Zeitschrift: Schweizer Hotel-Revue = Revue suisse des hotels
Herausgeber: Schweizer Hotelier-Verein
Band: 10 (1901)
Heft: 5

Nachruf: Todes-Anzeige
Autor: Tschumi, J.

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

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

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

Download PDF: 02.10.2025

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

* **№ 5.** *

Basel, den 2. Februar 1901. **Bâle,** le 2 Février 1901

Erscheint Samstags

Paraissant le Samedi

Abonnement:

Für die Schweiz
3 Monate Fr. 2.—
6 Monate „ 3.—
12 Monate „ 5.—

Für das Ausland:
3 Monate Fr. 3.—
6 Monate „ 4.50
12 Monate „ 7.50

Vereins-Mitglieder erhalten das Blatt gratis.

Inserate:
7 Cts. per 1 spaltige Millimeterzeile oder deren Raum. — Bei Wiederholungen entsprechend Rabatt.
Vereins-Mitglieder bezahlen 3½ Cts. netto per Millimeterzeile oder deren Raum.

*

Schweizer Hotel-Revue

Revue Suisse des Hôtels

Abonnements:

Pour la Suisse:
3 mois Fr. 2.—
6 mois „ 3.—
12 mois „ 5.—

Pour l'Etranger:
3 mois Fr. 3.—
6 mois „ 4.50
12 mois „ 7.50

Les Sociétaires reçoivent l'organe gratuitement.

Annonces:
7 Cts. par millimètre-ligne ou son espace. Rabais en cas de répétition de la même annonce.
Les Sociétaires payent 3½ Cts. net par millimètre-ligne ou son espace.

*

Organ und Eigentum des **Schweizer Hotelier-Vereins** — 10. Jahrgang | 10me Année — Organe et Propriété de la **Société Suisse des Hôteliers**

Redaktion und Expedition: **Sternengasse No. 21, Basel** * **TÉLÈPHONE 2406** * Rédaction et Administration: **Sternengasse No. 21, Bâle.**

Todes-Anzeige.

Den verehrlichen Vereinsmitgliedern machen wir hiemit die Trauer-Anzeige, dass unser Mitglied

Herr Florian Stoppani

Besitzer des Hotels Pontresina in Pontresina

im Alter von 55 Jahren gestorben ist.

Indem wir Ihnen hievon Kenntnis geben, bitten wir, dem Heimgegangenen ein liebevolles Andenken zu bewahren.

Namens des Vorstandes:
Der Präsident:
J. Tschumi.

La prudence est mère de la sûreté.

Depuis quelques années, des financiers anglais cherchent, par l'entremise d'agents, à placer des capitaux dans des hôtels suisses, en entrant en pourparlers simultanément avec 3 ou 4 hôtels du même rang, mais situés dans des localités différentes.

Pour peu que le prix demandé soit en rapport avec le chiffre d'affaires, il est accepté sans autre, et l'agent, qui ne demande comme rémunération de ses efforts qu'une „modeste" commission de 5 %, pousse la générosité jusqu'à consentir à ce que cette somme soit portée en majoration du prix de vente. Si le vendeur, après réflexion et considérant la complaisance de l'intermédiaire, est d'avis qu'au fond il ferait aussi bien de demander 100,000 frs. de plus que la somme convenue, cette nouvelle prétention est encore acceptée sans protestation. De plus, on lui offre de payer comptant, à part un montant déterminé que le vendeur s'engagerait à recevoir sous forme d'actions. S'il le désire, on se chargera même de régler comptant toutes les dettes hypothécaires; bref, le premier acte des négociations se présente sous un aspect si favorable que, eût-on pensé à la mort plutôt qu'à vendre, l'eau vous vient à la bouche et l'on se dit qu'une occasion pareille ne se représentera jamais. On procède ensuite à une convention écrite provisoire, ce qu'on appelle une promesse de vente, comportant un delai de trois mois, tandis qu'un acte spécial assure à l'agent sa commission de 5 %. Enfin, il est convenu verbalement que deux ou trois délégués se présenteront sous peu pour prendre connaissance de l'état des lieux et de la comptabilité et rédiger l'acte de vente définitif. C'est le final du premier acte; l'agent prend congé, non sans avoir promis solennellement d'observer, dans toute cette affaire, la discrétion la plus rigoureuse. Ce qui ne l'empêche pas, une fois qu'il se trouve en Suisse, de se rendre auprès d'un autre hôtelier, mettons que ce soit le troisième, de lui soumettre les promesses de vente signées par deux de ses collègues et de chercher à l'amadouer par des procédés analogues. Son offre généreuse ne manque pas de produire son effet, et l'agent, une fois de plus, certifie „sur son honneur" de son entière discrétion. —

