.

Auch beim Transporte lebender kleiner Tiere, besonders des Küchengeflügels, kommen noch vielfach Tierquälereien vor, welche leicht vermieden werden könnten. Man transportiere

solche Tiere nur in geeigneten Käfigen, luftigen Körben oder Kisten, welche denselben das Aufrechtstehen und einige Bewegung gestatten. Mann Sorge für Futter und besonders für frisches Wasser und lasse die Tiere nie längere Zeit den direkten Sonnenstrahlen ausgesetzt. Beim Geflügeltransport in hängenden Gärchen ist darauf zu sehen, dass das obere Ende des Geflechtes durch einen Draht oder Reifen von Weidenruten und das untere Ende durch eine Lage Stroh ausgedehnt bleibe, damit nicht die Tiere in einer widerwärtigen Lage eingeklemmt werden.

Geflügel mit abwärts hängendem Kopfe an den Füssen baumelnd zu transportieren, ist Tierquälerei.

Der Basler Tierschutzverein.



**Eisenbahnwagen aus Aluminium** will die französische Staatsbahn anfertigen lassen und hat hierzu bereits die Einwilligung des Eisenbahnministers erhalten. Mit Ausnahme der Achsen, Räder, Federn, Bremsen und Kupplungen sollen alle Teile, die bisher aus Messing, Kupfer und Eisen angefertigt wurden, aus Aluminium hergestellt werden. Diese Wagen sind ca. 30 Centner leichter als die bisherigen. Da in Frankreich ein Zug durchschnittlich aus 20 Waggons besteht, vermindert sich das Gewicht eines solchen Zuges um etwa 600 Centner, was eine ziemlich bedeutende Ersparnis ermöglicht. Ob Aluminiumwaggons so dauerhaft sind wie andere, das kann natürlich erst die Praxis erweisen.

**Neuer Expresszug zwischen Zürich und Basel.** Die Direktion der Nordostbahn hat gemäss einer Vorlage an den Verwaltungsrat in Aussicht genommen auf den 1. Juni 1898 einen neuen Expresszug Zürich-Basel-Zürich über den Bözberg einzuführen, der nur Wagen erster und zweiter Klasse führen und von Zürich bis und umgekehrt einzig auf der Station Baden anhalten soll. Der zur Zeit in Zürich um 10 Uhr 07 vorm. nach Basel abgehende Zug 88, der in Basel um 12 Uhr 45 nachm. eintrifft, vermittelt in Basel internationale Schnellzuganschlüsse, mit Abgang um 2 Uhr, nach Strassburg - Frankfurt - Berlin und nach Karlsruhe - Frankfurt - Berlin.

Von Baden nach Basel hält dieser Zug zur Zeit auf allen Zwischenstationen an und macht die Fahrt für die nach Basel und dem Auslande reisenden zu einer äusserst langweiligen und zeitraubenden und die Ankunft in Basel um 12 Uhr 45 ist für die um 2 Uhr nach Deutschland abgehenden Schnellzüge zu früh. Dieser Zug soll nun vom 1. Juni an folgende Fahrordnung erhalten: Zürich ab 11 Uhr 40 vorm., Basel an 1 Uhr 30 nachmittags und einzig in Baden anhalten.

In umgekehrter Richtung geht zur Zeit um 6 Uhr 05 nachmittags der Zug 93 von Basel nach Zürich ab. Dieser Zug erhält ab Basel die internationalen Anschlüsse von London (ab 9 Uhr nachmittags) und von Berlin über Frankfurt-Strassburg und über Frankfurt-Karlsruhe mit langweiligen Aufenthalten von 40—45 Minuten in Basel; von Basel bis Brugg hält er an allen Stationen an und trifft erst 8 Uhr 46 nachmittags in Zürich ein. Dieser Zug soll künftig folgenden Kurs erhalten: Basel ab 5 Uhr 35 nachmittags, Zürich an 7 Uhr 30 nachmittags und nur auf dem Bahnhofe Baden anhalten.

