

**Zeitschrift:** Schweizer Hotel-Revue = Revue suisse des hotels  
**Herausgeber:** Schweizer Hotelier-Verein  
**Band:** 10 (1901)  
**Heft:** 12

**Rubrik:** Kleine Chronik

#### 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:** 29.12.2025

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

Erachtet ++  
++ Samstags

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 entsprechen Rabatt.  
Vereins-Mitglieder bezahlen 3 1/2 Cts  
netto per Millimeterzeile  
oder deren Raum.

# Schweizer Hotel-Revue

REVUE SUISSE DES HÔTELS

Organ und Eigentum des  
**Schweizer Hotelier-Vereins**

10. Jahrgang | 10<sup>e</sup> Année

Organe et Propriété de la  
**Société Suisse des Hôteliers**

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

Mitglieder-Aufnahmen.  
Admissions.

Fotostudio  
Liste der Naturale

Herr A. Jeanloz, Besitzer der Hotels Blausee im Kanderthal . . . . .	65
Herr Otto Vogt, Hotel St. Gotthard und Terminus, Basel . . . . .	55
Herr Giacomo Fanconi, Hotel Weissenstein am Albula bei Bergün . . . . .	25

## Ein Problem.

Von Strassburg aus ergeht die Initiative zur Gründung eines „ersten deutschen Hotelverbandes“, dessen Zweck in nachstehend abgedrucktem, auch an viele Schweizer Hotels gesandten Zirkular niedergelegt ist:

„Strassburg i/E., den 12. März 1901.

Sehr geehrter Herr Kollege!

Sie werden sicher schon in Ihrem werten Geschäftsbetrieb einen regelmässigen Geschäftskreis mit Hotels anderer Städte sehr vertraut haben.

Taglich kommt mir von manchen durchaus ehrbaren Freunden gefragt, „wo soll ich abstiegen, wenn ich in diese oder jene Stadt komme?“ worauf dann dem Fremden ein Hotel anempfohlen wird, obne dass man im gegebenen Fall nur die geringste Aussicht hätte auch von dieser Hotelleitung selbst wieder Fremde zugewiesen zu erhalten.“

Um nun hierin Wandel zu schaffen, ist von verschiedenen Seiten die Auforderung an mich ergangen, als einer der Ältesten in der Hotelbranche, die Gründung eines „Verbandes der Hotels mittleren Ranges, Korrespondenten von Ausländern, in Antritt zu bringen und Sie freundlich einzuladen, dasselben beitreten zu wollen.“

Dieser Hotelverband wird sich über 80 bis 100 Städte erstrecken und zwar soll nur ein Hotel in einer jeden Stadt in den Verband aufgenommen werden.

Der Verband beweckt eine gegenseitige Empfehlung der Verbandshotels unter sich, eine gegenseitige Zuweisung der Fremden.

Das letztere soll durch ein hübschen kleinen Glasschrank, welcher die geschätzten Preise der verschiedenen Verbandshotels enthält, erleichtert werden.

Ein jedes Verbandsmitglied erhält als sein Eigentum einen solchen Glasschrank, in welchem sich, in Fächern sortiert, 50 Geschäftskarten eines jeden Verbandsmitgliedes befinden. Es kommen auf jedes Mitglied 5000 Geschäftskarten mit seine Firma und sonstige von ihm gewünschte Angaben, auf der Rückseite sämmtlicher Karten ist die Empfehlung des Hotels aufgedruckt, in welchem dieselben auszugeben werden.

Die Kosten für den Glasschrank, Grösse 50 cm x 30 cm, für die 5000 Geschäftskarten, für Briefmarken, Drucksachen und Ausführung brauen sich pro Teilnehmer, Emballage beigegeben, insgesamt auf die einmalig zu zahlende Summe von 55 Mark.

Die Hälfte dieser Summe ist mit dem Empfang der Aufnahmestellung und die andere Hälfte mit dem Empfang des Glasschrankes zu zahlen.

Der Betrag wird jedesmal per Nachnahme erhoben.

„Zieht man den Wert des Glasschrankes und der 5000 Geschäftskarten, das Eigentum eines jeder Teilnehmer in Betracht, so ergiebt sich, dass einem Jeden derselbe die Möglichkeit geboten wird, umsonst, oder doch mit einer verschwindend kleinen Summe Geld, eine dauernde und nutzbringende Reklame zu erhalten.“

Wie oft werden viel grössere Summen für werblose Annoncen ausgegeben.

Sollten Sie nun gesonnen sein, dem Verband beizutreten, so bitten wir Sie um baldiges Zusenden der von Ihnen unterschriebenen beiliegenden Beitragsklärung. Diese erhält jedoch erst nach Empfang ihrer Aufnahmestellung Gültigkeit.

