

Zeitschrift: Schweizer Hotel-Revue = Revue suisse des hotels
Herausgeber: Schweizer Hotelier-Verein
Band: 6 (1897)
Heft: 9

Vereinsnachrichten: Nouvelles officielles

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

Download PDF: 23.02.2026

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

Basel, den 27. Februar 1897.

Bâle, le 27 Février 1897.

Erscheint \diamond
 \diamond Samstags

Abonnement:

Für die Schweiz:
12 Monate Fr. 5.—
6 Monate = 3.—
3 Monate = 2.—
Für das Ausland:
12 Monate Fr. 7,50
6 Monate = 4,50
3 Monate = 3.—
Vereinmitglieder erhalten das Blatt gratis.

Inserate:

20 Cts. per 1 spaltige Zeile für jeden Raum. Bei Wiederholungen entsprechenden Rabatt.
Vereinmitglieder bezahlen die Hälfte.

Organ und Eigentum des
Schweizer Hotelier-Vereins6. Jahrgang | 6^e AnnéeOrgane et Propriété de la
Société Suisse des HôteliersParaissant \diamond
 \diamond le Samedi

Abonnement:

Pour la Suisse:
12 mois Fr. 5.—
6 mois = 3.—
3 mois = 2.—
Pour l'Etranger:
12 mois Fr. 7,50
6 mois = 4,50
3 mois = 3.—
Les Sociétaires reçoivent l'organe gratuitement.

Annonces:

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

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

Nouvelles officielles.

Extrait des délibérations du Comité.

Séance du 6 Février 1897

tenue à l'Hôtel Beau-Rivage, Ouchy.

Tous les membres sont présents.

Présidence de M. J. Tschumi.

Nous estimons que les questions ci-dessous qui figurent parmi les tractanda de notre dernière séance, présentent quelque intérêt pour nos sociétaires.

1. *New-York Herald*.^a Après nouvelle discussion, le Comité décide d'insérer dans l'*"Hôtel-Revue"* une notice sommaire sur la marche et les résultats de l'enquête (voir le n° 7) et de classer définitivement l'affaire.

A ce sujet, il lui a été proposé de recommander aux sociétaires un journal destiné à remplacer le *"New-York Herald"*; nous croyons cependant qu'il ne nous appartient pas de faire de la propagande publique pour telle ou telle gazette et qu'il faut laisser à chaque membre toute liberté sur ce point, d'ailleurs ce ne sont pas les offres directes qui manquent aux sociétaires.

2. *Questions financières*. Entre autres affaires de cette nature, le Comité s'est occupé d'un mémoire du Conseil de surveillance de notre bureau central à Bâle, qui propose que le Comité étudie la question d'un second tirage du volume *"Les Hôtels de la Suisse"* en 1898. Considérant les motifs sérieux énoncés à l'appui de cette idée, ainsi que les mesures efficaces prises pour la vente du reliquat de la première édition et qui paraissent de nature à assurer l'écoulement complet du livre pendant l'été prochain, le Comité déclare approuver en principe la proposition ci-dessus et charge le bureau central officiel d'entreprendre sans retard les études préliminaires, afin qu'à l'aide des déclarations d'adhésion des hôtels on puisse établir un budget aussi exact que possible et décider définitivement la publication de la seconde édition. Le mémoire précité était accompagné de deux budgets provisoires différents; l'un prévoit une cotisation uniforme pour tous les hôtels et un rabais pour les sociétaires; l'autre est basé sur une cotisation progressive, calculée à raison du nombre de lits. L'été dernier, quelques journaux suisses avaient émis l'idée de la création d'une sorte d'impôt progressif qui aurait pour avantage de permettre ou tout au moins de faciliter aux petits hôtels et pensions la participation à l'entreprise; à cet effet, les établissements seraient répartis dans 4 catégories: 1) hôtels de 50 lits au maximum; 2) hôtels de 50 à 100 lits; 3) hôtels de 100 à 200 lits; 4) hôtels de 200 lits et plus; le chiffre de la subvention augmenterait avec chaque catégorie, les sociétaires jouiraient toutefois d'une remise spéciale. Nous avons nûmère examiné ces deux méthodes de souscription et arrivons à cette conclusion qu'au vrai, le système de la progressivité est en théorie préférable, mais qu'en pratique il est inapplicable à cause de sa complexité et parce que l'absence de toute indication sûre quant au chiffre des adhésions met en question l'existence même du livre. En outre le système de la subvention uniforme se justifie entièrement par le fait que tous les hôtels sans distinction de rang ou d'importance et pour autant qu'ils desservent le mouvement des étrangers, disposent pour leur annonce d'un espace de dimensions égales; avec

