Zeitschrift: Schweizer Hotel-Revue = Revue suisse des hotels
Herausgeber: Schweizer Hotelier-Verein
Band: 8 (1899)
Heft: 7

Artikel: Radfahrer und Hotelpreise
Autor: [s.n.]
DOI: https://doi.org/10.5169/seals-521829

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: 05.12.2025

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

Basel, den 18. Februar 1899. ✱ № 7. ✱ Bâle, le 18 Février 1899.

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

Hôtel-Revue

Organ und Eigentum des Schweizer Hotelier-Vereins | 8. Jahrgang | 8me Année | Organe et Propriété de la Société suisse des Hôteliers

Paraissant le Samedi

Abonnements:
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 10 Cts. net par petite-ligne ou son espace.

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

An die Tit. Mitglieder.

Die Versendung der **Stimmkarten** für die

Wahl der Mitglieder des Verwaltungsrates

findet am 20. ds. statt und werden die Tit. Mitglieder hiemit eingeladen, sich recht zahlreich an den Wahlen zu beteiligen und die Stimmkarten bis

spätestens Ende Februar

an das **Centralbureau Basel** zurückzusenden.

Wer die Stimmkarte allfällig nicht erhalten sollte, ist gebeten, dieselbe beim Centralbureau zu reklamieren.

Ouchy, den 18. Februar 1899.

Schweizer Hotelier-Verein,
Der Präsident:
J. Tschumi.

A NOS SOCIÉTAIRES.

L'envoi des **bulletins de vote** pour

l'élection des membres du Conseil d'administration

aura lieu le 20 c. Les sociétaires sont invités à participer en grand nombre à ces élections et à retourner les bulletins

au plus tard jusqu'à fin Février

à notre **Bureau central** à Bâle.

Ceux, à qui le bulletin de vote ne parviendrait pas, sont priés de le réclamer auprès de notre Bureau central.

Ouchy, le 18 Février 1899.

Société suisse des Hôteliers,
Le président:
J. Tschumi.

Wahlvorschlag.

Für die **Erneuerungswahl des Verwaltungsrates** des Schweizer Hotelier-Vereins, **Sektion Zürich,** wird vorgeschlagen:

Herr **J. Boller,** Sohn, Hotel Victoria, **Zürich.**
„ **F. Berner,** Ehrenmitglied, **Luzern.**
„ **F. Wegenstein,** Ehrenmitglied, **Neuhausen.**

Vergesset nicht, Eure Wahlkarten auszufüllen und nach Basel zu senden.

Ein Mitglied der Sektion Zürich.

Wahlvorschlag.

Für den verstorbenen Herrn W. J. Holsboer schlagen wir als Mitglied des Verwaltungsrates der **Sektion Graubünden** vor:

Herr **F. Gelbke-Stahel,** Hotel Schweizerhof in **Davos-Platz,** sowie:
„ **Alphons Badrutt,** Hotel Engadinerkulm in **St. Moritz,** und
„ **L. Gredig,** Hotel Kronenhof in **Pontresina.**

Die Mitglieder der Sektion Graubünden werden eingeladen, obgenannten drei Herren ihre Stimme zu geben.

Mehrere Mitglieder.

Wahlvorschlag.

Zu Mitgliedern des Verwaltungsrates der **Sektion Berner Oberland** wird an Stelle des verstorbenen Herrn G. Wieland vorgeschlagen:

Herr **J. Huber,** Hotel Krone in **Solothurn.**

Ferner die Bisherigen:

Herr **A. Waelly, Magglingen,** und
„ **Ed. Ruchti, Interlaken.**

Einer im Namen Mehrerer.

PROPOSITION

pour l'élection de trois membres du Conseil d'administration **Section Valais:**

M. J. de Grisogono, Hôtel Grisogono à **St-Maurice.**
„ **Alexandre Seiler,** Hôtel Mont-Cervin à **Zermatt.**
„ **E. Cathrein,** Hôtel Jungfrau, **Eggishorn.**

Un sociétaire.

Radfahrer und Hotelpreise.

