

Zeitschrift: Schweizer Hotel-Revue = Revue suisse des hotels
Herausgeber: Schweizer Hotelier-Verein
Band: 7 (1898)
Heft: 49

Vereinsnachrichten: Mitglieder-Aufnahmen = Admissions

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: 08.10.2025

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

Ersteinst • • • Samstag

Paraissant • • • le Samedi

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 Petitzeile oder deren Raum. — Bei Wiederholungen entsprech. Rabatt. Vereins-Mitglieder bezahlen 10 Cts. netto per Petitzeile oder deren Raum.

Abonnements: Pour la Suisse: 12 mois Fr. 5.— 6 mois „ 3.— 3 mois „ 2.— Pour l'Étranger: 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 10 Cts. net par petite-ligne ou son espace.



Organ und Eigentum des Schweizer Hotelier-Vereins 7. Jahrgang | 7me Année Organe et Propriété de la Société suisse des Hoteliers

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

Souhais de Nouvelle-Année.

Il y a quelques années un certain nombre de nos sociétaires s'étaient décidés à se libérer de l'usage cérémonieux des félicitations du Jour de l'An moyennant le versement volontaire d'un montant quelconque à l'Ecole professionnelle. Cette année également nous croyons devoir inviter nos chers Collègues à bien vouloir envoyer à la Rédaction de l'„Hôtel-Revue“ toute somme qu'il leur plaira d'offrir en faveur de cette pratique institution qui a ouvert cet automne son sixième cours.

Les noms des donateurs seront publiés dans l'„Hôtel-Revue“ et ces derniers peuvent, grâce à leur subside, se regarder comme exonerés de l'échange de cartes de félicitations à l'occasion du renouvellement de l'année.

Ouchy, le 1^{er} Décembre 1898. Société suisse des Hoteliers, Le Président: J. Tschumi.

Neujahrsglückwünsche.

Vor einigen Jahren ist in unserem Mitgliederkreise ein Anfang gemacht worden, sich durch Leistung eines freiwilligen Beitrages an die fachliche Fortbildungsschule von den ceremoniellen Neujahrsglückwünschen zu entbinden. Wir laden nun unsere Herren Kollegen auch dieses Jahr ein, zu gleichem Zwecke einen beliebigen grossen oder kleinen Beitrag zu Gunsten obgenannter Schule, welche diesen Herbst ihren sechsten Kurs begonnen hat, an die Redaktion der „Hôtel-Revue“ in Basel einzusenden.

Die Spender werden in der „Hôtel-Revue“ veröffentlicht und betrachten sich diese damit von der Versendung von Neujahrsglückwunschkarten entbunden.

Ouchy, den 1. Dezember 1898. Schweizer Hotelier-Verein, Der Präsident: J. Tschumi.

Die Redaktion glaubt im Sinne aller Mitglieder zu handeln, wenn sie in erster Linie diejenigen Herren, die mit so aufopfernder Hingabe als Lehrer ihre Zeit und Kenntnisse in den Dienst der Fachschule stellen, als von den Neujahrsglückwünschen entbunden aufruft, auch wenn sie nicht noch ihr besonderes Schärfelein beisteuern. Ihnen verdankt ja die Schule ihr Zustandekommen und ihre gedeihliche Entwicklung, also mehr, als mit einigen Ziffern ausgedrückt werden könnte.

- Es sind dies die Herren: Tschumi J., Hotel Beau-Rivage, Ouchy. Müller John, Hotel d'Angleterre, Ouchy. Raach A., Hotel du Faucou, Lausanne. Schmidt J. A., Hotel Beau-Site, Lausanne. Gehrig H., Hotel du Grand Pont, Lausanne.