„Ist bis zum 16. März 1901 eine Beitragsklärung von Ihnen nicht eingelangt, so betrachten wir dies als eine Verzögleichung Ihrerseits. Weitere Aufrückerungen erfolgen nicht.“

### Beitrags-Klärung.

Der Unterzeichnete erklärt hiermit seinen Beitritt zum ersten deutschen Hotel-Verband „Union“ auf drei Jahre und verpflichtet sich, in den Städten, über welche sich der Verband erstreckt, mit Verbandshotels zu empfehlen oder durch sein Personal empfehlen zu lassen.

Erfolgt nach Ablauf dieser 3 Jahre eine Kündigung per eingeschriebenem Brief nicht, so ist still-

schweigend eine Mitgliedschaft von drei weiteren Jahren einverstanden.

Bei Geschäftsaufträge geht die Mitgliedschaft an den Nachfolger des Unterzeichneten über.

Der Unterzeichnete verpflichtet sich zur Zahlung der Beiträge in Höhe von 55 Mark, und zwar die eine Hälfte bei Empfang der Aufnahmestellung und die andere Hälfte bei Empfang des Glasschrankes, beides gegen Nachnahme.

Weitere Kosten entstehen für die Teilnehmer nicht, es sei denn, dass eine neue Auflage Geschäfts-karten für sie gedruckt werden müsste, nachdem die ersten 5000 aufgegriffen sind. In diesem Fall haben dieselben die Kosten der neuen Auflage und die Versandporto zu tragen.

Um das Ansehen des Verbandsbuchs zu halten, ist der Unterzeichnete damit einverstanden, dass Mitglieder des Verbandes, gegen welche ersterer beschuldigte Klagen durch das reisende Publikum erhoben werden, auf der Verbandsliste gestrichen werden.

Dieselben werden von diesem Beschluss in Kenntnis gesetzt und erhalten gegen Franco-Zuzug des Glasschrankes nobis Inhalt, in gutem Zustande, ihrer eingezahlten Beiträge wieder zurückgestellt.

Im Falle des Beitrags, ist auch zugleich der gewünschte Text, vielleicht mit Preisgabe, für die Gesellschaftskarten mit dieser Beitragsklärung mit einzulegen.

Kleine Clichés können, so weit der Raum der Karte es gestattet, mitverwendet werden.

Die Rückseite der Karten ist für die Empfehlung reserviert.

Diesem Projekt liegt entschieden eine gute Absicht zu Grunde, dass dieselbe jedoch vielerorts nicht verstanden wird oder aber, Zweifel hinsichtlich der Ausführung des Projektes bestehen, beweisen die vielen Anfragen, die uns diesbezüglich zugegangen sind und diese sind auch die Ursache, warum wir die Angelegenheit einer öffentlichen Besprechung unterziehen.

Wir selbst hegen nicht nur Zweifel in die Ausführbarkeit, sondern wir sind sogar von der Unmöglichkeit derselben überzeugt.

Wir wird den Initianten nicht unbekannt sein, dass nationale und internationale Hotelverbände schon längst bestehen und dass diese unter anderem die Pflege freundschaftlicher Beziehungen unter den Mitgliedern auf ihre Fahne geschrieben. Nach unserem Dafürhalten ist hierin, allerdings in diskreter Weise, derselbe Gedanke enthalten, der nun von Strassburg in um weniger diskreter Form Gestalt annehmen soll. Auch weisen verschiedene von diesen Vereinen eingeführte Institutionen darauf hin, dass dieser Frage stets grosse Aufmerksamkeit gezollt wird. Es ist jetzt nicht der Moment, dieses näher auszuführen, sondern wir wollen uns den Schwierigkeiten zuwenden, die sich um den Strassburger Projekt entgegenstellen werden.

Es wird den Initianten nicht unbekannt sein, dass nationale und internationale Hotelverbände schon längst bestehen und dass diese unter anderem die Pflege freundschaftlicher Beziehungen unter den Mitgliedern auf ihre Fahne geschrieben. Nach unserem Dafürhalten ist hierin, allerdings in diskreter Weise, derselbe Gedanke enthalten, der nun von Strassburg in um weniger diskreter Form Gestalt annehmen soll. Auch weisen verschiedene von diesen Vereinen eingeführte Institutionen darauf hin, dass dieser Frage stets grosse Aufmerksamkeit gezollt wird. Es ist jetzt nicht der Moment, dieses näher auszuführen, sondern wir wollen uns den Schwierigkeiten zuwenden, die sich um den Strassburger Projekt entgegenstellen werden.

Je mehr das Reisen zur Mode geworden, um soviel mehr hat der Einzelne gelernt zu reisen und namentlich das unståte reisen — rassen wäre eigentlich der richtige Ausdruck — hat es mit sich gebracht, dass das Publikum heutzutage der Hotels bald besser Bescheid weiß, als ein Hotelier. Es hat dies zur Folge, dass die Verlangen von Empfehlungen nicht mehr so häufig vorkommt wie früher. Durch Prospekte, Führer etc. und nicht zum mindesten durch die Verkehrsabteilungen, wird dem Reisenden die Wahl des Absteigequartiers derart erleichtert, dass vorstehende Behauptung gewiss zutrifft.