Es ist nun genau ein Jahr her, dass wir uns durch das damalige Vorgehen des „Schweiz. Velozipedistenbundes" in Bern, welcher mit allen ihm zu Gebote stehenden Mitteln eine Herabsetzung der Hotelpreise für seine Mitglieder zu erzwingen suchte, veranlasst sahen, die Situation zwischen Velozipedist und Hotelier etwas abzuklären. Die Erfahrungen, welche benannter Verein seither gemacht, haben unsern damaligen Ausführungen Recht gegeben; denn in seiner letzten Generalversammlung beschloss der Velozipedistenbund, künftighin auf Preisreduktion zu verzichten und zwar aus Gründen logischer Natur. Inzwischen hatte dann der Veloklub Weinfelden, mit seinen ganzen dreissig Mitgliedern, gefunden, er sei nun zu einer Macht herangewachsen, welche ihm das Recht gebe, ebenfalls auf die Hotelpreise zu drücken; Fr. 1.50 sei übrig genug bezahlt für ein Zimmer. Auch gegen diese Zumutung machten wir in unserem Blatte Front, nicht des geringen Preises wegen, da derselbe ja für Hotels dritten Ranges immer noch ein annehmbarer ist, sondern weil der betr. Klub den Mut hatte, sich mit seiner Offerte hauptsächlich an Hotels ersten und bessere Hotels zweiten Ranges zu wenden. Für diesen Protest wurden wir in einer Korrespondenz von Weinfelden, welche im „Gastwirt" freundliche Aufnahme fand, mit Sottisen überhäuft. Nichtsdestoweniger aber bleibt die Thatsache bestehen, dass das Ansuchen des Veloklub Weinfelden gegenüber den bessern Hotels ein unverschämtes und für dieselben geradezu beleidigendes war. Mehr als zweihundert Hotels, worunter hauptsächlich bessere, seien auf die Offerte eingegangen, hiess es in dem betr. „Gastwirt"-Artikel. Wer's *nicht* glaubt, wird der Wahrheit am nächsten kommen.

Gegenwärtig wird nun dieselbe Frage im Schooss des „Touring-Club Suisse", einem Verein, der seinen Sitz in Genf hat und 5—6000 Mitglieder zählt, ventiliert. Auch hier macht sich eine Strömung geltend gegen das Verlangen einer Preisreduktion auf Zimmer und Mahlzeiten. Freilich hat sich diese Strömung noch nicht auf die Mehrzahl der Mitglieder verbreitet und scheint an der Generalversammlung dieses Klubs, welche am 25. ds. in Genf stattfindet, sich eine Opposition geltend machen zu wollen.

Ob unsere bisherigen Ausführungen über diese Materie etwas dazu beigetragen haben, dass der Schweiz. Velozipedistenbund seinen letztjährigen Beschluss aufgehoben und dass im Touring-Club nun derselbe Gedanke in Fluss kommt, bleibe dahingestellt, immerhin ist es erfreulich, dass zwei Delegierte des „Touring-Club Suisse" sich an uns gewendet, um Motive zu sammeln, welche zu Gunsten der Aufhebung der Rabattforderung ins Feld geführt werden können.

Vor uns liegt ein Vertrag des Touring-Club, wie er mit den Hotels abgeschlossen wird; die darin offerierten Preise sind nicht gedruckt und ist daraus zu schliessen, dass dieselben nicht einheitlich sind, sondern sich nach dem Range des Hotels, d. h. nach dem Gebotenen richten. Grundsätzlich wollen wir auch auf die Einzelheiten dieses Vertrages nicht eintreten, obwohl derselbe in verschiedenen Beziehungen nichts weniger als einwandfrei genannt werden kann, sondern wir wollen uns damit begnügen, die Frage vom allgemeinen und prinzipiellen Standpunkte aus klarzulegen.

Hat sich schon einmal ein für Rabattbegehren begeisterter und einem Verein angehörender Radfahrer Rechenschaft darüber abgelegt, was *er* an Stelle des Hoteliers thun würde, wenn folgendes Begehren an ihn gelangte: 1. Einrichtung eines jede Sicherheit bietenden Veloraumes; 2. Einrichtung einer Dunkelkammer; 3. Anschaffung von Reparatur-Utensilien; 4. Anschaffung eines Schildes des oder der betr. Vereine; 5. Anschaffung einer Tourenkarte; 6. Aufgabe einer Annonce in das Tourenbüchlein des oder der betr. Vereine; 7. Anmeldung in einen oder mehrere Vereine als Mitglied und — als hohnsprechende Kompensation: Gewährung der sogen. Geschäftsreisendenpreise und, damit wenigstens das Maass der Zumutungen ganz voll wird, von diesen Vorzugspreisen noch einen Rabatt von 10%. Wer sich dies alles ernstlich überlegt und von der Devise „Leben und leben lassen" nicht nur das erstere gelten lassen will, der muss finden, dass es sich hier nicht mehr um blosse Zumutungen handelt, sondern dass hiefür eine deutlichere Bezeichnung am Platze wäre. Sehen wir uns die Sache noch etwas näher an: Abgesehen von dem gratis zur Verfügung zu stellenden Veloraume und Dunkelkammer, verursacht die Anschaffung der Reparatur-Utensilien eine Ausgabe von 25 Fr. Wir haben uns zwar unterrichten lassen, dass der reelle Wert derselben oft 7 oder 8 Fr. nicht übersteigt. Der Schild des Vereins kostet 6 Fr. und wird mit nur 1/4 Entschädigung wieder zurückgenommen. Die Tourenkarte 3 Fr. Eine Annonce mindestens 20 Fr., die Mitgliedschaft 5 Fr. Jahresbeitrag; somit schon das hübsche Sümmchen von über 50 Fr. baar ausgelegt, ehe und bevor man nur einen der radelnden Klienten zu Gesicht bekommen hat. Kommt aber endlich ein solcher, dann wird nach den hygienischen Vorschriften für Radfahrer gelebt, Wein trinken soll er nicht, oder nicht viel, dafür Milch, Limonade, Syrup; dagegen guten Appetit bringt das Radeln. (Als Radfahrer kennen wir dies aus eigener Erfahrung.) Lange verbleiben darf er auch nicht, sonst geht das Verdienst, so und so viele Hundert Kilometer in kürzester Frist zurückgelegt zu haben, flöten. So gross *das* Verdienst, welchem er nachjagt, so klein *der* Verdienst, welchen er im Hotel zurücklässt. Die Masse macht es aus, hört man sagen. Wieso? Wo vom Einzelnen *nichts* hängen bleibt, da lässt auch die Masse nichts zurück und regimentsweise rücken die Radler in der Regel nicht aus. Die in den Prospekten fettgedruckten Versprechen einer regen Frequenz bleiben eben sehr oft nur Versprechen.