- Sommes versées jusqu'au 3 décembre: Bis zum 3. ds. eingegangene Beiträge: Herr Flück C., Hotel Drei Könige, Basel „ Fr. 20 „ Müller G., Restaurant Bad, Bahnhof, Basel „ 5 „ Otto P., Hotel Victoria, Basel „ 20 „ Wehrle G., Hotel Central, Basel „ 10 „ Weidmann J., Hotel National, Basel „ 5

- Sommes versées du 4 au 10 décembre: Vom 4. bis 10. ds. eingegangene Beiträge: Herr Balzari F., Hotel Métropole, Mailand „ Fr. 20 „ Dielpmann E., Dolder Grand Hotel, Zürich „ 15 „ Döpfner A., Hotel Beau Rivage, Interlaken „ 10 „ Döpfner J., Hotel St. Gotthard-Terminus, Luzern „ 5 „ Göttenkirch A., Hotel Bernhof, Basel „ 20 „ Frau Hirschi, Hotel Interlaken, Interlaken „ 10 „ Herr Lichtenberger C., Hotel St. George, Interlaken „ 10 „ Ochwald M., Hotel Strela, Davos-Platz „ 15 „ Strohl G., Hotel des Balances, Basel „ 5

Summa Fr. 170

Mitglieder-Aufnahmen. Admissions.

Familie Pfister-Peter, Hotel-Pension Pfister Lugano 30

L'AGENCE DE VOYAGES OTTO ERB A ZURICH.

Voici ce que nous lisons dans la Wochenschrift, organe de l'Association internationale des propriétaires d'hôtels:

„Depuis quelques semaines, nous sommes inondés d'offres émanant d'une agence zuricoise et qui rejettent dans l'ombre tout ce qui s'est fait en matière de coupons d'hôtels.

Ainsi qu'elle l'écrit, cette agence n'a appliqué qu'en Suisse jusqu'ici son „système de coupons d'hôtels“, mais elle se propose d'étendre son activité au continent tout entier; elle fait figurer sur une liste environ 160 hôtels suisses avec lesquels elle est soi-disant en relations d'affaires.

Le „cahier des charges“ de cette agence prévoit pour les hôteliers les stipulations suivantes:

Engagement d'accueillir avec égards ainsi que d'héberger et de nourrir les voyageurs aux prix et conditions ci-après, et ce pour l'intervalle de 1898 à 1901 inclusivement:

Déjeuner, composé de café, lait, sucre, pain, beurre, le cas échéant miel ou confiture (au gré du voyageur, le café peut être remplacé par du thé ou du chocolat), 75 Pfg. par personne.

Dîner, composé d'un potage, de deux ou trois viandes, trois légumes, dessert et une demi-bouteille de vin ou une bouteille de bière, 1 Mark 75 Pfg. par personne.

Souper, composé d'un potage, de deux ou trois viandes, deux ou trois légumes, dessert et une demi-bouteille de vin ou une bouteille de bière, 1 Mark 75 Pfg. par personne.

Logement, éclairage et service compris, 1 Mark 75 Pfg. par personne (l'hôtelier ne peut loger les personnes voyageant isolément que dans des chambres à un lit, celles à deux ou plusieurs lits étant réservées aux familles).

Prix par jour et par personne (déjeuner, dîner et logement conformément à ce qui précède), 6 Mark.

L'agence Erb exige de plus que les hôteliers qui entreprendront avec elle un „service de coupons“, ne contractent d'engagement semblable ou analogue avec aucun autre bureau de voyages, sauf toutefois ceux avec lesquels il existe déjà un contrat; en outre, si, pendant la durée du contrat, l'hôtel passe en d'autres mains, l'ancien propriétaire doit faire en sorte que son successeur assume pour son propre compte toutes les obligations du „cahier des charges“.