Ferner ist anzunehmen, dass es wohl zu den Ausnahmen gezählt werden darf, wenn ein Hotelier nicht seinen Korrespondenten in jeder für ihn in Betracht fallenden Stadt hat, das Projekt sieht übrigens auch nur Städte vor.

Setzen wir den Fall, dass die Gründung eines derartigen Verbandes einem Bedürfnis entspreche. Soll nun derjenige, der demselben beizutreten wünscht, mit seinen Gewohnheiten brechen, resp. seine bisherigen Korrespondenten verlängern, um sich mit achtzig bis hundert Kollegen vertraglich zu verbinden, deren Namen, Hotel, und namentlich die Art der Führung des Geschäfts, zur Zeit des Eintrittes in den Verband, ganzlich unbekannt sind? Darin liegt nämlich ein Haupthindernis, dass die Initianten

nicht eine provisorische Liste der in Aussicht genommenen Geschäfte aufgestellt oder wenigstens einen Vertrag unterbreitet haben, der vorläufig nicht definitiv bindend ist.

In der ganzen schwedischen Frage ist Diskretion Hauptache und deshalb dürfte es sich mancher zweimal überlegen, ehe er dem Reisenden eine Karte überreicht, auf deren Rückseite er als der empfehlende Teil bekannt gegeben ist. Es hat gewiss schon ein jeder die Erfahrung gemacht, dass Reisender mit denartigen Karten in einem anderen Hotel, als dem empfohlenen absteigen und dann nichts eiligeres zu thun wussten, als sich durch Vorzeigung der Karte einzuschmeicheln, sich nicht darum kümmern, das Verhältnis zweit vielleicht freundeter Kollegen gestört zu haben.

Die Beitragsklärung besagt, dass in den Städten, über welche sich der Verband erstreckt, nur jeweils das eine Verbandsotel empfohlen werden darf. Hierin liegt ein Zwang, dem sich mancher nicht nur nicht wird unterziehen wollen, sondern er wird es auch nicht können, warum? Weil es nicht selten ist, dass ein Reisender an diesem Ort im Hotel II. Ranges, an jenem jedoch in einem solchen I. Ranges logiert, je nach Umständen. Wenn dann vollends der Prinzipal auch noch datur unterschreibt soll, dass seine Angestellten ebenfalls kein anderes Hotel empfehlen dürfen, dann wird die Sache noch schwieriger. Man weiss zur Genüge, dass hier mitunter andere Einflüsse bestimmd sind.

Auch will uns scheinen, dass eine Übertragung der Mitgliedschaft auf einen allfälligen Nachfolger, wie sie im Vertrag als Pflicht vorgesehen, undurchführbar sei und überhaupt nicht im Interesse des Verbandes, resp. seines Ansehens liege.

„Wiederholte berechtigte Klagen seitens der Reisenden führen zum Ausschluss aus dem Verband“, heisst es im Vertrag. Wer prüft diese Beschwerden, wenn überhaupt eine Prüfung möglich? Von einer innern Organisation des Verbandes ist mit keinem Wort gedacht und der keine weiterer Beitrag, als die Deckung der Kosten eines Schrankes und der Adresskarten vorgesehen, scheint man eine solche auch nicht für nötig zu erachten. Dies ein weiterer Umstand, warum es an dem nötigen Zutrauen mangelt wird. Wer sich auf 3 Jahre für etwas verpflichten muss, erwarte Rechte und Garantien, wenn auch nur moralische.

Auch eingingen gesagt, zweifeln wir keineswegs an den guten Absichten der Initianten, aber die Anregung wird bleiben, was sie ist: Ein Problem.

—>—>

### Guide pour les étrangers,

publié par E. Segessmann & Cie. à Berne.

Le secrétariat du Bureau officiel de renseignements à Zurich nous adresse la déclaration suivante concernant le fameux „Guide pour les étrangers“ publié à Berne, dont nous avons à plusieurs reprises signalé les agissements.

„Nous apprenons que la maison d'édition E. Segessmann & Cie. à Berne fait circuler actuellement, dans le but de se procurer des annonces, une lettre de recommandation signée de plusieurs sociétés suisses de développement, concernant la brochure ci-dessus et portant également la mention de notre institution. Nous croyons devoir porter à la connaissance du public que c'est à notre insu qu'il a été fait usage de notre raison sociale, et que la brochure dont il s'agit, vu sa valeur douteuse, n'est plus admise à la distribution dans nos bureaux.“

„Nous apprenons que la maison d'édition E. Segessmann & Cie. à Berne fait circuler actuellement, dans le but de se procurer des annonces, une lettre de recommandation signée de plusieurs sociétés suisses de développement, concernant la brochure ci-dessus et portant également la mention de notre institution. Nous croyons devoir porter à la connaissance du public que c'est à notre insu qu'il a été fait usage de notre raison sociale, et que la brochure dont il s'agit, vu sa valeur douteuse, n'est plus admise à la distribution dans nos bureaux.“

Bureau officiel de renseignements à Zurich, Stäubli.