Auch kaufmännisch, in welchem Sinne heutzutage die Hotels betrieben werden müssen, ist es nicht korrekt gehandelt, wenn von zwei Gästen, die gleichwertige Zimmer bewohnen, dieselben Mahlzeiten und dieselben Bequemlichkeiten geniessen, dem einen weniger abverlangt wird als dem andern, blos weil der eine einem Verein angehört, der andere aber nicht. Kommt dem den vollen Preis Zahlenden diese verschiedenartige Behandlung zur Kenntnis, so muss er annehmen, dass der Hotelier auch bei dem weniger zahlenden Gaste auf seine Rechnung kommt und die Schlussfolgerung ist, dass er sich überfordert glaubt. Wer Schweizerpreise zahlt, hat wahrlich keine Ursache noch auf Prozente Anspruch zu erheben, am allerwenigsten aber derjenige, dem Geschäftsreisendenpreise verrechnet werden; denn diese sind so wie so schon auf ein Minimum heruntergedrückt.

Stellen wir überdies noch fest, dass, aus Gründen der Etiquette, Hotels ersten Ranges bei Radfahrern überhaupt nicht in Betracht kommen können, dass man in diesen Hotels aber eher noch in der Lage wäre, hinsichtlich der Preise ein Auge zudrücken zu können, so erscheinen die Zumutungen der Velovereine nur um so unbescheidener, weil der Verkehr sich hauptsächlich in kleineren Hotels abspielt.

Man möge doch in Velocipedistenkreisen bedenken, dass es sich viel angenehmer und gemütlicher „radelt", wenn man als *gern* gesehener Gast sein Absteigequartier betritt. Gewiss beschleicht Manchen ein beklemmendes Gefühl, wenn er als gebildeter Mann, dem von weitem anzusehen ist, dass er weiss, was *savoir vivre* heisst, sich beim Betreten eines Hotels sagen muss: hier geniesse ich Vorzugspreise; mit andern Worten: ich weiss, dass dieser Wirt an mir nicht viel verdient, aber der Verein will es so. Wer bürgt übrigens dafür, dass nicht der Hotelier bei Abschluss des Vertrages vorsichtig genug war, vorzubeugen und er seine Preise so notiert hat, dass trotz dem Abzug von 10% Rabatt der Radler besser „gefahren" wäre, sich als gewöhnlicher Sterblicher einzulogieren? Eine vor uns liegende Hotelrechnung beweist, dass Vorzugspreise auch nur in der Einbildung des Radlers bestehen können. Wir halten dieses System zwar nicht für das richtige, dagegen sehen wir nicht ein, warum ein Gastgeber wählerischer sein soll in den Mitteln, seinen Vorteil zu wahren, als derjenige Gast, der nur auf seinen eigenen Vorteil bedacht ist, ohne Rücksicht auf die Interessen des andern. Man mag einwenden, dass es jedem Hotelier frei steht, einen solchen Vertrag zu acceptieren oder nicht, dabei ist aber nicht ausser Acht zu lassen, dass die grosse Konkurrenz im Hotelwesen für derartige Verlangen günstig ist, da mancher Hotelier nur deshalb unterschreibt, weil sein „lieber" Nachbarkollege auch unterschrieben hat.