Peut-on imaginer rien de plus équitable sous tous les rapports? Cette offre désiroise jusqu'à l'impertinence, l'agence Erb l'adresse à tous les premiers établissements qui cependant, pour la plupart (nous en avons de multiples preuves), lui accordent tout juste l'attention qu'elle mérite, mais il n'est pas impossible que ci et là la tentative d'„amorçage“ réussisse. Quoi qu'il en soit, on peut admettre comme fort probable que les surprises ne manqueront pas aux voyageurs qui se mettent en route munis de coupons de l'agence Erb. Ils ont payé le prix de leurs coupons indubitablement majoré d'une belle prime et comptent être reçus

partout avec honneurs et respect; ils révent d'édifices somptueux, de pièces splendides, aménagées avec le dernier luxe, d'éclairage électrique à leur disposition à toute heure, soit de la nuit, soit du jour quand on a baissé stores et persiennes, de lavabos pourvus d'appareils à eau chaude et froide, à l'instar d'une confortable chambre de bains, ils rêvent encore d'une foule de „bagatelles“ qui toutes contribuent à prodigieusement accroître les frais de construction et d'exploitation, tout comme à ramener le bénéfice, même sans le concours bénévole des agences de voyages, à un taux plus que modique.

Il importe de s'opposer énergiquement au nivellement absolu des prix, auquel tendent les efforts de l'agence zuricoise. Sur le continent européen, le voyageur modeste en ses exigences et qui ne veut pas dépenser au delà, peut parfaitement se passer de bureaux intermédiaires qui, en général, se font payer leurs conseils à beaux deniers comptants; si le voyageur est quelque peu débrouillard et possède quelque expérience, il trouvera partout, sans l'aide de personne, un hôtel en rapport avec ses ressources. Ceux par contre qui, exigeants à l'excès, prétendent ne payer que les prix les plus réduits et bénéficier dans un hôtel de 1^{er} ordre des tarifs de maisons de 3^{me} et 4^{me} rang, ceux-là seront impitoyablement amenés par les faits à reconnaître que c'est leur calcul qui est faux et non celui de l'hôtelier.

Rien n'est plus propre à répandre dans le public-voyageur des idées entièrement erronées qu'une action s'exerçant par les voies et moyens choisis par l'agence de Zurich. Cette raison devrait à elle seule et indépendamment de toutes les autres, engager chaque hôtelier à la tête d'une maison bien tenue à refuser carrément son appui à une telle action, ce qu'il ne peut mieux faire qu'en repoussant toutes les propositions de l'agence. S'il agit autrement, c'est alors qu'il rentre dans la catégorie des calculateurs à rebours. Au vrai, ceux-ci ne procèdent pas des agences qui visent au bon marché des voyages, ce serait plutôt l'inverse qui est juste. C'est ce que nous confirmerons en Suisse qu'à pu, l'été dernier, jeter un coup d'œil derrière les coulisses de l'industrie hôtelière dans le Valais; ce qu'il y a vu, n'était guère édifiant pour la profession et a été décrit récemment dans l'„Hôtel-Revue“.

Voilà ce que relate la Wochenschrift.

Ainsi que nos lecteurs s'en souviennent, nous avons eu l'occasion au mois d'août écoulé de nous occuper dans notre journal de l'Agence de voyages Otto Erb à Zurich et signalé en particulier le fait que M. Erb motivait l'opportunité de la création de son agence en disant qu'aux mois de juillet et août les hôtels de Zurich et de Lucerne, pour ne citer que ceux-là, étaient comblés et les prix si élevés, que sans les coupons Erb, il était difficile de trouver un logement, que le voyageur, grâce aux diis coupons, était prémuni contre les demandes exagérées telles qu'elles se produisent en beaucoup d'endroits, et ne courait plus le danger d'être refait et exploité.

M. Erb énumère dans ses circulaires 160 hôtels suisses qui ont passé avec lui un contrat; cela ne nous empêche pas de répéter ici que nous connaissons non nombre d'hôtels qui figurent sur cette liste à l'insu et sans le consentement de leurs propriétaires respectifs. Au surplus, nous estimons qu'il vaut la peine d'examiner de plus près les procédés commerciaux de cette agence; à cet effet, nous prions tous ceux de nos sociétaires qui ont déjà „travaillé“ avec le bureau Erb, de bien vouloir nous faire connaître confidentiellement les résultats obtenus dans ce domaine. Nous aussi, nous possédons déjà un petit „dossier“, qui ne demande qu'à être complété.