Il se passe des jours, des semaines, des mois sans qu'on entende parler de rien; peu à peu, on commence à y voir clair, on respire à l'idée que sous peu, on sera libre de disposer de son bien, et on se réjouit plutôt qu'on ne se désole de l'échec des négociations.

Mais halte là! Peu de jours avant l'expiration du délai, l'agent se présente en s'excusant de n'avoir pu, vu les vicissitudes de l'époque, réunir à temps la somme stipulée, et annonce que son consortium demande une prolongation de 3 mois. Il apporte tout rédigé l'acte fixant ce nouveau délai et désirerait le voir signer séance tenante; il est très pressé, car il a en vue d'autres affaires.

Or, supposons que cette signature ne soit pas accordée immédiatement, qu'on demande à réfléchir jusqu'au lendemain et qu'on offre de faire suivre le document. Ce délai d'un jour suffira à faire naître la résolution de renoncer à toute l'affaire; on informe l'agent qu'on ne saurait consentir à la prolongation demandée. Fin du second acte.

Dès lors, les lettres se suivent sans répit. Dans la première, on se voit accusé de forfaiture, et la résiliation du contrat n'est déclarée possible que moyennant une indemnité de quelques centaines de livres. Entre temps, le terme de la promesse de vente est arrivé. Quelques jours après, alors qu'on a offert spontanément à l'agent une somme déterminée, mettons 20 livres, contre remise intégrale des papiers, pour se débarrasser définitivement de l'affaire, on reçoit une lettre annonçant que cette offre ne peut être acceptée, l'hôtel étant vendu; que cette vente, à la vérité, s'est conclue deux jours après l'expiration du délai fixé, mais que c'est là un détail sans importance; qu'un de ces jours, deux délégués viendront inspecter l'hôtel et la comptabilité et qu'une résiliation n'est possible que moyennant remboursement de tous les frais et versement de la commission de 5 % convenue d'avance. Manque de parole, infamie etc., tel est le contenu essentiel de ces lettres d'Angleterre.

Ainsi, voici une vente d'hôtel qui s'est effectuée sans que personne, pas même l'agent, n'ait inspecté l'hôtel ni pris connaissance de la comptabilité. Il va de soi que la réponse à ces tentatives de chantage a été le retrait de la promesse d'indemnité consentie spontanément à l'agent. Qu'il s'adresse aux tribunaux, il trouvera à qui parler.

Si nous relatons cette affaire avec tant de détails, c'est pour adresser à tous ceux qui pourraient à l'avenir être en butte à des sollicitations analogues, un énergique „Hands off". Si l'on se croit incapable de résister à la tentation, qu'au moins on n'ouvre pas les négociations avant qu'une somme déterminée, pas trop minime s'il vous plaît, n'ait été déposée d'avance par l'acheteur ou son agent, somme qui restera acquise au vendeur en cas d'échec des pourparlers. Dans tous les cas, il nous paraît indiqué de demander avant tout des renseignements à notre bureau qui sera, sinon toujours, du moins généralement en mesure de les donner et de préserver ainsi d'une détermination précipitée.

* * *

A la demande de plusieurs de nos sociétaires, nous avons cru devoir étendre nos investigations à deux autres entreprises. L'une d'elle part de l'agence de voyage Carl Stangen à Berlin, qui vient d'inonder la Suisse de circulaires prônant une nouvelle „invention". Tout en reconnaissant que cette agence a su acquérir, par l'organisation de voyages en Orient et ailleurs, une réputation universelle bien méritée, nous ne pouvons nous empêcher de trouver qu'elle ferait mieux de s'en tenir à cette réputation. Dans la circulaire dont nous parlons, il est dit que le système des coupons d'hôtel adopté jadis par l'agence a dû être abandonné peu après. Jusque là, rien que de louable. Mais voici le nouveau système, qui n'a sur l'ancien qu'un seul avantage, celui d'être plus lucratif pour son „inventeur", mais qui en somme n'est autre chose qu'une saignée faite à la bourse des hôteliers.