Paraisant ++  
++ le Samstag

Abonnement:

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.

Années:

7 Cts. par millimètre

ligne ou son espace.

Rabais en cas de ré-

pétition de la même

annonce.

Les Sociétaires

payent 3 1/2 Cts.

net par milli-

mètre-ligne

ou son

espace.

\*

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.

Années:

7 Cts. par millimètre

ligne ou son espace.

Rabais en cas de ré-

pétition de la même

annonce.

Les Sociétaires

payent 3 1/2 Cts.

net par milli-

mètre-ligne

ou son

espace.

\*

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.

Années:

7 Cts. par millimètre

ligne ou son espace.

Rabais en cas de ré-

pétition de la même

annonce.

Les Sociétaires

payent 3 1/2 Cts.

net par milli-

mètre-ligne

ou son

espace.

\*

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.

Années:

7 Cts. par millimètre

ligne ou son espace.

Rabais en cas de ré-

pétition de la même

annonce.

Les Sociétaires

payent 3 1/2 Cts.

net par milli-

mètre-ligne

ou son

espace.

\*

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.

Années:

7 Cts. par millimètre

ligne ou son espace.

Rabais en cas de ré-

pétition de la même

annonce.

Les Sociétaires

payent 3 1/2 Cts.

net par milli-

mètre-ligne

ou son

espace.

\*

Abonnements:

Pour la Suisse :

3 mois Fr. 2.—

**Ouchy.** Le produit net de l'exploitation de l'hôtel Beau-Rivage, à Ouchy, a été de 100 000 francs, soit donc au moins un bénéfice net de fr. 147 229. En outre, l'an dernier, en prévision d'une diminution de recettes pendant l'Exposition, on avait mis en réserve une somme de 10 000 fr. pour parfaire le coupon de 1900. L'Exposition n'ayant causé aucun préjudice à Beau-Rivage. Le conseil d'administration propose aux actionnaires un dividende de 10 fr. 00 contre 8 l'an dernier.

**Berlin-Schweizer Express.** Vom 1. Juli an wird ein Luxuszug Schweizer Express zwischen Berlin und Luzern und umgekehrt geführt werden. Ab Berlin Anhalter Bahnhof 3 Uhr 40 Minuten nachmittags, an Frankfurt 11.42 abends, an Luzern via Strassburg 8 Uhr morgens. Ab Luzern 11 Uhr nachts, an Berlin 2 Uhr 10 Minuten folgendes Tage. Es wird diese schnellste Verbindung seit zwanzig Jahren und es besteht die Absicht, diesen Zug im Winter drei Mal per Woche von Gottschalk nach der Riviera zu leiten.

**Question de Droit gastronomique.** «Peut-on, sans s'exposer à des dommages-intérêts, décommander un dîner de noce de quarante-cinq ouverts à 25 francs par tête?» Telle était la question soumise la semaine passée, aux magistrats de la septième chambre du tribunal de Paris, qui ont décidé que si la «décommande» du dîner a lieu quelques heures seulement après la commande, c'est-à-dire ne cause aucun dommage matériel au restaurant, celui-ci n'a le droit de réclamer aucun indemnité, à raison du bénéfice éventuel dont il est ainsi privé.

**Verkehrsweisen.** Die am Bodensee verkehrt begleiteten Bahn- und Dampfbootverwaltungen beschlossen, auf den Kursen zwischen Konstanz und dem Sonnenstrand einen Anschluss den Stadt St. Gallen an den Expresszug Zürich-München (Zürich ab 3 Uhr 4 nachmittags, München an 10 Uhr 2 nachts), indem die Vereinigten Schweizerbahnen einen neuen Zug St. Gallen-Rorschach und die Nordostbahn einen neuen Dampfbootzugs Rorschach-Lindau zum Anschluss an den in Lindau 6 Uhr 2 Minuten abgehenden Expresszug einstellen. Der Expresszug erhält vom 1. Juli an in Friedrichshafen nach Ulm-Stuttgart Schnellzuganschluss (Friedrichshafen ab 6 Uhr 35, Stuttgart an 10 Uhr 37 abends).