ce système les petits établissements se trouvent sur le même pied que les grands et ne sont pas, comme cela arrive dans d'autres livres et revues, eclipsées par les annonces de grands hôtels. Au surplus le budget prévoit que les subventions sont déterminées par le nombre des adhésions; en d'autres termes que plus ce dernier sera considérable, moins la subvention sera élevée; étant donné que la seconde édition sera tirée à 60,000 exemplaires en trois langues et sera distribuée gratuitement, le taux de la subvention peut être qualifié de modique par rapport à d'autres livres de réclame à tirages relativement faibles ou même imaginaires, de sorte qu'aucun établissement de quelque importance ne se laissera rebouter par le prix de souscription. Par ces motifs le Comité se décide pour le système de la subvention uniforme, tout en admettant un rabais équitable en faveur des sociétaires.

Dans cet ordre d'idées, le Comité souhaite que pour la seconde édition, on veille essentiellement à ce que l'exécution en soit plus soignée en ce qui concerne le papier et les vignettes, c'est-à-dire qu'on exige des hôtels de meilleurs modèles pour la confection des clichés.

Enfin le Comité vote le crédit nécessaire pour les travaux préparatoires; imprimés, déplacements, etc.

3. *Publication des services religieux*. Quelqu'un a émis dans l'organe social, l'idée que la liste des services religieux pourrait être jointe, sous forme d'appendice, au volume *"Les Hôtels de la Suisse"*; selon nous, cette idée n'est pratiquement guère réalisable, attendu qu'une liste de ce genre est sujette à trop de changements, pour que l'exactitude de ses indications soit durable; au bout d'un certain temps elle ne rendrait plus les services qu'on en attend pour les étrangers; au surplus, chaque hôtel a la faculté de comprendre dans son annonce de la seconde édition du volume, tous les renseignements qu'il croit nécessaires au sujet des services religieux. Le bureau central est chargé de poursuivre l'étude de cette question, éventuellement de formuler une proposition.

4. *Responsabilité en cas d'incendie*. Un de nos sociétaires demande que la question de la responsabilité des hôteliers vis-à-vis des voyageurs en cas d'incendie soit soumise à un examen approfondi et, le cas échéant, qu'on fasse les démarches opportunes en vue d'une législation sauvegardant les intérêts non seulement du voyageur, mais de l'hôtelier également. Reconnaissant la portée de cette proposition, le Comité décide que celle-ci sera examinée.

5. *Admission*: MM. Schaetti frères, Hôtel Terminus, Interlaken, 80 lits de maîtres. *Mutation*: M. E. Dolder, ci-devant Directeur des Bains de Schimberg, reste sociétaire en qualité de propriétaire de l'Hôtel du Lion à Weggis.

Die Hotels der Schweiz."

Wie aus den Verhandlungen des Vorstandes in voriger Nummer ersichtlich, ist bereits die Frage einer zweiten Auflage des unter obigem Titel von Schweizer Hotelier-Verein erstmalis im Jahre 1896 erschienenen Reklame-Buche für das Jahr 1898 ventilirt worden. Bevor wir jedoch dieselbe einer näheren Besprechung im Organ unterziehen, halten wir es für notwendig, über die getroffenen Massnahmen betr. den Vertrieb des Restes der ersten Auflage und über diejenigen Schritte, welche diesbezüglich noch zu thun übrig bleiben, Näheres zu berichten.