Wir anerkennen die Bemühungen der Velozipedistenvereine, bestimmte Absteigequartiere zu suchen, so dass der einzelne sich sagen kann, an diesem Ort und in diesem Hotel habe ich Aussicht Sportskollegen zu begegnen. Je öfter und je sicherer dies der Fall, desto heimeliger wird sich ein Jeder fühlen und desto ungenierter wird er sich dort bewegen können. Es ist dabei nur zu bedauern, dass in der Schweiz zwei grössere derartige Vereine bestehen, die auf keinem freundschaftlichen Fusse zu einander zu stehen scheinen. Diesen Umstand heben wir deshalb hervor, weil der Hotelier auf diese Weise nach zwei Richtungen Verbindlichkeiten einzugehen hat, wenn er auf eine grössere Radler-Kundschaft reflektiert.

Wir hatten schon zu verschiedenen Malen Gelegenheit, im Hotel, mitten während der Table d'hôte, Velozipedisten ansausen zu sehen. Absteigen, den Schweiss etwas von der Stirne trocknen, eintreten und sich zu Tisch setzen, mitten unter die übrigen Gäste, war das Werk einer Minute. Kleidung: Staubige Schuhe, staubige Kniehosen, durchnässtes Tricot mit dem obligaten Abzeichen auf der linken Brustseite. Empörend für den Wirt und empörend für die übrigen Gäste; nur die Betreffenden fanden darin nichts Ungewöhnliches und behielten ihre Ruhe. Es mögen dies Ausnahmen von der Regel sein, denn sehr oft sahen wir die Radler in Separatzimmern speisen, ausgeruht und die Kleider rein von Staub.

Wie man sieht, muss der Hotelier manches mit in den Kauf nehmen im Verkehr mit

Radfahrern, er wird aber, wenn diese dem Grundsatze, „leben und leben lassen“ huldigen, als Geschäftsmann Mittel und Wege finden, sich diese Kundschaft zu erhalten und sie zu mehren, in seinem und im Interesse der betr. Vereine.

Es genügt nicht, sich zu sagen: Unser Verein zählt so und so viele Tausend Mitglieder, nun sind wir eine Macht und diese Macht müssen wir bis aufs Aeusserste ausnützen, *ergo*, machen von nun an *wir* die Hotelpreise. Es hiesse dies im wirklichen Sinne des Sprichwortes „die Rechnung ohne den Wirt machen“. Denn die Macht von 5000 Reisenden verschwindet in einem Lande, in welchem dieselben jährlich nach Millionen zählen.

Man dürfte meinen, es sollte auch dem oppositionellen Teile der Mitglieder des Touring-Club nicht schwer fallen, den Anträgen, wie sie der befürwortende Teil zu stellen beabsichtigt, beizustimmen. In den bezüglichen Schreiben an uns lauten die Anträge ungefähr folgendermassen: In Städten werden 2—3 gutgeführte und komfortabel eingerichtete Hotels gewählt, auf dem Lande je eines per Ort. Mit denselben werden Verträge abgeschlossen zu den üblichen Geschäftsreisendenpreisen ohne irgendwelche weitere Ermässigung. Dafür wird den Radfahrern eine gute Verpflegung und freundliche Behandlung zugesichert, wie auch vom Touring-Club den betr. Hotels die Exklusivität als Absteigequartier gesichert sein wird. Die Namen der betr. Hotels werden gratis im Führer aufgenommen und weder Beiträge noch Annoncen verlangt. Der Vereinsschild wird in Depot gegeben gegen einen bei Vertragslösung vom Verein zurückzuerstattenden Betrag von 6 Fr. Die Anhänger dieses Systems gehen nicht fehl, wenn sie hoffen, auf diese Weise ein besseres und dauernderes Verhältnis zwischen Velozipedist und Hotelier zu erreichen, nachdem sie nur zu bald erkannt haben, dass das alte System sich als unlogisch, unpraktisch und für die Dauer unhaltbar erwiesen.

Wenn die Generalversammlung des „Touring-Club Suisse“, der zum grössten Teile sich aus den bessern Ständen rekrutiert, zu dem Beschlusse gelangt, es sei künftighin von der Forderung von Prozenten auf schon ermässigte Hotelpreise abzusehen, und wenn diese unsere vorstehenden Ausführungen den Beschluss günstig haben beeinflussen können, dann soll es uns freuen, nicht nur um der Hoteliers willen, sondern weil ein solchen Beschluss den Touring-Club und seine Mitglieder ehrt.

RIEN DES AGENCES.