En place de coupons qui représentent le montant des frais d'une journée d'hôtel, l'agence Stangen délivre une espèce de chèque d'une valeur uniforme de 10 M., 10 F., 10 Sh., 10 Couronnes ou 10 Lire.

Le voyageur qui prend pour 500 F. au moins de ces chèques bénéficie d'un escompte de 2 %; sur ceux qu'il n'utilise pas il lui est fait une déduction de 10 %, Comme on le voit, le profit est maigre — pour le voyageur.

L'hôtelier, quant à lui, perd 10 % à l'encaissement des chèques, Les avantages insignifiants que ce système offre aux touristes ne permettent guère de prévoir qu'il sera fait grand usage de ces chèques, d'autant moins que leur porteur ne jouit pas dans les hôtels de plus de privilèges que celui de coupons.

La maison Carl Stangen, qui s'est fait jusqu'ici une spécialité de ses voyages transatlantiques, ne s'est guère acquis de grands mérites, que nous sachions, au point de vue du tourisme en Suisse; aussi doutons-nous fort que les hôtels suisses qui sont liés à elle par contrat voient leur fréquentation augmenter au point de leur faire paraître acceptable sans autre cette perte de 10 %. D'ailleurs, les Allemands qui savent voyager seuls, en Suisse du moins, ne s'habitueront pas facilement à cette innovation. Il y a un proverbe français qui dit: Qui trop embrasse, mal étreint. Puisse M. Stangen s'en souvenir! La Compagnie des Wagons-Lits pourra lui en fournir la preuve.

* * *

La Société fondée à Paris sous la dénomination officielle de Services Internationaux des Chemins de fer, tient, elle aussi, à se mêler de „Coupons". Elle aussi, se contente de ne prendre que 10 % pour ses peines, à moins qu'un client ne séjourne plus d'une semaine dans le même hôtel, auquel cas elle exige un supplément de 10 %.

Nous nous abstiendrons d'entrer en discussion sur la question du système même des coupons; ce qu'il y a de curieux, c'est qu'aucun de ces bureaux n'ait encore eu l'idée de déposer dans une banque suisse quelconque une certaine somme destinée à éveiller ou à consolider la confiance de nos hôteliers. Il n'est pas difficile d'émettre des coupons et d'en encaisser le montant auprès des voyageurs, mais les expériences faites avec d'anciennes agences ont prouvé qu'il n'est pas toujours prudent d'accorder une confiance illimitée à toutes les agences qui émettent des coupons; c'est pourquoi nous profitons de l'occasion pour répéter le conseil d'encaisser les coupons tous les mois, de ne jamais attendre, en tous cas, comme cela se fait trop souvent, la fin de la saison ou même de l'année pour procéder à cette opération; car les intéressés ne pourraient s'en prendre qu'à eux mêmes des difficultés qui pourraient alors se présenter. Nous venons d'apprendre qu'une maison française bien connue, dont les coupons sont assez répandus, se trouve en mauvaise posture; mais nous sommes obligés d'attendre des éclaircissements avant de la nommer, et si nous mentionnons le fait, c'est à titre de preuve de la prudence extrême qu'il faut apporter dans ce genre d'affaires.

* * *

La revue de famille paraissant à Vienne sous le titre de „Oesterreichs Illustr. Zeitung" s'intitule fièrement la seule revue de famille aristocratique de toute l'Autriche; pour le prouver, elle énumère parmi ses abonnés toute une série des noms les plus aristocratiques. Ce qui est moins aristocratique, c'est qu'elle éprouve subitement le besoin d'introduire dans ses colonne la fameuse „Liste d'hôtels recommandables" afin de faire connaitre à ses nobles lecteurs „où l'Autrichien peut trouver à l'étranger un gîte convenable": c'est ainsi qu'elle compte intituler sa liste. Naturellement, ce gite convenable l'Autrichien le trouvera désormais dans tous les hôtels dont les propriétaires auront consenti à verser à la feuille „aristocratique" les 25 F. demandés par ligne d'insertion.