Diese neuen Züge sollen natürlich nicht nur dem Verkehr von Zürich nach und von dem Auslande über Basel dienen, sondern auch denjenigen zwischen den zwei grössten Verkehrszentren der Schweiz, Zürich und Basel, wesent-

dem besonderen Schutze der Königin dieser grottenreichen, fast immer unwohnten Meeresküste, der Goethei Loro. Ihr Tempel steht auf der Spitze eines steilen Felsens, Rongkop. Kein menschliches Wesen wohnt da oben und kein Sterblicher darf bei Todesstrafe sich hinauf, noch weniger hinein wagen; nur der Priester selbst macht eine Ausnahme. Die Leute bleiben, wenn er hineingeht, draussen vor der Thür im Staube liegen und brennen Wohlgerüche. Jeder Nester geht eine solche Festlichkeit voraus; dann werden reine Matten vor die Tempelhür gelegt und mit feinen Speisen besetzt, worauf der Priester die göttliche Königin einladet, sich an den Speisen zu erquicken. Sie kommt auch und isst, nur dass ihr Niemand zusehen darf, denn während ihres Mahles liegen, mit Ausnahme des Priesters, alle übrigen Leute mit dem Gesicht dicht auf der Erde. Auf das Wort des Priesters erheben sie sich, und unter Musik und Gesang wird lustig getanzt, wobei sich namentlich die besonders dazu geschulten, mit Blumen und herrlichen Gewändern geschmückten Tanzmäddchen auszeichnen.

Nun kommt die lebensgefährliche Arbeit des Nester-sammelns. Bloss mit einem Stück Zeug um die Lenden und mit einem Messer und einem Netze versehen, tritt Einer nach dem Anderen auf einen über die Felswand hinaus ragenden Balken und wird an einem Seile an der steilen, zackigen Wand auf mehrere hundert Fuss tief bis über die donnernden Wagen hinunter unter Schwärme zwischernder Schwalben hinuntergelassen. Sowie er eine Ausbuchtung im Felsen bemerkt, giebt er ein Zeichen und wird nun schwebend gehalten. Hierauf schwingt er sich in immer grösseren Bogen vor der Höhle, bis er glaubt, vermittelt des grössten Schwunges in die Höhle selbst hineingeschleudert zu werden und an der inneren Felswand festen Fuss zu fassen. Gelingt es nicht, so ist sein Tod gewiss.

Aber die Leute sind so geschickt, dass Unglücksfälle dieser Art selten vorkommen sollen. Der Sprung und Schwung zurück mit dem vollen Sacke ist oft noch gefährlicher, aber er gelingt ebenfalls in der Regel.

Inwendig festgeklemmt an den schlüpfrigen Felsen klettern die Leute nun von einem Vorsprunge zu dem andern, entfernen die Nester mit Eiern oder Jungen, schneiden die Leiste oder Unterlagen derselben ab und füllen ihr Netz damit, bis es voll ist und kein Vorrat mehr entdeckt werden kann. Unter ihm donnert das Meer dunkel und zornig aufleuchtend, und dicht um ihn herum flattern und schreien angstvoll oder ärgerlich Hunderte und Tausende von Schwalben.

Diese gefährliche Art des Nester-sammelns ist zugleich eine sehr langsame, da die Leute einzeln heruntergelassen und heraufgezogen werden müssen.

Wie können sie aber wieder herauf? Das ist immer eines der balsberendsten Wagstücke. An dem Seile ist ein kleiner Kreuzbalken als Sitz angebracht und durch eine Leine mit dem Kletterer in der Höhle verbunden. Will er nun heraus und herauf, so zieht er diesen Kreuzbalken zu sich hinein, schwingt sich hinauf und dann hinaus aus der Höhle, so dass er durch den Rückschlag des geschwungenen Seiles an dem Felsen zerschmettert werden kann, wenn er nicht durch den Stock oder die Füsse den Anprall gewissermassen zurückstösst. Doch sind die Kerle so geschickt wie die Katzen und kommen selten dabei um.

Diese Art des Sammelns ist aber doch, wie gesagt, gefährlich und dabei sehr langwierig; deshalb macht man's auch gern besser, befestigt eine Strickleiter von oben und klettert an dieser bis vor die Höhle hinunter, wo eine Art von Hängebrücke bis hinein und um die Höhle herum befestigt worden ist. Die einzelnen Vorsprünge

in der Höhle müssen als Anhaltepunkte für diese aus Stricken bestehende Hängebrücke dienen. Bricht freilich ein solches Felsenstück oder lässt den Strich abglitschen, so gehört auch Kunst und Geistesgegenwart dazu, sich zu halten und zu retten.