**Händlersregister.** Infolge Übergabe des Geschäfts der Gesellschaft „Alex. Seiler & Co.“ an die Gebrüder Joseph, Alexander und Hermann Seiler ist die Firma Alex. Seiler & Co. in Brig erloschen. Unter der Firma Alexander Seiler & Brüder haben Alphonse Seiler, geb. 1862, und Hermann Seiler, geb. 1864, und Hermann Seiler, wohnhaft in Brig, eine Kollektivgesellschaft gegründet, mit Sitz in Zermatt. Diese Gesellschaft hat die Aktiven und Passiven der Firma „Alex. Seiler & Co.“ übernommen und mit dem 1. Januar 1901 begonnen. Die verbindliche Unterschrift führt Alexander Seiler. Natur des Geschäftes: Betrieb der Hotel Mon Cervin, Mont Rose, Zermatt-Hotel, Hotel Riffelalp, Hotel Riffelalp, Belvedere, Gornergrat, Schwarzee und Bahnhofsufer in Zermatt.

**Wunderliche Praxis im Weinhandel.** Ein Geschäftshaus in Nimes, Madame Berthe Ponge, verdiene wegen seiner eigentlichlichen Praxis im Weinhandel dem Publikum besonders vorgestellt zu werden. Die Firma inseriert in verschiedenen Zeitungen, dass sie das Fass rotan Naturwein, 218 Liter haltend, um 55 Franken verkauft. Fracht und Zoll zu Lasten des Verkäufers, wobei das Fass obendrein Eigentum

des Käufers wird. Wendet sich jemand an die genannte Madame, so erhält er eine billige Weinflasche. Bei Ponge wird dasselbe unbedingt vor dem von ihm selbst offerierten billiger Wein. Warum? Dass muss ein nettes Gesöff sein! Dagegen wird ebenso eindringlich eine andere, teurere Sorte zum Bezug empfohlen und ein Preiscurant beigelegt, in welchem die billigste Sorte mit 85 Fr. für das Fass von 218 Liter angegeben ist. Damit ist aber die Findigkeit der Firma Berthe Ponge Nimes noch nicht erschöpft. Sie legt noch ein kleines gelbes Heft bei, worin jemand gratis ein kleines Wein-Kompendium erhält, in dem er jedem Wein zuweist und für sie Fässer Wein placierte hat. Das Gelbstoff wird geliefert, wenn die acht Flaschen vollständig bezahlt sind. Das gelbe Heft enthält zehn Bestellscheine, die nur ausgefüllt zu werden brauchen. Hat also jemand der Firma für mindestens 850 Fr. Wein gekauft, so bekommt er ein Fass gratis. Vielleicht ist der Gratissatz auch noch von einer Qualität, dass davor gewarnt werden sollte. Zum Schutze des Publikums und der reellen Weingeschäfte sollte eine solide Geschäftspolitik allgemein bekannt gegeben werden. Dies der Grösse weisheit der unentzerrungigen Firma der Frau Berthe Ponge Nimes diese Zeilen gewidmet haben. (Basel. Nachr.)

**Luzern.** Dem Bericht des Verkehrsverbusses über das Jahr 1900 entnahm, dass der Betrieb des Busses war dieses Jahr etwas geringer, wie sich aus nachfolgender Zusammenstellung ergibt. Dagegen haben die schriftlichen Anfragen wieder bedeutend zunommen. Besuche von Einzelpersonen, Reisepartien und Familien:

	1900	1899	1898
Ausländer . . . . .	4201	4580	4608
Einhäusische . . . . .	1380	1340	1311
Die Auskünfte und Anfragen verteilen sich wie folgt:			
1900	1899	1898	
Reiseangelegenheiten . . . . .	5540	5188	5009
Pensionen und Unterkunft . . . . .	695	705	795
Handel und Industrie . . . . .	260	280	320
Schönschätz'gkeiten . . . . .	405	402	375
Journalisten . . . . .	91	95	90
Niederlassung . . . . .	27	26	25
Verschiedenes . . . . .	663	690	664
Total . . . . .	5581	5900	5919

Die Einnahmen betrugen 51.838.67, die Ausgaben Fr. 50.720.19, und man sieht aus diesen Zahlen, welche grosse Summen hier zur Haltung des Fremdenverkehrs verausgabt werden. Die „Führer“ in deutscher, englischer und französischer Sprache wurden in einer Anzahl von 30.000 Exemplaren gedruckt und ausgegeben; außerdem wurde eine neue Auflage des „Führers“ der Schweiz hergestellt. An Publikationen sind 60.000 Exemplare vertrieben worden. Um die Fremdeneinrichtungen zu ergänzen, wurde die Anlage eines öffentlichen Tennis Courts mit drei Spielfeldern, wo internationale Turnamente abgehalten werden können, angezeigt. Die Angelegenheit ist schon sprachreif. Der Stadtrat bat an der Halde ein passendes Terrain gegen Zinsvergütung zur Verfügung gestellt, und die Spielplätze werden noch diesen Sommer eröffnet werden können.

Encore une. Nous avions publié, il y a 15 jours, la lettre d'une veuve Lavaud à Pessac, qui, sous le prétexte d'avoir un mauvais garnement comme fils, chérishait des dupes pour deux barriques de vin excellent que son fils avait l'intention de revendiquer comme héritage de son père.

