

Zeitschrift: Schweizer Hotel-Revue = Revue suisse des hotels
Herausgeber: Schweizer Hotelier-Verein
Band: 7 (1898)
Heft: 2

Artikel: Die Reklame im Dienste der Hotellerie : Vortrag. Teil II.
Autor: Amsler-Aubert, O.
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-521634>

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: 20.02.2026

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

Basel, den 18. Januar 1898.

* № 2. *

Bâle, le 18 Janvier 1898.

Erscheint ++
++ 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.—

Vereins-Mitglieder erhalten das Blatt gratis.

Inserate:

20 Cts. per 1 spaltige Petitzelle oder deren Raum. — Bei Wiederholungen entsprech. Rabatt. Vereins-Mitglieder bezahlen 10 Cts. netto per Petitzelle oder deren Raum.



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

Exonérations des Souhaits de Nouvelle-Année.

Ablösungen der Neujahrs-Gratulationen.

Par un don au profit de l'Ecole professionnelle de la Société suisse des Hôteliers, se sont exonérés des souhaits de nouvelle-année:

Sommes versées jusqu'au 8 janv.:] Fr. 1845.—
Bis 8. Janv. eingegangene Beiträge:] 20.—
Herr Bucher-Durrer, Hotel Europe, Luzern " 20.—
HH. Seiler A. & Cie., Hôtel Mont Cervin,
Zermatt " 20.—
Herr Hauser A., Grand Hôtel, Neapel " 7.50

Summa Fr. 1892.50

Die Reklame im Dienste der Hotellerie.

Vortrag

gehalten in

Basel, Baden, Zürich, Luzern, Genf, Lausanne, Vevey, Montreux, Bex, St. Luc, Interlaken, Bern, Davos, St. Moritz, Pontresina, Arosa und Davos

von

O. Amster-Aubert,
Sekretär des Schweizer Hôtelier-Vereins.

(Schluss).

II.

„Die Schweizer Hotels verausgaben jährlich in runder Summe 1½ Millionen Franken für Reklame. Man geht nicht zu weit, wenn man behauptet, dass ein Drittel dieser Summe, also eine halbe Million, rein weggeworfenes Geld ist und eine weitere halbe Million gegen sehr zweckhaftes Äquivalent ausgegeben wird.“

Die Summe von 1½ Millionen Franken muss einen übrigens nicht wundern, wenn man weiß, welche horrenden Summen gewisse Zeitungen und Bücher für Annoncen verlangen. Hier einige Beispiele:

Das Hotel *Continental* in Paris lässt sich für eine Seite seines in Klein-Taschenbuch-format erscheinenden Reklamebuches jährlich 250 Fr. bezahlen, bei einer Auflage von angeblich 25,000 Exemplare in nur einer Sprache.

Die *Gordon Hotels* in London verlangen für eine Drittelseite in ihrem Buch „Where to stay“ 80 Fr., Auflage 20,000 in einer Sprache. — In einem ähnlichen Buche, welches in Amerika unter dem Titel „Where to stop“ erscheint, kostet die Drittelseite 200 Fr. Dabei ist die Auflage nur 5000 in einer Sprache und der Verkaufspreis des Buches Fr. 1.25. In diesen beiden Büchern ist jede Annonce mit Cliché versehen, dieselben müssen aber extra bezahlt werden.

Im *Reisehandbuch der Firma Cantor & Reichmann* in Berlin kostet eine Drittelseite das erste Jahr 160 Fr. und für jeden folgenden Jahrgang 215 Fr. Auflage auf 3 Jahre verteilt 50,000 Exemplare. Der Inserenten muss sich auf 3 Jahre verpflichten, und muss jedes Jahr frisch bezahlen, in 50,000 Büchern also 600 Fr.

Der Herausgeber von „My own Guide“ lässt sich für eine Drittelseite 250 Fr. bezahlen, und verpflichtet die Inserenten auf 5 Jahre, im ganzen also 1250 Fr. Auflage jedes Jahr 10,000 Exemplare.

Ein in Frankfurt a. M. erscheinendes Blatt „The English Mail“ geniert sich nicht, für eine Annonce von 5 cm Höhe und 10 cm Breite 300 Fr. per Jahr zu verlangen. Dabei erscheint das Blatt nur ein Mal wöchentlich.

Eine neugegründete Gesellschaft in Paris, welche sich „Agence Internationale des Grands Hôtels“ nennt, verlangt für das Ausheben von Hotelphotographien in den Moutren ihrer Bu-

reaux, je nach Grösse der Photographie, 200 bis 800 Fr. per Jahr.

In der „Wiener medicinischen Wochenschrift“ kostet eine Annonce in der Grösse von 5×10 cm bei 16 maligem Erscheinen während 4 Monaten 80 Fr. mit dem Bemerkern, dass der Normalpreis 200 Fr. sei. Auflage 3000 Exemplare.

Eine amerikanische Firma offeriert Adressen von Familien, an welche die Hotels ihre Adresskarten schicken können und verlangt für das Hundert Adressen Fr. 125. Wenn daraufhin, viel gerechnet, 10 Personen eintreffen, so kommt eine jede Person auf 12,50 zu stehen, der Profit ist daher bald ausgerechnet.

Eine in London neugegründete Agentur offeriert sich die Grosszahl der nach der Schweiz reisenden Engländer direkt in ein bestimmtes Hotel zu dirigieren, und verlangt für die Be-mühung die bescheidene Summe von 1000 Fr.