Les annonces relatives à l'achat ou à la vente d'hôtels ou de commerces quelconques portent de plus en plus fréquemment la mention significative: „Rien des agences“. Malgré le dicton qui veut qu'il n'y ait pas de règle sans exception, il est permis d'affirmer que cette exclusion des agences se justifie par des raisons probantes. D'après un calcul approximatif, il y a annuellement en Suisse, dans la branche des hôtels, environ 100 changements de main; sur un total de 2000 hôtels proprement dits, ce chiffre représente donc le 5 %, c'est-à-dire un taux supérieur à celui de toutes les autres branches, à l'exception peut-être de celle, très voisine, des débits de boisson. Il est intéressant de constater que le nombre des changements de main, dont la plupart ont lieu de l'automne au printemps, varie selon que la saison a été bonne ou mauvaise, augmentant à la suite de celle-ci, diminuant après celle-là. On peut conclure de ce fait qu'alors même qu'un certain nombre d'hôtels se vendent sur la base de profits relativement importants, c'est là une minorité comparativement aux ventes qui se font „par suite de circonstances spéciales“. Si l'on pouvait dire, il y a 10 ou 20 ans déjà, que la plupart des hôteliers ont de quoi vivre, il est vrai, mais que c'est une vie au jour le jour, où l'on se console d'une mauvaise saison par l'espoir de la suivante, cette assertion est encore bien plus fondée à l'heure qu'il est. Le développement de l'industrie hôtelière, nous voulons dire par là le nombre des établissements, non seulement a marché de pair avec celui du tourisme, mais l'a devancé de bien des années et ne paraît pas devoir se ralentir de sitôt, bien au contraire. Est-il étonnant qu'il devienne de plus en plus ordinaire de „végéter“ et que les changements de propriétaire tendent à devenir plus nombreux d'année en année? Or, il y a des gens qui s'entendent à merveille à tirer profit de cet état de choses, ce sont les agents. Il leur est facile de trouver acheteur pour un établissement mis en vente „par suite de circonstances spéciales“, et plus facile encore d'improviser des promesses fallacieuses, propres à faire naître le désir chez l'acheteur et la confiance chez le vendeur. Ni l'un ni l'autre ne se rend suffisamment compte des côtés fâcheux de la transaction; ils se laissent éblouir par les belles phrases de l'agent, et quand, soit l'acheteur soit le vendeur finit par s'apercevoir qu'il s'est passé quelque chose de louche, il est généralement trop tard.

Les débats judiciaires dans tel de nos cantons sont là pour nous apprendre que dans le domaine des transactions immobilières le truc et l'intrigue sont à l'ordre du jour, et que celui qui n'a pas besoin d'un tiers pour intermédiaire peut s'estimer bien heureux. Nous nous souvenons d'une vente d'hôtel à propos de laquelle l'acheteur avait reçu de l'agent l'assurance qu'il n'avait pas à s'inquiéter de la somme qui lui manquait pour parfaire le premier versement, qu'elle serait à sa disposition le jour de la passation de l'acte. Qu'arriva-t-il? L'affaire fut conclue, mais l'acte passé devant le notaire ne put être ratifié, l'appoint manquant pour le premier paiement et que l'agent avait promis de procurer n'ayant pu être couvert. Le vendeur porte plainte, l'acheteur est condamné à une forte indemnité et pour comble de déception, l'agent réclame du tribunal le recouvrement de sa commission. Cette prétention de l'intermédiaire peut paraître ridicule, puisque l'affaire n'avait été conclue que sur sa promesse de procurer l'appoint nécessaire. Mais nenni! l'agent gagna son procès et le vendeur dut lui verser sa commission, quitte à mettre en cause à son tour le malheureux acheteur.

Voici un cas analogue: Un agent fait croire à l'amateur qu'il a réussi à obtenir du vendeur de l'hôtel un rabais de 10,000 fr., mais qu'il en résulte pour lui-même (l'agent) une perte de 3000 fr., le vendeur ne voulant donner que 2000 fr. de commission au lieu de 5000. L'acheteur, séduit par le prétendu rabais de 10,000 fr. consent à délivrer à l'agent un bon de commission de 1500 fr. L'instruction judiciaire a prouvé par la suite que le vendeur n'avait jamais réclamé plus que la somme en apparence diminuée du prétendu rabais, et que par conséquent ce rabais n'avait été qu'un leurre. On découvrit de plus que jamais le vendeur ne s'était engagé à payer une commission de 5000 fr. et que celle qu'il avait versée à l'agent se montait non à 2000, mais à 3500 francs. Le tribunal prononça l'acquittement de l'agent, tout en constatant, dans les considérants du jugement que l'affaire avait été conclue sur des données fallacieuses.

Nous pourrions multiplier les mentions de cas judiciaires ou extrajudiciaires qui tous se résument en ceci: c'est qu'une bonne partie de l'armée des agences immobilières emploie des procédés indélicats, et que trop souvent l'un ou l'autre de leurs clients, quelquefois même tous les deux, se trouvent victimes de leurs manipulations éhontées.

Il nous paraît hors de doute qu'une transaction honnête sera beaucoup plus facile, ou que tout au moins en cas de rupture les parties s'en tireront sans dommage si vendeur et acheteur négocient directement, tout en prenant conseil, s'il le faut, d'une personne de confiance, d'un confrère. Nous ne voyons pas la nécessité qu'il y aurait de permettre à un agent d'enlever préalablement la crème d'une affaire de ce genre. Ceux qui cherchent à vendre ou à acheter un hôtel par voie d'annonce seront donc plus certains du succès s'ils ajoutent à leur insertion l'avis: „Rien des agences!“

Kleine Chronik.