Aujourd'hui c'est le fils Lavaud qui lance ses lettres, voyons, s'il est aussi peu embarrassé de prêter ses mots à sa mère:

„Pessac, le 14 Mars 1901.  
Au moment où chacun songe à pourvoir aux besoins de la cave et n'ayant pas eu le plaisir d'enregistrer de vos bons ordres depuis un temps assez éloigné, j'ai songé à vous écrire, ayant en ce moment par suite d'une circonstance que non sans appréhension je prévoyais depuis longtemps, une excellente occasion devant avoir lieu incessamment, me place lot de vin vieux de mes récoltes de 1894 et 1899 duquel je serais heureux de vous voir profiter. Le propriétaire de ce vignoble, l'honorable fer de Midi et celle du Médoc, projet à l'étude depuis longtemps, venant d'être décidé d'une façon définitive son exécution devant avoir lieu incessamment, me place sous le coup d'une expropriation d'une partie de mon domaine près le Haut-Brion grand cru classé...“

Vous assurez, Monsieur, que cela est loin de m'arranger, car juste dans cette partie se trouvent mes chais, malgré mes démarches je dois céder et résigner à faire comme il vous proveut à mauvaise fortune bon cœur. En attendant la reconstruction de ma cave, je vous prie de bien vouloir croire un de mes voisins qui vient bientôt moi, en combré que moi me louer une partie des siens. Malheureusement celle-ci se trouve un peu étroite et pourra à peine contenir les vins de ma dernière récolte qui cette année a été très abondante. J'ai donc pris la résolution puisque je n'ai plus mieux faire, de m'adresser à mes fidèles clients et de leur soumettre cette affaire comme étant en tous points exceptionnellement favorable. J'ai donc fait 21 barriques de ce vin, je vous offre la quantité qui pourra vous être nécessaire au prix de 10 francs la barrique de 225 litres, ménage conditions de vente et de paiement que je vous faisais précédemment. Je ne crois pas devoir à nouveau vous détailler toute la bonne qualité et les propriétés généreuses des vins que je récolte, je vous dirai simplement que celui-là est délicieux, je vous l'offre de confiance et vous promets que tous les bons soins nécessaires seront apportés à l'envoi que vous voudrez vain me confier. Dans l'attente du plaisir de vous lire, je vous prie d'agréer avec mes remerciements mes salutations respectueuses Maurice Lavaud.“



An Mehrere. Wir haben die Fabrik der Briefmarken-Automaten von Ihnen Wünschen in Kenntnis gesetzt und sie ersetzt, sich mit Ihnen in Verbindung zu setzen.

Nach Bellinzona-Ravecchia. Ihrem Wunsche kann entsprochen werden; seit wann haben Sie uns gesetz? Nur Sie, oder das ganze Trio? Die besten Wünsche zum neuen Unternehmen.

Nach Locarno. Wir haben eine Fabrik von Waschetrocknungsanlagen veranlaßt, sich mit Ihnen in Verbindung zu setzen; wird inzwischen wohl geschahen sein, daher öffentliche Frage unnötig.

An den Verleger des „Traveller“. Wir haben Ihnen kürzlich im Briefkasten gesetzt, was wir zu sagen hatten; dass wir Ihre lange Epistel, die zu sehr nach Reklame riecht, in extenso veröffentlichten würden, haben Sie ernstlich wohl nicht erwartet, wenn doch, dann haben Sie sich eben getäuscht.

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

Verantwortliche Redaktion: Otto Amsler-Aubert.

An Mehrere. Die diesjährige Auflage von „Die Hotels der Schweiz“ ist gekrönt und kommt daher in einem Anhang am Schlusse des Buches werden. Da seit dem Druck erfolgten Besitzwechsel angezeigt, andere Änderungen können mit dem besten Willen nicht berücksichtigt werden.

Nach Luzern. Man muss es dem Verleger des illustrierten Familien-Journals in Kopenhagen lassen, er versteht es aus dem ff., seiner Zeitschrift das nötige Relief zu geben, begebt dabei jedoch den Fehler, mit Konkurrenzblättern zu exemplifizieren, von denen ein jeder seine eigene besitzt. Ein Familien-Journal als Reklame-Objekt hundert Mal überall sind. Wer andern eine Grube gräßt, ...

H. A. Derartige Schmarotzer sind nicht selten, zum Glück haben sie Milie anzukommen. Gewöhnlich haben sie die ganze Familie im Gefolge, durch wird dann das Hotel, welches sie gratis aufnimmt, um so viel empfehlenswerter. Gewöhnlich schreiben sie auch noch die Lage des Zimmers vor, zugleich nur, um den richtigen Eindruck der vorzüglichen Lage des Hotels zu bekommen. Herr H. Berlin vom „Universal Tourist“ gehört also noch den „Beschleunigten“, nützt aber, wie es scheint, doch nichts.