Die Palme aber gehört unstrittig dem Verleger des „Ratgeber für Gesunde und Kranken“, Herrn Dr. H., denn keiner wie er hat es verstanden, eine solche Zahl, worunter von den grossen und grössten unserer Hoteliers, für sein Buch klingend zu interessieren, für ein Buch, welches als das Lächerlichste aller Reisebücher bezeichnet werden darf und an welches hohe Summen beigelegt wurden.

Dem Verlag von „The Health and Pleasure Resorts“ zahlen unsere Hoteliers ganz enorme Summen und dabei hat wohl noch keiner bemerkt, dass in diesem Buche schwarz auf weiss gedruckt steht, auf der Reise nach der Schweiz empfehle es sich, Insektenpulver mitzuführen; der Wein sei billig aber sauer u. s. w.

Es ließen sich hunderte von Reklame-Unternehmern aufzählen, die sich ihre Annoncen mit schwerem Geld bezahlen lassen, ohne dafür auch nur die geringste Garantie zu bieten, dass das Geld gut angelegt ist.

Ich komme nun zu einer andern Kategorie von *hotelyführlichen* Menschen, die es nicht minder gut, wenn nicht noch besser verstehen, auf Kosten der Hotels zu leben und zu gut zu leben, es sind dies die *Verfasser* gewisser Reisehandbücher und die *Reporter* gewisser Zeitungen.

So ein Verfasser eines der vielen zweifelhaften Reisehandbücher, die hauptsächlich nur ihres Inseratenanhangs wegen da sind, will von den *enormen* Einnahmen der Hoteliers doch auch etwas haben, er hat ja durch seine Lobhudelei über dieses oder jenes Hotel, als das sind: „empfehlenswert“, „sehr gut“, „comfortabel eingerichtet“, „vorzüglich geführtes Haus“, „Musterhotel“, etc. etc. nicht wenig zu dem guten Geschäftsgange beigetragen, und ist es daher nicht als recht und billig, dass wenn er auf Reisen geht, man ihm das schönste Zimmer im Hause zur Verfügung stellt, und ihm eine Zeit lang *gratis abfüllt*. Bringt er noch seine Frau und seine Kinder mit, um so besser. In einem Hotel kommt es ja, nach Ansicht dieser Gratiskunden, nicht darauf an, ob ein Dutzend Personen mehr oder weniger an der Dötzte hösitzt, die Auslagen sind dieselben.

Für jede *gratis* gefütterte Person von der Familie eines solchen Reisebuchverfassers steigt dann das Ansehen des Hauses um einige Grade, und wenn es früher nur zu den „empfehlenswerten“ Hotels gehörte, so steigt es bald zu dem Range der „vorzüglich“ geführten.

Es kann auch vorkommen, dass einem solchen Reiseonkel *zufüllig* das Geld zur Weiterreise ausgeteilt, da genügt es dann gewöhnlich, dass man ihm mit einer 50er oder 100er Note unter die Arme greift, dafür wird der Angepunkt dann Inhaber des *einzig empfehlenswerten Hotels am Platze*, so zu lesen in der nächsten Ausgabe des betreffenden Reisebuches. — Das Darlehen aber — sieht man niemals wieder.

Wehe dem Hotelier, der sich nicht dazu versteht, einem solchen Kunden die Hände unter die Füsse zu legen und *coulant* zu sein bis ins

Extreme. Die *Feder* bringt es an den Tag. Nützen können einem diese Menschen wenig, aber um zu schaden genügt oft ein Federstrich und die Gelegenheit zu schaden lassen sie sich nicht entgehen, wenn sie damit einen kleinen Racheakt für vermeintliche uncoulate Behandlung ausführen können.

An meiner Feder sollt Ihr sie erkennen, die Hoteliers, welche es nicht verstehen, mit uns einem umzugehen, so denkt und handelt die Grosszahl der Reiseliteratur.

Ein Beispiel, ähnlich denjenigen, die zu Dutzenden bekannt sind, schildert unser Schweizer Dichter, Herr J. V. Widmann, literarischer Redakteur des „Bund“ in seinen „Sommerwanderungen und Winterfahrten.“ Es heisst darin auf Seite 235:

„Am folgenden Tage musste ich dieses liebliche Capua*) verlassen, wo ich mich außerordentlich wohl befunden hatte. Bett, Zimmer und Kost — ich konnte mir nichts besseres denken. Auch hatte mir die Wirtin mancherlei erzählt, was mich nicht wenig interessierte. Unter andern erwähnte sie, wie ein Pariser Journalisten treiben, um ihren Ferienaufenthalt herauszuschlagen. Der Berichter des „Figaro“, der die Berichte „La vie en plein air“ zu schreiben pflegt, hatte sich mit Frau und Kindern in Talloires eingemietet und am dritten Tage erklärt, es verstehe sich doch wohl von selbst, dass er hier gratis lebe, denn er werde über Talloires im „Figaro“ schreiben. Als ihn die Wirtin fragte, ob er denn ihr Hotel speziell nennen werde, erwiederte er, das gehe nicht an, denn sonst würde er selbst der Zeitung ein paar hundert Franken für Aufnahme einer solchen Reklame entrichten müssen, indem man in der Redaktion annehmen würde, ihm sei noch mehr dafür bezahlt worden. Das war der Wirtin zu toll; sie verweigerte es rundweg, ihn und seine ganze Familie wochenlang gratis zu verpflegen; immerhin erpresste er ihr starke Preisreduktionen. Man kann sich vorstellen, dass ich nach dieser Mitteilung meiner blonden Tallger-Wittib mit dem besondern Gefühl, wir Wilden, d. h. wir schweizerische Journalisten, seien doch bessere Menschen, ein paar Goldstücke zuschob.“

Soweit Herr J. V. Widmann.