In den Dolomiten wird in diesem Jahre ein grosses Hotel gebaut.

Zürich. Im Monat Januar sind in den Gasthöfen Zürichs 11,862 Fremde abgestiegen.

Appenzell. Herr Ammann in Zürich hat auf mehrere Jahre die Leitung des Hotel und Kurhaus Hirschen in Waldstadt übernommen.

Berlin. Das Savoy-Hotel ist mit einem Grundkapital von Mk. 1,500,000 in eine Aktiengesellschaft umgewandelt worden.

Bern. Auf dem Gurten bei Bern lässt der Besitzer, Herr Fritz Marti, die Pläne zu einem Hotel- und Pensionsbau ausarbeiten.

Berner Oberlandbahnen. Der Monat Januar zeigte eine Reisendenzahl von 5300 gegen 5498 im Vorjahre.

Churwalden. Herr Brunold lässt z. Z. einen im Chaletstil gehaltenen Anbau von ca. 40 Betten erstellen.

Graubünden. Die Festwirtschaft zur Calvenfeier (28. und 29. Mai) ist zur Konkurrenz ausgeschrieben.

Montreux. L'assemblée générale de la Société des Hôteliers de Montreux et environs est fixée au 28 février.

Chur. Herr Hemmi-Trep in Araschga bei Chur hat seine Lokalitäten (Pension etc.) mit Inbegriff des eben erstellten Neubaus auf mehrere Jahre an Hrn. A. Wild von Horgen, Zürich, verpachtet.

Gersau. Herr Max Metzger, welcher während 26 Jahren die Restauration zum Schützenhaus in Basel betrieben, hat das Hotel und Pension Rigi in Gersau käuflich übernommen.

Bern. Laut Mitteilung des offiziellen Verkehrsbureau haben im Monat Januar 1899 in den stadtbernischen Gasthöfen 8840 Personen genächtigt (1898: 7881). 1. November 1898 bis 31. Januar 1899: 28722. (Gleiche Periode 1897/98: 25,461.)

Der Mann mit den schwanzlosen Mäusen, der „Weltreisende“ d'Hartmond, von dem wir berichteten, dass er in den letzten Tagen des Januar in St. Gallen angetroffen worden, hat es seither bis Herisau gebracht. Daher der Titel „Weltreisender.“

Interlaken. Die Heimwehfluh, einer der schönsten Aussichtspunkte der Umgebung soll nunmehr eine Drahtseilbahn erhalten. Ein Konzessionsbegehren ist bei den Bundesbehörden bereits eingereicht worden.

Mailand. Am 12. Februar feierte Herr J. Spatz, Besitzer des Grand Hotel in Mailand, seine silberne Hochzeit. Wir gratulieren nachträglich bestens und hoffen, dass es Herrn Spatz vergönnt sein möge, sein häusliches Glück noch recht lange zu geniessen.

St. Moritz. An Stelle des als Direktor des Grand Hotel in Territet gewählten Herrn L. Bossi ist Herr N. Tarnutzer, langjähriger Chef de réception, als Gerant des Hotel Engadinerkulm ernannt worden, mit Antritt 1. Mai.

Baden. Das Grand Hotel samt Park und Bädern ist von dem langjährigen Besitzer, Herrn R. B. Saft, an Herrn Wilhelm Hafen, Besitzer des Grand Hotel du Lac in Neuenburg um die Summe von 1,400,000 Fr. verkauft worden; die Geschäftsübernahme erfolgte 1. Januar 1899.

Basel. Die Chrischonabahn, für deren Ausführung die Konzession an Herrn Bankier Probst-Lotz und Konsorten in Basel erteilt worden ist, soll mit elektrischer Kraft von Rheinfelden betrieben werden. Man hofft, dass die Eröffnung schon 1900 erfolgen könne.

Beatenbergbahn. Die Beatenbergbahn erzielte im Betriebsjahr 1898 eine Mehreinnahme von 7500 gegenüber dem Vorjahr, nämlich rund 67,500 Fr. gegen rund 60,000 Fr. im Jahre 1897. Die Zahl der Reisenden betrug 1896: 28,629, 1897: 34,261, 1898: 38,297.

Lausanne. Sont descendus dans les hôtel de premier et de second rangs de Lausanne, du 21 janvier au 5 février: Suisse: 258; Allemagne: 70; France: 56; Angleterre: 16; Pays-Bas: 6; Italie: 6; Autriche, Espagne, Russie, Danemark, États balkaniques: 7. Total: 424.