Würde es sich für uns darum gehandelt haben, die gesamte I. Auflage von 150,000 Exemplaren à tout prix los zu werden, so wäre es ein leichtes gewesen, sich derselben zu entledigen; mit einer zwecklosen Verschleuderung wäre aber dem Unternehmen und speziell den dabei beteiligten Hotels ein schlechter Dienst erwiesen worden; es wurde daher die für dieses Jahr projektiert gewesene II. Auflage verschoben, um den Sommer 1897 für den Verlust des Restes der I. Auflage zu benutzen. Weitere Vertriebsmittel als der Buchhandel des In- und Auslandes, die Verkehrsberäude und die an dem Unternehmen beteiligten Hotels konnten letztes Jahr in Anbetracht der voriger Zeit nicht mehr geschaffen oder gefunden werden, und vor dem Erscheinen des Buches, d. h. ehe und bevor man mit den Verkehrsanstalten, welche man zu diesem Zwecke im Auge hatte, unterhandeln konnte, war an einen Erfolg dieserseits nicht gut zu denken. Im Verlaufe dieses Winters nun sind in dieser Hinsicht Schritte gethan worden, deren Erfolg die Verbreitung unseres Buches von grösster Tragweite sind. Wir waren von jeher von der Überzeugung durchdrungen, dass hinsichtlich der Reklame ein Handihand gehen mit den grössern Verkehrsanstalten, wie Bahn- und Schiffsgesellschaften, das einzig richtige Mittel zum Zweck sei und haben wir deshalb, soweit vorläufig thunlich, unsere Schritte nach dieser Seite hingelenkt und nicht umsonst.

Durch die verdankenswerte Befürwortung bei der Direktion des *"Norddeutschen Lloyd"* in Bremen seitens ihres Generalvertreters in der Schweiz, Herrn H. Meiss in Zürich, und durch das Entgegenkommen von Seite der *Direktion der belgischen Staatsbahnen* in Brüssel ist es uns ermöglicht, dem Buche eine bedeutend erweiterte und dässerst zweckmässige Verbreitung zu sichern. Die *offiziellen Verkehrsberäude der Schweiz*, welche schon letzten Sommer sich sehr um die Verbreitung bemüht haben, werden auch nächsten Sommer wieder thatkräftig mitwirken. Was nun speziell die Verbreitung des Buches durch die beteiligten Hotels anbetrifft, so müssen wir gestehen, dass diesbezüglich unsere Erwartungen nicht in vollem Masse in Erfüllung gegangen sind und mag der Grund hiefür hauptsächlich darin zu suchen sein, dass die Fremden zu wenig auf das Vorhandensein des Buches aufmerksam gemacht wurden. Wir haben deshalb nach einem Hülfsmittel gesucht, den Vertrieb in den Hotels zu erleichtern und zu fördern. Dasselbe besteht in einem hübschen Affichekärtchen, welches in deutscher, französischer und englischer Sprache die Aufmerksamkeit der Fremden auf das Buch und dessen Hauptinhalt ziehen wird. Hauptzweck hiebt ist, dass dieses Kärtchen an richtiger Stelle angebracht wird und als solche betrachteten wir die Fremdenzimmer. Wir sind daher dieser Tage alle beteiligten Hotels um ihre Zustimmung zum Anschlagen der Kärtchen in sämtlichen Fremdenzimmern angegangen. Auf einer beigelegten gedruckten Korrespondenzkarte können die Betreffenden dann angeben, wie viele Affichekarten sie benötigen und wie viele Bücher sie zu erhalten wünschen. Die Karten werden gratis verabfolgt und die Bücher zum Preise von 20 Cts. netto per Exemplar; verkauft werden dieselben zu 50 Cts., der Überschuss verbleibt dem Verkäufer. Da wir den Inhabern grösserer Geschäfte nicht zumuten können, dass sie sich selbst mit dem Verkauf befassen, so möchten wir ihnen empfehlen, den Verkauf einem ihrer Angestellten, dem Concierge, Oberkellner oder dem Bureau zu übertragen und denselben den Gewinn zu überlassen, damit sie ein Interesse haben, den Verkauf des Buches zu fördern. Wir haben auch das Minimum der zu nehmenden Bücher von 50 auf 30 Exemplare herabgesetzt, wobei wir zudem noch die Verpflichtung