UN HOTELIER OCTROYEUR DE RABAIS.

M. L.-V. Bardella, le nouveau propriétaire de l'Hôtel Royal à Varenna (lac de Côme), annonce par circulaire qu'il vient de fonder sous la raison sociale The International Hotel Discount, une société ayant pour but de mettre fin au système peu avantageux et depuis longtemps en défaveur des coupons d'hôtels. Cette société, pour laquelle M. l'hôtelier Bardella signe comme administrateur — en serait-il peut-être l'unique membre? — décrit comme suit sa nouvelle (?) méthode:

„D'après notre système, le voyageur choisit sa chambre à l'étagé qui lui convient, prend ses repas où et quand il lui plaît, en un mot, il possède à tous égards la plus entière liberté et jouit par dessus le marché d'une réduction, consentie par l'hôtelier, de 10% sur les prix de passants et de 5% sur les prix de pension.“

Dans les conditions du contrat figure entre autres cette clause: „Le voyageur n'est pas tenu de faire valoir, avant le règlement de la note, ses droits au rabais“. Pour songer d'ores et déjà à se créer des ressources accessoires, il faut que M. l'administrateur de l'International Hotel Discount, en sa qualité de propriétaire d'hôtel, ne voie pas l'avenir sous une couleur bien rose. De leur côté, les hôteliers sauront apprécier à sa juste valeur cette façon de pratiquer l'esprit de corps; dans ce but ils n'auront qu'à replier avec soin le contrat en question et... le jeter au panier.

Hodler's Fresken.

(Eingesandt.)

Na! jetzt hört aber alles auf! Will etwa die „Hôtel-Revue“ auch noch einen Spieß oder scharfartigen Säbel in diesen Malerkrig tragen? So etwa wird mancher Leser unwillig sich fragen, oder gar denken, der Korrespondent dürfte besser, den Mund zu halten über Sachen die er nicht versteht. Nur langsam! Ich brauche die Hodler Fresken nur als Beispiel; denn gute Beispiele regen an zu Eifer und Nachahmung, gerade wie schlechte Beispiele die besten Sitten verderben. Mich hat es nämlich ungeheuer gefreut, dass die edle Malerzunft ihrem Kollegen so kräftig beigestanden ist indem sie Zustimmungs- und Anerkennungsadressen, sowohl dem Maler, wie dem Bundesrat und allen die es anging übersandten, und zwar nicht allein aus der Schweiz, auch von Paris und Petersburg kamen sie, um einzustehen für das Schöne, das Kräftige, das Eigenartige, das Neue! Da dachte ich mir: „Das sind wackere, neidlose Kollegen, so würden wir, vom Hotelfach, es auch machen.“ Ich warte schon länger als 14 Tage auf einen Aufruf aus Kollegenkreisen, damit dem Wirten, von dem die „Hôtel-Revue“ in Nr. 47 berichtet, er sei von seiner Kantonsregierung wegen Aufstellung zweier Automaten in seinem Etablissement zur Lösung zweier Hausirpatente à 15 Fr. verurteilt worden, die Prozessvollmacht auf Vereinskosten erteilt werde, um dem chancierten Kollegen beizuspringen gegen eine haarspalternde und fränklingurige Kantonsregierung. Ich warte immer zu, bis der Sturm losbricht. Ja, es ist etwas Erhebendes um das Standesgefühl, so ohne Neid und Missgunst des Andern Werk zu loben und gegen ungerichte oder übelwollende Angriffe zu verteidigen. Das thut nur die edle Kunst und ein selbstloser ehrlicher Mensch. Ein Schmierer und Puschler der Kunst würde sich anerbieten, die Arbeit per Quadratmeter um so und soviel billiger zu