L. C. L. und W. A. B. Wie wir aus Ihnen Sendungen ersehen, haben Sie auf das zweifelhafte Vergnügen, in einem „preisgekrönten“ Artikel des „Wohn“ der Firma Mahn in Leipzig verherrlicht zu werden, verzichtet. Sie haben gut daran gethan.

Die betreffende Firma dürfte endlich einsehen, dass derartige Mittel nicht mehr „ziehen“; denn von 10 solchen preisgekrönten Artikeln gehen 9 uns zu und werden vielleicht nicht mehr „ziehen“. Dass in den Artikeln die Namen der Hochbausbetriebe nicht richtig genannt, hindert die Privierung nicht und geniert die Verlagsfirma wenig.

R. J. F. Wir können Ihnen fragliches Reisebüro nicht besonders empfehlen: das Couponsausgebot ist leicht, dagegen nicht immer das Einlösen derselben. Garantien werden nicht geboten und da man sogar ältere Firmen gegenüber nicht vorsichtig genug sein kann, umsonst empfiehlt es sich, vor mir auf der Hut zu haben. Der Reisende wird sich darüber freuen, dass er sich schämen darf, daher kommt es, dass sogar alte, bekannte und bis dahin vertrauenswürdige Reisefirmen nicht mehr auf ihre Rechnung kommen, das hindert sie jedoch nicht, mit dem Ausgeben von Coupons fortzufahren, bis der Krach da ist und die Coupons in den Händen der Hoteliers, worin sie leider immer zu lange verbleiben, zu Makulatur werden.

Das Vertragsbruchs hat sich schuldig gemacht: Mathilde Wyler, Buffetdame, von Bern.

## Theater.

Repertoire vom 24. bis 31. März 1901.

Stadt-Theater in Zürich: Sonntag, Tannhäuser. Montag, Der Maskenball. Mittwoch, Traviata. Donnerstag, Uriel Acosta. Freitag, Aida. Samstag, Die Räuber. Sonntag, Othello.

Corso-Theater in Zürich. Täglich abends 8 Uhr Variété-Vorstellung ersten Ranges. Sonntags 3 1/2 Uhr und 8 Uhr. Am 1. und 16. jeden Monats vollständig neues Programm.

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

Verantwortliche Redaktion: Otto Amsler-Aubert.

Fr. 1.90 bis 23.65 per Meter, franko ins Haus! Muster zur Auswahl, ebenso von schwarzer, weißer und farbiger „Henneberg-Seide“ für Blousen und Roben, von 95 Cts. bis Fr. 23.80 per Meter.

Nur ächt, wenn direkt von mir bezogen.

G. Henneberg, Seiden-Fabrikant, Zürich.

# Seid. Sammte und Plüsche



Eid. Patent 978 u. 2235, mit allen neuesten u. bewährtesten Verbesserungen versehen in beliebiger Groesse und Ausführung, auf Wunsch mit Speisen-Abteilung, Spül-Zimmerung, Etageren, Schubladen, Glas-kästchen etc.

• Komplete Einrichtungen. • Neu! Büffets mit Schranken!

Eid. Patent 13022 für Anstalt im Lokal und im Keller mit Doppelhaben, um 2 bis 4 Biere ausschenken zu können.

Trocken-Luft-Kühl-Uhr-Gefrierkabinen

Eid. Pat. 1768, 1930 u. 1932 mit Luftzirkulation u. Ventilation, stets kühl u. trocken, billigster Betrieb ohne Wunsch.

Eisschränke. Beste Fabrik, besonders zweckmäßig konstruiert zum Aufbewahren von Speisen und Getränken, wie auch speziell von Flaschenbier.

Stets grosser Vorrat zur Auswahl. - Garantie. - Prima Referenzen. - Illustr. Preiselisten frakto.

Ernst Schneider & Cie., Eiskastenfabrik, Lagerstr. 55, Zürich III. Nachweisbar I. Altestes u. leistungsfähigstes Geschäft dieser Art in der Schweiz. Gegründet 1863 von C. A. Bauer. — 12 höchste Auszeichnungen.

Kleinere Hotel-Pension in einem aufblühenden Mineralbad und Luftkurort (1247 m ü. M.) zu verkaufen ev. an tüchtige, kautionsfähige Wirtsleute zu vermieten. Dieselbe liegt ganz nahe an einer Kur- und Badanstalt mit warmer Mineralquelle und enthält 14 Fremdenzimmer mit 20 Betten. Günstige Bedingungen. — 1287

Offerten unter Chiffre H 556 Ch an Haasenstein & Vogler, Chur.

Ventilations-Anlagen erstellt für sämtliche Zwecke

Z. 1315 g

J. P. Brunner, Oberuzwil (Kt. St. Gallen) Spezialität für Trockenanlagen.

TO LET ON LEASE the EMPRESS HOTEL, BEAULIEU

41 bed-rooms. — Good Reception rooms. — Garden. — Modern construction and sanitation. — One minute from railway station.