Es vergeht kein Sommer, dass man nicht Gelegenheit hat, namentlich in ausländischen Blättern Artikel zu Gesicht zu bekommen, in welchen mit der peifdesten Unverfrorenheit über hohe Preise und Ausbeutung seitens der Schweizer Hoteliers losgezogen wird. Es muss leider gestanden werden, dass diese Angriffe nicht in allen, sondern nur in den *meisten* Fällen *un begründet* sind, denn tatsächlich kommen Überforderungen vor, und zwar hauptsächlich in solchen Geschäften, wo im Frühjahr und Herbst bzw. in der Vor- und Nachsaison zu Schundpreisen gearbeitet wird, und wo dann während der Hochsaison das Eingebüsstes wieder eingebracht werden soll, damit man den Fremden das Fell über die Ohren zieht.

In der Regel aber basieren die Angriffe auf *Geringfügigkeiten*. Bezieht ein Fremder einmal in einem Bergotel 50 Cts. mehr für ein Beef-steak, oder 5 Cts. mehr für ein Ei, als in einem Hotel der Ebene, so überlegt er meistens nicht, dass er sich vielleicht 1,500 Meter über Meer befindet, und flugs wird ein fulminanter Artikel an das Leibblatt geschrieben und über die gesamte Hotelerie der Schweiz losgezogen. Das Leibblatt ist natürlich nur zu gerne bereit, solchen Schmähartikeln die Spalten zu öffnen. Wenn sich auch der *vernünftige* Leser nicht daran stösst, *Gläubige* finden sich immer.

Man glaubt ja nicht etwa, dass Zeitungen, welche ihre Inseratenseiten zum grössten Teil mit Hotel-Annoncen füllen und sich teuer da-

für bezahlen lassen, *weniger zugänglich* seien für Schimpftarikel gegen die Hoteliers (ihre besten Kunden) nein! Den eklatantesten Beweis hierfür hat wohl letztes Jahr der „New-York Herald“ geliefert, der in einer langen Serie von Artikeln die gesamte Hotelerie in einer Weise in den Kot gezogen, für welche eine richtig bezeichnende Qualifikation überhaupt nicht zu finden ist.

Die Angriffe der Presse sind auch oft darauf zurückzuführen, dass Reisende aus Unkenntnis irren gehen, indem sie mit ihrem Geldbeutel II. Ranges sich in ein Hotel I. Ranges verirren, und dann in natürlicherweise über hohe Preise klagen.

Ein anderes Gebiet, das nicht minder wundernd blüht, als das Reklame-Unwesen, ist das *Rabatt-Unwesen*. Unter diesem haben die Hoteliers ebenfalls viel zu leiden, allerdings meisteitens *freiwillig*.

Wie Pilze schiessen die Reisebüros, die Gesellschaften und Vereine empor, die mit einer gewissen Arroganz Begünstigungen von den Hotels verlangen, nicht nur auf den Passanten sondern auch auf den Pensionspreisen, die doch in der Regel so wie so schon auf ein Minimum reduziert sind.

Es ist geradezu eine *Schmach*, dass solche Vereinigungen sich in unsere Schweizer Hotels Eingang verschaffen konnten. Nicht nur, dass sie sich nicht damit begnügen, Preisschinderei zu treiben, sondern sie erpressen von den Hotels „Gemasregelten“ auch noch einen jährlichen Beitrag für die Aufnahme ihrer Hotels in die Liste der Rabatttablissements. Das geschieht bei der Vereinigung genannt: „Medizinischen Warenhaus“ in Berlin und das geschieht auch bei den Verbänden deutscher Beamten- und Offiziersvereine.

Man brüstet sich heutzutage in Hotelkreisen so gerne damit, dass es zum Betrieb eines einigermassen bedeutenden Hotels der *kaufmännischen* Führung bedürfe, um überhaupt den Konkurrenzschlacht bestehen zu können. Ja, meine Herren, ist es denn *kaufmännisch* gehandelt, wenn man von zwei am Tisch sich gegenüber sitzenden Gästen, welche sich beide als Pensionäre einlogiert haben, welche gleichwertige Zimmer bewohnen, dieselben Bequemlichkeiten, dieselbe Beköstigung geniessen, verschiedene Gegenleistungen verlangt, d. h. vom Einten 10, 15—20 % weniger als vom Andern? Ist das *kaufmännisch*? Nein, niemals! Derjenige Gast, der den *vollen* Preis bezahlt, darf, wenn ihm dieses ungleiche Verhältnis bekannt wird, mit Recht behaupten, dass er *überfordert* worden sei.

Kaufen Sie einen Sack Kaffee, so bezahlen Sie ihn selbstverständlich billiger, als wenn Sie dasselbe Quantum pfundweise erstehen. *Dasselbe Verhältnis* zeigt sich in der Differenz zwischen Passanten- und Pensionspreisen. Was mehr gethan wird in Bezug auf Preisreduktion ist nicht mehr *kaufmännisch*, es ist auch keine reelle Konkurrenz mehr, sondern etwas *anderes*. Es fehlt nur noch, dass ein findiger Hotelier auf den Gedanken kommt, jeden 10. oder 12. Gast gratis zu beherbergen. Wer weiss, ob diese Species ehrlicher Konkurrenten nicht auch noch auf der Bildfläche erscheinen.