Lausanne. Ensuite de décision de l'assemblée générale extraordinaire du 7 décembre 1898 de La Société de l'hôtel du Grand Pont à Lausanne, a augmenté le capital social de fr. 70,000 par l'émission de 140 actions privilégiées de cinq cents francs chacune; le capital est ainsi porté de deux cent cinquante mille francs à trois cent vingt mille francs.

Luzern. Wie den „Basler Nachr.“ geschrieben wird, beabsichtigen die Besitzer des Hotel National an der Seite des jetzigen Prachtbaues ein zweites fast ebenso grosses Gebäude zu erstellen, das speziell dem von Amerikanern und Engländern bevorzugten System der feinen Familien-Appartements dienen und auf das Jahr 1900 bezugsfertig sein soll.

Davos. Amtliche Fremdenstatistik. In Davos anwesende Kurgäste vom 28. Jan. bis 4. Febr. 1899: Deutsche 796, Engländer 713, Schweizer 386, Holländer 155, Franzosen 164, Belgier 98, Russen 162, Oesterreicher 35, Amerikaner 30, Portugiesen, Spanier, Italiener, Griechen 56, Dänen, Schweden, Norwegen 43, Angehörige anderer Nationalitäten 12. Total 2650. Darunter waren 64 Passanten.

Graubünden. Nicht nur Davos, auch Arosa erfreut sich einer guten Saison. Die Mehrzahl der Hotels, die im Winter geöffnet sind, haben volles Haus. Die Gesamtzahl der Kurgäste ist, laut „Fr. R.“, ungefähr dieselbe wie letztes Jahr. Das Kurleben pulsiert lebhaft. Das internationale Weltschlitteln, das volle 3 Tage in Anspruch genommen, ist bei bestem Verlaufe vollbergegangen und hat eine wertvolle Abwechslung in die Unterhaltungen der Kurgäste gebracht.

Luzern. † In Adligenswil bei Luzern, wohin er sich vor drei Jahren zurückgezogen, starb am 12. ds. Herr Joseph Kost, früher Besitzer der Pension Neu-Schweizerhaus bei Luzern. Herr Kost war im letzten Jahrzehnt während mehreren Jahren Präsident der Union Helvetia und hatte er sich in dieser Eigenschaft grosse Verdienste um das Vereinswesen der Hotelangestellten erworben. Er war jedem ein guter Berater und verstand es mit Taktgefühl, die Kluft zwischen Angestellten und Prinzipalen zu überbrücken. Freilich erntete er für seine uneigenützigen Bemühungen mehr Dornen wie Rosen. Er ruhe sanft!

Menton. Die Erstellung des dem Herrn J. A. Widmer vom Sonnenberg bei Luzern gehörenden Riviera Palace in Menton, welches in jeder Beziehung eines der schönsten und grossartigsten Hotels der ganzen Riviera zu werden verspricht, schreitet rasch vorwärts und wird nächsten Herbst eröffnet werden. Dasselbe liegt inmitten prachtvoller Gartenanlagen auf einer Anhöhe, 6 Minuten nördlich vom Bahnhofe. Die Ausstattung erfolgt mit allem erdenklichen modernen Komfort und mit geschmackvollem Luxus. Allein 4 Aufzüge treten in Thätigkeit. Die elektrische Beleuchtung, eigenes Bergquellwasser, schöne Badeinrichtungen fehlen dabei ebenfalls nicht. Aber trotz der ansehnlichen Grösse des Hauses können darin nur 200 Gäste Platz finden, da fast alle Salons und Fremdenzimmer die Südfront einnehmen.

Im Restaurant. *Gast:* „Kellner, meine Suppe ist zu heiss.“ — *Kellner:* „Ach, dann tauschen Sie doch bitte mit dem Herrn da drüben; dem ist seine Suppe zu kalt.“

Im Speisewagen. Kellner (als ein Gast den Speisewagen ohne zu bezahlen verlässt): „Entschuldigen, das ist kein solcher Durchgangswagen wie Sie meinen!“

Theater.

Repertoire vom 19. bis 26. Februar 1899.

Stadttheater Basel. Repertoire ausgeblieben.

Stadttheater Bern. Repertoire ausgeblieben.

Théâtre de Genève. Dimanche matinée: *La Flûte enchantée*, opéra-féerie. Dimanche soir: *Le Gamin de Paris*, comédie. *La Poupée*, opéra comique. Lundi: *Lohengrin*, opéra. Mardi: *Sapho*, pièce lyrique. Mercredi: *Lohengrin*, opéra. Jeudi: *Faust*, opéra. Vendredi: *Lohengrin*, opéra.

Théâtre à Lausanne. Répertoire non reçu.

Stadttheater Luzern. Repertoire ausgeblieben.