Wie man durch Gutmütigkeit in Verlegenheit geraten kann

und obendrein noch Grobheiten in Empfang nehmen muss, beweist folgender Fall:

Das Hotel B. in B. engagiert unterm 14. Jan., mit sofortigem Eintritt, einen Küchenchef namens Hans Rist.

Am 17. Januar schreibt der betr. Chef:

„Ludwigsburg, den 17. Januar 1901.
Geehrter Herr, empfange eben Ihr wertes Schreiben. Stehe zur Verfügung. Eintreten könnte ich aber erst nächsten Mittwoch den 23.; bitte um möglichst schnellen Bericht, ob Sie einverstanden sind und ob es Ihnen so angenehm ist.
Hochachtungsvoll grüsst
H. Rist."

Nachdem der Hotelier auf diese Eintrittsverschiebung eingewilligt, erhält er am 24. Jan. folgendes Schreiben:

„Ulm, den 24. Januar 1901.
Sehr geehrter Herr!
Beeile mich Ihnen mitzuteilen, dass ich leider e st morgen Freitag den 25. Abends oder Samstags den 26. früh in Basel eintreffen kann. Hoffe, dass Sie mir dessalb nicht zürnen und grüsse Sie
Hochachtungsvoll
H. Rist."

Die Ankunft des Chefs erfolgt jedoch statt am Freitag oder Samstag erst am Montag den 28. Bei seiner Ankunft ist der Prinzipal zufällig abwesend, man ersucht ihn, in einer Stunde wiederzukommen, worauf der Chef wiederum einen ganzen Tag verstreichen lässt und sich erst folgenden Tages, also am 29., zum zweiten Mal vorstellt; es sind somit volle 14 Tage verstrichen seit dem Datum des zuerst vereinbarten Eintrittes und das Hotel konnte unmöglich so lange ohne Chef arbeiten, so dass inzwischen ein anderer engagiert und dem Herrn H. Rist die höfliche Erklärung zu Teil wurde, die Stelle sei besetzt. Es ist noch zu bemerken, dass dem letzten Schreiben des Chefs von Ulm aus keine Adresse beigefügt wurde, an welche eine Mitteilung zwecks Ersparnis der Reise hätte gerichtet werden können.

Nach erteilter Absage erhält der Prinzipal nun folgendes charakteristische Schreiben:

„B., den 30. Januar 1901.
Geehrter Herr!
Möchte Ihnen hierdurch mitteilen, dass ich mich in unserer beiderseitigen Angelegenheit noch nicht zufrieden geben werde.
Ich habe die Sache, sowohl die Ihrige, so wie die meinige haarklein meinem Advokaten erklärt und auseinandergesetzt. Dieser Herr sagt mir, dass es sehr dumm von mir wäre, wenn ich nicht von meinem Rechte, Entschädigung zu verlangen, Gebrauch machen würde. Nun, ich will nicht dumm sein. Ich verzichte auf eine weitere Entschädigung, wenn Sie sich auf eine solche für meine Reise wenigstens gleich verstehen wollen. Es kann mir niemand zumuten, dass ich mit schwerem Gepäck von Stuttgart hierher reise, um einen solchen für Sie sehr billigen Bescheid zu erhalten; ich verlange eine Entschädigung von 25 Fr. Sie hätten in dieser Angelegenheit, nachdem ich Ihnen doch von Ulm aus zweimal Bescheid gegeben habe, anders handeln müssen. Sollte ich bis morgen Mittwoch Abend ohne Bescheid von Ihnen sein, so übergebe ich die Sache dem Advokaten; ich werde dann bei der gesetzlichen Entschädigung bleiben und haben Sie sich es selbst zuzuschreiben, wenn ausser dieser auch noch Gerichtskosten für Sie entstehen. Ich bitte um Antwort: hauptpostlagernd B.
Hochachtungsvoll
H. Rist."

Weiterer Kommentar überflüssig.