Solche und ähnliche Fälle und Beispiele liessen sich noch eine Menge anführen, ich will Sie jedoch nicht länger ermüden und zum Schluss bringen.

Wie anfangs meines Vortrages erwähnt, ist der Schweizer Hotelier-Verein eifrig bestrebt, gegen das Reklame-Unwesen Stellung zu nehmen, indem er das Reklamewesen zum Teil selbst in die Hand nimmt.

Was der Schweizer Hotelier-Verein seit seinem Bestehen geleistet und angestrebt, ist immer in *uneignütziger* Weise geschehen, seine Bestrebungen gipfeln in der *Forderung der allgemeinen Interessen der Hotelindustrie und des Fremdenverkehrs*. Die Leistungen und Erfolge kommen daher jedem Einzelnen, wenn nicht

direkt, so doch indirekt zu gute und desshalb kann der Verein nicht nur erwarten, dass die bis jetzt noch Fernstehenden sich um ihn scharen, sondern es ist geradezu Pflicht jedes Einzelnen diese Bestrebungen zu unterstützen und nach Kräften mitzuwirken zum Wohle Aller.⁴

—><—

Engadin-Panorama.

Das Panorama Segantini für die nächste Weltausstellung in Paris droht lt. „N. Z.-Z.“ an der schwelbenden Platzfrage zu scheitern. Im Areal der Ausstellung sei ein genügender Platz nicht zu haben, und es werde nötig sein, einen Bodenkomplex in der Nähe zu erwerben, wofür wohl 1½ Millionen nötig sein dürften. Doch will man sich durch diese Schwierigkeiten noch nicht entmutigen lassen, sondern weiter unterhandeln. Einstweilen will man sich mit der Zürcher Gesellschaft ins Vernehmen setzen, die beabsichtigt, in Paris ein Schweizerdorf zu erstellen, wie es in Genf vorhanden war und die Besucher angelockt hat.

Dem „Bund“ wird hierüber geschrieben: „Das Projekt scheint nun doch greifbare Gestalt angenommen.“ Eine Komiteeversammlung, vor welcher Ingenieur Siegwart über die bautechnische Seite referierte, dafür rund eine halbe Million in Vorschlag nahm und bezüglich Platz auf ein Zürcher Konsortium hinwies, kam nach eifriger Diskussion zum Schluss, die Herren Präsident Tondury, Bankdirektor Bavier, Ingenieur Siegwart und Architekt Meyer in Paris mit den Unterhandlungen über den Ankauf des Bodens zu betrauen. Inzwischen sind der Kommission von Zürich aus (wohl von der Schweizerdorfgesellschaft? Die Red.) folgende Vorschläge zugekommen: 1. Die Zürcher kaufen den Platz und vermieten ihn an die Panoramagesellschaft. Mietzins pro 1898 und 1899 je Fr. 75,000, pro 1900 Fr. 200,000, pro 1901 eventuell je nach neuer Übereinkunft weiter. Fr. 75,000. Das Komitee garantiert für die Zahlung der Miete mit Fr. 200,000. 2. Die Panoramagesellschaft partizipiert sofort mit Fr. 400,000 am Ankauf des Bodens. Bei der Liquidation desselben wird die Summe zurückzahlt mit entsprechendem Teilprofit. — Die Besichtigung des Terauns soll diese Woche noch durch Zürcher Delegierte stattfinden. Unmittelbar nach Eintreffen der darauf basierenden verbindlichen Vorschläge wird das Komitee eine allgemeine Versammlung aller Interessenten nach Samaden einberufen, um in erster Linie die gewünschte Garantiesumme, welche voraussichtlich sofort gezeichnet sein wird, sicherzustellen.

—><—

„Feine“ versilberte Ware

speziell Tafelbestecke, bietet eine Zürcher Kupferschmied-Firma den Hoteliers per Zirkular an. Es heisst in demselben:

„Durch einen günstigen Gelegenheits-Einkauf in feinen versilberten Tafelbestecken, deren Qualität der Marke „Christofle“ in nichts nachsteht, sie im Gegenteil noch übertrifft, da die Silberauflage stärker ist, offeriere, so lange Vorrat zu folgenden billigen Preisen: Löffel 24 Fr. per Dutzend, Gabeln 24 Fr., Messer Fr. 21.60, Desserlköpfel 18 Fr., Dessertgabeln 18 Fr., Dessertmesser 18 Fr., Kaffeelöffel Fr. 14.40 per Dutzend. Bei Abnahme für 200 Fr. 5% Rabatt.

Feine Ware, saubere Ware! Eine von kompetenter Seite vorgenommene Analyse hat nämlich auf das Dutzend Löffel 600/1000 gr. Silbergehalt ergeben, auf Gablen per Dutzend 400/1000 gr., auf Desserlköpfel 400/1000 und auf Dessertgabeln 300/1000 gr., also im Durchschnitt ca. ein halbes gr. Silber per Dutzend. Diese Thatsache darf als Fingerzeig für unsere Hoteliers genügen.

—><—

Eine Absage.