Stadttheater St. Gallen. Sonntag 7½ Uhr: *Lohengrin.* Montag 7½ Uhr: *Comtesse Guckerl.* Mittwoch 7½ Uhr: *Hans Heiling.* Freitag 7½ Uhr: *Hindernisrennen.* Samstag 7½ Uhr: *Fiesco.*

Stadttheater Zürich. Sonntag 3 Uhr: *Trompeter von Säckingen.* Sonntag 7½ Uhr: **Heimat.* Montag 7½ Uhr: **Timon von Athen.* Mittwoch 7½ Uhr: *Fegefeuer.* Donnerstag 7½ Uhr: *Strike der Schmiede. Cavalleria rusticana.* Freitag 7½ Uhr: *Cosi fan tutte.* Samstag 7½ Uhr: *Maria Stuart.* Sonntag 3 Uhr: *Mignon.* Sonntag 7½ Uhr: *Im weissen Rössl.*

* Herr Schrumpf als Gast.

Hiezu als Beilage: **Offertenblatt der „Hôtel-Revue“.**

Verantwortliche Redaktion: Otto Amsler-Aubert.

Seiden-Damaste Fr. 1.40

sowie **schwarze, weisse** und **farbige Henneberg-Seide** von **85 Cts.** bis **Fr. 28.50** per Meter — glatt, gestreift, karriert, gemustert, Damaste etc. (ca. 240 verschiedene Qual. und 2000 verschiedene Farben, Dessins etc.)

Seiden-Damaste	v. Fr. 1.40—22.50	Ball-Seide	v. 85 Cts.—22.50
Seiden-Bastkleider p. Robe	„ „ 10.80—77.50	Seiden-Grenadines	„ Fr. 1.35—14.85
Seiden-Foulards bedruckt	„ „ 1.20— 6.55	Seiden-Bengalines	„ „ 2.15—11.60

per Meter. **Seiden-Armures, Monopols, Cristalliques, Moire antique, Duchesse, Princesse, Moscovite, Marcellines,** seidene **Steppdecken-** und **Fahnenstoffe** etc. etc. franko ins Haus. — Muster und Katalog umgehend.

bis 22.50 per Meter und Seiden-Brocate — ab meinen eigenen Fabriken — G. Henneberg's Seiden-Fabriken, Zürich.

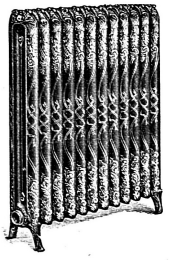
Zu verpachten od. zu verkaufen.

In der Nähe von **Davos** in prima Lage eine **Restauration** mit kleinerer Pension. Zum Hause, in welchem seit längerer Zeit eine gut gehende Restauration (beliebter Ausflugspunkt) und eine Pension, die leicht vergrössert werden kann, geführt wurden, gehören 4500 Klafter Land (ca. 4 Bauplätze) und 150 Liter Wasser per Minute. Näheres unter Chiffre **Z.N. 1163** durch die Annoncen-Expedition **Rudolf Mosse, Zürich.** 2417 Z1012c

ANZEIGE.
Gebr. Schwabenland
Ludwigshafen a. Rh.
Specialität:
Gediegene Kücheneinrichtungen
für Hotels, Restaurants u. Cafés.
Solide Kupfergeschirre u. Formen
Illustrirter Katalog zur Verfügung.
Reelle, gewissenhafte Bedienung.

Hotel mit Restaurant zu verkaufen.

In bester Lage, eines der ersten Kurorte der deutschen Schweiz. Sehr schönes Geschäft für jüngere, tüchtige Wirtsleute. Anzahlung Fr. 25—30,000. Offerten unter **H 2418 R** an die Expedition dieses Blattes.



G. Helbling & Cie.,
Zürich I
Stadelhoferplatz 18.
Central-Heizungen
aller Systeme.
Lüftungs- und Trocken-Anlagen.

Bad- und Kurhotel.

Ein bedeutendes, nachweisbar rentables, best eingerichtetes und gut empfohlenes Kuretablissement mit alt renommierten Heilquellen und Umschwung ist zu den günstigsten Bedingungen an einen soliden Käufer abzugeben. Anfragen unter gegenseitiger Diskretion befördert die Expedition dieses Blattes unter **H 2316 R.**

CHAMPAGNE
Pommery & Greno, Reims
CARTE BLANCHE GOUT FRANÇAIS | SEC AMERICAIN | EXTRA SEC ANGLAIS
Agent général pour la Suisse, l'Italie, etc., A. A. DELVAUX, NEUILLY-SUR-SEINE.

Schweiz-England.
Täglich drei Express-Züge von/nach London
über Strassburg-Brüssel und Ostende-Dover
Billigste schnelle Route.
Drei Abfahrten täglich.
Seefahrt: 3 Stunden.
Einfache u. Rückfahrkarte (30 Tage) von und nach den meisten Hauptstationen.