For particulars apply to Dr. Johnston Lavis, Beaulieu near Nice.

Gasthof zu verkaufen

aus Gesundheitsrücksichten in verkehrs- und industriereichem Dorfe der Kurlandschaft Toggenburg. Altrenommiert, sehr beliebtes Hotel und Pension, von Kuranten und Passanten stark frequentiert. Reichhaltiges Inventar. Grosser Garten und Stallung. Mit oder ohne zum Gasthof gehöriger schöner Landwirtschaft. Günstige Bedingungen.

Gef. Offerten unter Chiffre Za G 400 an Rudolf Mosse, St. Gallen.

## Hôtel-Restaurant de la Tonhalle à Montreux.

### Directeur-Gérant

est à réprouvoir.

(H 1158 M) 1276

Adr. les offr. avec références et photogr. à C. Blanchod, Montreux.



Wir haben momentan fertig im Rohbau:

zwei 6-plätzige Omnibusse  
einen 8-plätzigen Omnibus

in modernster Ausführung auf Lager. Innere Ausstattung und Malerei können in ca. 1 Monat besorgt werden.

Wir bitten Interessenten die Wagen in unserem Geschäft besichtigen zu wollen.

Schweiz. Wagen- und Wagonsfabrik A.-G.  
vormals Geissberger & Cie.  
Schlieren b. Zürich.

1249

Ein gewandter, sprachenkundiger und erfahrener Hotelier

— sucht —

— Sekretär-Kassier-Stelle —

für die Saison, in einem Hotel I. Ranges; bevorzugt im Kt. Graubünden.

La Zeugnisse und Referenzen von den ersten Hotels ersten Ranges von Luzern, Ragaz etc.

Anfragen befördert die Expedition unter Chiffre H 1306 R.



## Ulm a. D. Hotel-Verkauf. Ulm a. D.

In den letzten 10 Jahren hat sich der Fremdenverkehr in hiesiger Stadt ausserordentlich gesteigert (von 90 000 auf 168 000 Uebermachten), dagegen ist ein Hotel als solches ganz eingegangen und ein anderes hat in Folge Errichtung eines Varietétheaters die Zimmerzahl wesentlich verringert. Die Folge ist häufig Wohnungsnott, so dass viele Reisende es vermissen, mit den Abend-Zügen nach Ulm zu fahren. Und diese Uebermachten und herverkauften Seiten aufgeföhrt und entzweit, während ich von der Stadt Ulm einen Eckgrundstück unmittelbar beim Hauptbahnhof erwarb auf diesem Platze ein Hotel I. Ranges mit ca. 80 Fremdenzimmern und mit allen Bequemlichkeiten versehen. Die Arbeiten sind soweit vorgeschritten, dass sie in Verkaufsverhandlungen eingetreten werden kann und sehe ich diesbezüglich Anträge ergegen.

Ulm an der Hauptverkehrslinie nach der Schweiz und Italien gelegen, in die Kunde eines Eisenbahnunternehmens: Ulm sieht eine bedeutende Aufzehrung erwartet. Ulm ist eine der ältesten Zentralstädte und in den nächsten Jahren für 10—15 Millionen Mark militärische und andere Staatsbauten aufzuhören werden. Ulm besitzt die höchste Kirche der Welt und darüber 32 Schnellzüge mit 4 Orientexpresszügen eins und aus. Ulm hat 1 Stadttheater und 2 Varietétheater. In Ulm halten sich die Herren Geschäftsreisenden täglich auf. Ein Hotel I. Ranges in der Umgebung dieses Platzes ist vorzüglich und wird ein tüchtiger Pächter eine gesicherte Existenz auf d'm neuen Hotel finden.

Der Eigentümer: Paul Kienzle, Architekt, Ulm a. D.

## Hoteliers.

Stiller oder aktiver Teilhaber gesucht für ein flottes, grosses Bergotel I. Ranges. Später event. sofortige Uebergabe nicht ausgeschlossen.

Offerten unter H 1020 Y an Haasenstein & Vogler, Bern.

1262

## Neuerbautes Wohnhaus

mit 20 Zimmern, Wasser, elektr. Licht und Badeeinrichtung, an schöner, freier Lage, mit Garten, vorzüglich geeignet zu Hotel- oder Pensionsbetrieb, ganz in der Nähe eines gutbesuchten schweizerischen Badeortes und dem Bahnhof gelegen, ist Umstände halber

sehr preiswert zu verkaufen.

Offerten unter Chiffre Z 1294 Q an Haasenstein & Vogler, Basel.

1262

## Hotelverkauf

### an der Riviera.

Ein Hotel I. Ranges an einem der Hauptplätze der italienischen Riviera, mit ca. 60 Fremdenbetten, wird wegen Todesfall

zu verkaufen gesucht.

Offerten nur von Selbstkäufern befördert die Expedition der Hotel-Revue in Basel unter Chiffre H 1293 R.