In der Hauptversammlung des Verbandes deutscher Touristenvereine, die am 12. September v. J. zu Koburg stattfand, wurde der Harzklub als vorsitzender Verein des Verbandes gewählt, und der Vorsitzende des Harzklubs nahm auf die telegraphische Meldung die Wahl vorbehaltlich der Zustimmung des Centralvorstandes an. Der Letztere erklärte sich jedoch mit 23 Stimmen für die Ablehnung der Wahl, unter folgender Begründung:

Der Harzklub beweckt Belebung, Unterstützung und Schutz der Wanderlust im Harzgebiet. Er beabsichtigt Zweigvereine in allen Orten ins Leben zu rufen, wo er freundliches Entgegenkommen findet; er sucht diese seine Zwecke zu erreichen durch: a. Bezeichnung der Wege nach einheitlichem Plan. b. Anlegung neuer und Aufbesserung schon vorhandener Wege, Erschließung und Bekanntmachung von Aussichtspunkten und lohnenden Wanderungen, sowie Anbringung von Ruheplätzen und Schutzhütchen. c. Empfehlung und Richtigstellung vorhandener Karten und Reisebücher für den Harz, nötigenfalls Herausgabe neuer. d. Fürsorge für Erteilung von Auskunft möglichst in sämtlichen Orten des Harzes, überhaupt Ergreifen aller Massnahmen zur Erleichterung des Wanderns und zum Schutze der Reisenden, e. Veröffentlichung von Mitteilungen über den Harz, sowie über Ziele und Errungenchaften des Harzklubs. In der aus diesen Satzungen entspringenden Tätigkeit liegt nicht die geringste Veranlassung, anzunehmen, dass wir unseren Mitgliedern als solchen allein einen

direkten materiellen Vorteil verschaffen wollen; unsere Mitglieder nehmen nur Teil an den Vorteilen und Erleichterungen, die wir für alle Harzbewohner zu erwerben suchen, allerdings mit dem hohen befriedigenden Gefühl, dazu auch beigetragen, das Werk auch mitgeschaffen und damit Gutes und Grosses für die Allgemeinheit geleistet zu haben. Dass unser Klub auf diesem idealen Standpunkte steht, der uns hauptsächlich die Stellung verschafft hat, die wir heute einnehmen, und diesen Standpunkt stets hoch hält, geht u. A. aus der Thatsache hervor, dass die sechste Hauptversammlung am 6. September 1881 zu Ballenstedt einen Antrag Magdeburgs „eine Aufforderung an die Harzwirte behufs Preisermässigung für die Mitglieder ergehen zu lassen“, mit 104 gegen 27 Stimmen ablehnte.

Der Verband deutscher Touristenvereine will in entgegengesetzter Weise den im § 1 seiner Satzungen ausgesprochenen Zweck dadurch erreichen, dass er (§ 2, 2a der Satzungen) Verkehrserleichterungen für die Mitglieder des Verbandes zu erreichen sucht, insbesondere: Preisermässigungen auf Eisenbahnen, Dampfschiffen und in Gasthäusern.

In der Pflicht des vorsitzenden Vereins, diese Vorschriften erfüllen zu müssen, liegt für den Harzklub die Unmöglichkeit, die Wahl als solcher anzunehmen.

Neben diesem Hauptgrunde für die Ablehnung der Wahl macht der Centralvorstand des Harzklubs noch mehrere andere Bedenken geltend, die aber rein innerer Natur sind und deshalb hier unerwähnt bleiben können.

„Wochenschrift.“

—><—

Bürgschaftsleistung bei der Post.

Ein württembergisches Mitglied des Internationalen Vereins der Gasthofbesitzer schreibt der „Wochenschrift“:

„Die Bürgschaftsleistung bei Wertsendungen habe ich beim ersten Verlangen verweigert. Es kam der Briefträger und wurde vom Kellner das Zimmer des Adressaten angewiesen; vor dem Weggehen verlangte der Briefträger von mir die Unterschrift als Bürger. Meine Frage, ob der Herr keinen Reisepass habe, bejahte er, fügte aber hinzu, ich müsse nach neuer Verordnung dennoch mindestens als Zeuge unterschreiben, was ich verweigerte, indem der Briefträger aus dem Reisepass besser die Richtigkeit der Person feststellen könnte, als ich durch den Eintrag ins Fremdenbuch. Darauf ging ich zum Aufsichtsbeamten der Post und erklärte, dass ich weder eine öffentliche Bekanntmachung der angeblichen neuen Vorschrift gelesen habe, noch mir eine solche zugesandt worden sei. Der Beamte antwortete darauf, es sei hierüber keine Anordnung gegeben worden, legte mir jedoch die Verordnung zur Einsicht vor, worauf ich verlangte, dass die Briefträger angehalten werden sollten, vor Abgabe von Wertsendungen an Gäste meines Hauses, mich allein, und ohne von den Gästen in auffallender Weise bemerkt zu werden, anzufragen, ob ich unterzeichnen werde. Seither zeigt mir jeder Briefträger die Anweisungskarte oder Wertsendung vor und dann ist durch ein kurzes Ja oder Nein die Aus- oder Nichtausbildung der Sendung entschieden. Im letzteren Falle hinterlässt der Postbote eine Erklärung an den Adressaten, dass bei der Post ein Wertgegenstand für ihn aufgelegt. Ich habe dies als bestes Mittel angesehen, um bei meinen Gästen nicht in Verlegenheit zu kommen.“

Über dasselbe Kapitel lesen wir im „Breslauer Gastwirt“:

„Im Allgemeinen glauben viele Reisende, die sehr häufig keine genügenden Reisepapiere mit sich führen, dass der Gasthofbesitzer seinen Gästen zu dieser „kleinen Gefälligkeit“ sozusagen verpflichtet sei. Durch die erwähnte Dienstvorschrift jedoch, die dem Reisenden die Inanspruchnahme des Hoteliers als Bürger erwünscht erscheint, weil ihm dadurch alle Weiterungen seitens der Post ersetzt werden, gerät der Gasthofbesitzer allen Personen gegenüber, deren Namen er erst durch ihren Eintrag in das Fremdenbuch erfährt, in Verlegenheit. Lehnt er in solchem Falle die Bürgschaftsleistung ab, so empfindet dies der Gast als Anzuweiflung seiner Namensangabe, mitthen als persönliche Beleidigung. Unter Umständen ist diese Bürgschaft für den Gasthofbesitzer mit Schaden verknüpft, sobald es der „angebliche“ Empfänger auf Betrug absicht. Da nun das Kaiserliche Reichspostamt noch immer nicht das Bedürfnis zur Abänderung dieser Dienstvorschrift zu erkennen vermag, so haben die Mainzer Gasthofbesitzer an die Postdirektion die Erklärung abgegeben, das sie vom 1. Januar 1898 ab nicht mehr „als Bürger“ unterschreiben werden. Da dieses Vorgehen der Mainzer Gasthofbesitzer im Reiche sicher Nachahmung finden dürfte, so wäre dem reisenden Publikum dringend zu empfehlen, sich mit genügenden Ausweispapieren zu versehen, um ihre Wertsendungen erhalten zu können. Um die Auslieferung solcher Sendungen möglichst zu erleichtern, haben die Mainzer Gasthofbesitzer einstweilen die Bestimmung getroffen, dass ihre alten Kunden nach vorhergegangener Verständigung immer unmittelbar an den betreffenden Gasthofbesitzer für sich selbst adressieren lassen können.“

Zur Illustration diene noch Folgendes:

„Die Postdirektion Mainz erklärt zum Beispiel Militärpässe zur Empfangnahme von Wertsendungen als ungünstigen Ausweis. Vor einigen Tagen verlangte ein Reisender am Mainzer Postschalter die Auszahlung einer an ihm postlagernden adressierten Postanweisung von 300 Mark gegen Vorzeigung des Militärpasses. Da der Beamte die Auszahlung verweigerte, so

erfolgte auf Antrag des Empfängers Bestellung in den Gasthof. Dort lehnte der Besitzer die Bürgschaftsleistung ab, da der betreffende Herr ihm nicht bekannt war. Letzterer wandte sich nochmals an das Hauptpostamt und empfing jetzt sein Geld ohne Bürgen auf den Militärpas, weil der Beamte so liebenswürdig war, das Risiko selbst zu übernehmen.“

—><—

Die Haftpflichtgefahr der Hoteliers und Gastwirte.

Der „Gastwirt“ in Darmstadt schreibt: „In letzter Zeit ist diese Frage auf Wirtstagen und in Fachpreisen zur Genüge ventilirt worden. Zur Abwehr dieser Gefahr hat bekanntlich der Deutschen Gastwirte-Verband, neben 70 Einzelverbünden bzw. Innungen, mit dem Allgemeinen Deutschen Versicherungs-Verein in Stuttgart einen Vertrag abgeschlossen, der den Mitgliedern besondere Vergünstigungen beim Abschluss einer Haftpflicht-Versicherung gewährt.“

Genannter Verein stellt uns nun folgenden Bericht über einige Gastwirte betreffende Schadfälle zur Verfügung, die bei ihm in den letzten Monaten allein wegen Verluste infolge von Hoteldiebstählen zur Annahme und Regulierung kamen.

Gegen Ende Oktober 1897 kam ein Fahrstuhl, das ein Gast des Savoy-Hotels in Berlin auf der Aufbewahrung übergehen hatte, in Verlust. Er forderte dafür von der Hotelverwaltung einen Schadensersatz von 450 Mark als den Ankaufspreis des in Amerika gekauften Humber-Fahrrads. ermässigte aber seine Forderung in Anbetracht des Umstands, dass das Rad bereits zwei Jahre benutzt war, auf 300 Mark. Die Direktion des Hotels leistete ihm in dieser Höhe Ersatz und konnte selbst polizeimässigen Regress an den Allgem. Deutschen Versicherungs-Verein nehmen.“

In der Nacht vom 23/24. September 1897 wurden dem Fabrikanten T. in einem grossen, den Geb. B. gehörigen Stuttgarter Hotel eine wertvolle goldene Uhr und Kette sowie ein Portemonnaie mit 90 Mark Inhalt gestohlen. Da sich T. noch spät am Abend im Hotel-Restaurant aufgehalten, dann nach der Rückkehr in sein Zimmer die Thüre verriegelt hatte, aber am nächsten Morgen beim Erwachen den Riegel zurückgeschoben fand, so musste man annehmen, der Dieb habe sich Abends in T's Abwesenheit in das Zimmer geschlichen, sich sodann, bis T. zur Ruhe gegangen und eingeschlafen war, hinter dem zweiten im Zimmer befindlichen Bett, das man etwas von der Wand abgerückt fand, verborgen gehalten und sich dann mit seinem Raube auf dem einfachsten Weg davongemacht.

Dringender Verdacht lenkte sich auf einen andern Gast, der am Morgen nach der That den Dienstpost und sandte den Hotelbesitzer einen durch den Diebstahl erlittenen Verlust auf 4–5000 Mark und bat den Hotelbesitzer eine Rechnung in dieser Höhe. Die Hoteliers erkannten ihre Ersatzpflicht an und entschädigten ihren Gast unter Zustimmung und vertragssässiger Deckung seitens des Stuttgarter Vereins.