Die Salangan-Schwalbe, welche die kostbaren Nestleiten baut, brütet jährlich viermal und jedesmal in einem frischen Neste. Diese werden dreimal abgetrocknet, so dass bloss eine Brut übrig bleibt, ohne dass die Zahl der Vögel merklich abnimmt. Man kennt die Menge ziemlich genau. So befinden sich in den fünf Höhlen von Carang Bollong auf Java durchschnittlich 330 000 Schwalben, denen jährlich durch die drei Ernten etwa eine halbe Million Nester abgenommen werden. Geerntet wird immer, wenn die Jungen beinahe flügge sind. Wartet man länger, so werden die Nester farbig und schmutzig und darum wertlos. Auf die gallerartige Durchsichtigkeit der Nesterunterlagen kommt es an. Bei der Nesterabnahme stürzen die Jungen und etwaigen Eier erbarmsungslos ins Meer. Die Haupternte fällt in die Monate Juli und August; die nächste in die beiden letzten Monate und die schlechteste in den April und Mai.

Diese gesammelten Nester werden gereinigt, sortiert, in Säcke aus Bambus- oder Palmendatt gefüllt und Kaufleuten übergeben, welche sie dann einmal sortieren und in Kisten à einen halben Picol oder 90 Pfund verpacken, um sie dann abzusetzen. Der Hauptabnehmer ist China. Nur wenige Kisten kommen als Kuriositäten nach Europa und Amerika. Der chinesische Haupteinfuhrort ist Kanton, wo durchschnittlich im Jahre 1200 Picols oder 168 000 Pfund ankommen. Zu einem Pfunde gehören etwa 50 Nester, so dass im Ganzen 8 400 000 Nester oder drei Ernten die Produkte von beinahe 6 000 000 Vögeln nach China kommen. Man unterscheidet dort dem Werte nach die sogen-

annten gewöhnlichen von den Mandarinennestern. Letztere sehen vollkommen weiss aus und werden zwischen 3000 und 4000 Dollars per Picol oder dem Gewichte nach für das doppelte Silbergewicht verkauft. So kostet also jedes Pfund solchen Neststoffes zwischen 20 und 30 Doll. in China. Ein Preis, der wohl für keine andere der kostbarsten und ausgetesteten Delikatessen der Welt bezahlt wird. Die gewöhnliche Art von Nestern wird zu 1600 bis zu 2800 Dollars per Picol verkauft. Viel billiger sind die Nester der Schwalben, welche hauptsächlich von Seegrass leben; aber der Handel damit ist sehr unbedeutend.

Was haben nun eigentlich die Chinesen an diesen Nestern? Nichts als Befriedigung ihrer Einbildung, durchaus nicht des Gammens oder Erfüllung der Hoffnungen, die sie an den Genuss dieser Nester knüpfen. Sie halten dieselbe für die allerfeinste und kräftigste sogenannte Mannbarkeitssubstanz. Wenn dieser Seeschwalbengeist schmecken soll, muss er vor dem Gebrauche, wie dies auch durchweg geschieht, immer tüchtig gewürzt werden. Dann wird er in Wasser oder Brühe aufgelöst und als Suppe gegessen. Diese fehlt denn auch auf den Tischen der reichsten Chinesen selten und an der kaiserlichen Tafel nie.

Wenn man ihnen erst Chemie beibringen kann, wie sie z. B. Professor Troschel in Bonn diesen Nestern angedeihen liess, so werden sie erfahren, dass diese ihre spezielle, kostbarste Stimulierungsmasse weder Nahrungsstoff noch irgend einen anderen Werth enthält, als der gewöhnliche Speichel aller Tiere und Menschen. So müssten hierin die Chinesen als die grössten Narren der Welt gelten, wenn diese nicht in allen Ländern, Städten und Dörfern durch Sklaven und Opfer des Aberglaubens und der abernsten Vorurteile, nur in anderer Form, noch grösser anzutreffen wären.