Am 17. August 1897 kam aus einem Fremdenzimmer des Hotel S. in Konstanz der Koffer eines Reisenden abhanden. Alle Ermittlungsversuche des Hotelbesitzers wie die polizeilichen Nachforschungen über den Verbleib des Gespäckstückes waren vergleichlich. Der Eigentümer des Koffers gab den Wert desselben mit Inhalt auf insgesamt 350 Mark an und verlangte in dieser Höhe Schadensersatz von dem Gastwirt, erklärte sich aber, als auf Veranlassung des Allgem. Deutschen Versicherungs-Vereins auf eine spezielle Aufstellung des Schadens gedrungen wurde, mit einer Zahlung von 250 Mark befriedigt. Der Hotelier fand bei genanntem Verein vertragssässige Deckung.“

—><—

Basel. *Verkehrsbureau*. Statistischer Auszug über die Thätigkeit im Berichtsjahr 1897. Besucher im Bureau: 1896: 5258 Personen; 1897: 5516 Personen. Zunahme 258 Personen. (Schliesst den unkontrollierten Besucher nicht ein.) Nationalität der Besucher: Basler 3109 Personen, Schweizer 530, andere Nationen 1884; Total 5516 Personen. Fremde in den Hotels: 1896: 158.849; 1897: 157.935. Bestand des Vereins: 1896: 788 Mitglieder; 1897: 844 Mitglieder. Korrespondenz: Eingegangen: 1896: 739 Briefe; 1897: 1120 Briefe. Versandt: 1896: 720 Briefe; 1897: 1157 Briefe.

Unlauterer Wettbewerb. Die „Schweiz-Wirt-Ztg.“ macht auf folgenden Schwindel aufmerksam: „Ein Wirt einer Oirtschaft, selten mehrere, erhält einen mit Dazene, Weinbändler, unterzeichneten Brief, der ungefähr folgendermassen lautet: „Info! Info! plötzlicher schwerer Krankheit meines Onkels musste ich dessen Weingeschäft übernehmen. Es ist nun doch seit der Geschäftsführung meines Onkels eine Bestellung von zwei Fass Wein in Ihre Gegend effektuiert worden, jedoch haben spätere Informationen ergeben, dass der Besteller zahlungsunfähig geworden. Ich hatte vor zwei Jahren das Vergnügen Ihre persönliche Bekanntschaft zu machen und wende mich daher an Sie. Ich offeriere Ihnen den Wein, um keine weiteren Spesen auf der Sendung zu haben, zur Hälfte des sonst schon billigen Preises. Auf Grund unserer Bekanntschaft, hoffe ich auf eine günstige Antwort u. s. w.“ Name und Wohnort des zahlungsunfähigen Bestellers werden selbstverständlich nicht angegeben.“



Essen. Das Central Hotel in Essen (Ruhr) wurde für 340,000 Mk. von Herrn W. Heimbrock gekauft.

Menton. Am 27. Dezember starb plötzlich der Besitzer des Hotel Beau-Rivage hier, Herr Bernhard.

Zürich. In den Gasthäusern Zürichs sind im Monat Dezember 11,179 Personen abgestiegen.

Engelberg. Am 11. Januar verstarb nach kurzer Krankheit im Alter von nur 29 Jahren Herr Adalbert Müller vom Hotel National.

Hannover. Herr Otto Freckmann in Hannover hat das bisher von ihm pachtweise geführte Hotel Monopol dasselbe für 280,000 Mk. käuflich erworben.

Marseille. Herr Jullier aus dem Wallis, früherer Besitzer der Brasserie Jullier in Genf, hat das Grand Hotel de Bordeaux et d'Orient käuflich erworben.

Nordhausen. Das Hotel Prinz Karl wurde im gerichtlichen Verkauf für 62,000 Mark von einem Fleischmeister angesteigert.

Zug. Der Gasthof zum Löwen ist mit Inventar für 160,000 Fr. an Herrn Gemeindeschreiber Kamer-Strickler in Arth übergegangen.

Bern. Laut Mitteilung des offiziellen Verkehrs-bureau haben im Monat Dezember 1897 in den stadtberischen Gasthäusern 8039 Personen logiert (1896: 8235).

Brüssel. Adolf Blondain, Herausgeber eines Lehrbuchs zur Buchführung in Hotels, Cafés und Restaurants, übernahm käuflich für 225,000 Fr. mit 1. Januar das Grand Hotel Britannique.

Ostende. Herr Bernard Elleboudt, Sohn, übernimmt daselbst ein neues Hotel (mit 150 Zimmern), das er zur nächsten Saison unter dem Namen Romeo Roche offenbart wird.

Zürich. Ein westschweizerisches Konsortium, den sohn eines Hotels gehören, unterhandelt wegen Ankauft eines Grundstückes nahe dem See, in der Absicht, dort einen grösseren Gasthof zu erbauen. In Como findet vom 15. Mai bis 15. Oktober eine internationale elektrische, sowie eine nationale Steinindustrie-Ausstellung mit internationaler Abteilung für in der Steinindustrie verwendete Materialien statt.

Graubünden. In Triest starb Hoteldirektor Anton Planté von Savognin, ein Angehöriger der bekannten Familie Planté in Savognin, die auch im Ausland, in Triest und Venedig, an Hotelgeschäften beteiligt ist.

Interlaken. Herr C. Lichtenberger z. Reichshotel und St. George in Interlaken beabsichtigt bei seinem Hotel einen Restaurations- und Theaterraum mit 4 Gesellschaftsräumen zu erbauen. Die Eröffnung soll für die Saison 1898 stattfinden.

Jungfrau. Herr Guyer-Zeller beabsichtigt auf der Jungfrau einen elektrischen Scheinwerfer von bisher noch nicht dagewesener Lichtstärke zu installieren. Seine Strahlen sollen bis über die Schweizer Grenzen hinaus bemerkbar sein.

Kön. Sicherem Vermelnen nach ist das gegenüber dem Dom, neben dem „Hotel Ernst“ gelegene Haus von einem Konsortium angekauft worden, um dasselbe ein grosses Hotel zu erbauen. Als Kaufpreis werden 6 ½ Millionen Mark genannt.

Brüssel. Das Hotel de Suède, das älteste am Platze, wurde für 1.900,000 Fr. an einen Bazar-Gesellschafter verkauft und am 1. Dezember geschlossen. Die Firma Hotel de Suède wurde vom Hotel de l'Univers gekauft, das nun Hotel de Suède et de l'Univers firmiert.

Marseille. Hier wurde ein neues Hotel unter dem Namen „Hotel Modern“ eröffnet; dasselbe ist insfern hoch „modern“, da der Aufzug sich im dritten Stock befindet und die Reisenden gezwungen sind, drei Treppen hinauf zu gehen, um alsdann bis in den sechsten Stock hinauf fahren zu können.

Bodensee. Das Badhotel Überlingen wurde an den sechzigjährigen Pächter, Herrn H. Würth, auf weitere zehn Jahre neu verpachtet. Die jährliche Pachtsumme ist von 4500 auf 5000 Mk. erhöht und wird, nachdem die Warmebäder in ein neu gebautes und vermehrte sein werden, auf 6000 Mark steigen.

Frankfurt a. M. Das Hotel Englischer Hof ist am 3. Januar aus dem Besitz von J. G. Berthold's Erben in den der Aktien-Gesellschaft Englischer Hof übergegangen. Das Hotel wird in bisheriger Weise von dessen langjährigem Geschäftsführer, Herrn Direktor J. Sägmüller, für Rechnung der Käuferin fortgeführt.

Kön. Das am Walraffplatz belegene Geschäftshaus der Lebensversicherungs-Gesellschaft Concordia ist neben dem anstossenden „Restaurant Germania“ für 1.333.000 Mk. von zwei Bauunternehmern angekauft worden, die das 1100 qm grosse Grundstück zum Bau eines Hotels und Restaurants, Bazaars oder dergl. zu verwerben beabsichtigen.

Amerika. Mills, einer der reichsten Millionäre Amerikas, liess in New-York ein mit fünfzehnhundert Zimmern bauen, das ausschliesslich für die armen Volksklassen bestimmt ist. Es liegt im ärtesten Theil New-Yorks und ist ein zehntausendiger Prachtbau. Ein Zimmer kostet 10 bis 25 Cent täglich, das Mittagessen 10 Cent. Warne Bäder kann jeder Gast umsonst haben.

Davos. Ämtliche Fremdenstatistik in Davos anwesende Kurzzeit vom 11. Dez. bis 17. Dez. 1897: 7480 Personen; 1896: 7447 Personen; 1895: 7112. Franzosen 174, Belgier 78, Russen 134, Österreicher 93, Amerikaner 50, Portugiesen, Spanier, Italiener, Griechen 70, Dänen, Schweden, Norweger 38, Angehörige anderer Nationalitäten 4. Total 2390, Davoser waren 44 Passanten.

Genua. Herr Charles Borgarello hat das Hotel du Parc übernommen, das im Oktober vorjährigen Jahres nach vollständiger Renovation und neuer Möblierung unter dem veränderten Namen Elen Palace eröffnet wurde. Augenblicklich ist dasselbe einem Erweiterungsbaus unterzogen, der die Zahl der Zimmer und Salons auf etwa 100 bringen und im nächsten März fertiggestellt sein soll.

Dresden. Hermann Hoffmeister, früher Pächter des Hotel Erbprinz in Helmstedt, übernahm am 1. Januar 1898 die Direktion des seit einem Jahre neu erbauten Hotel und Pensionshauses „Waldbau“ in den Königl. Forsten der Döhlauer Haide bei Halle a.S. Besitzer des Etablissements ist Herr Karl Leistner, gleichzeitig Besitzer des Hotel Continental, Halle a.S. Das neue Soolbad und Luftkurort umfasst 10,000 Sitzplätze, es hat 100 Fremdenzimmer.

Fachschule. Die Radunsky'sche Fachschule in Frankfurt a. M. hat im jetzigen Winterhalbjahr eine erheblich grössere Schülerzahl als früher, nämlich 80. Die Ausbildung wird in den ausgestellten Unterrichtsstunden, Lehrer unterrichtet. Herr Radunsky vier der klügsten und brauchbarsten Schüler für den Unterricht in Körperschaltung, Service-Nachhilfe in fremden Sprachen und Mathematik bestellt. Talent, Strebsamkeit und Charakter der Schüler sind, wie immer, sehr verschieden, jedoch war, wie der „Wochenschrift“ berichtet wird, der seitherige Erfolg des Unterrichts im Allgemeinen zufriedenstellend.