

Zeitschrift: Schweizer Hotel-Revue = Revue suisse des hotels
Herausgeber: Schweizer Hotelier-Verein
Band: 10 (1901)
Heft: 13

Artikel: Ueber die Saison 1900
Autor: [s.n.]
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-521972>

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: 01.04.2026

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

Erscheint
• • • SamstagsParaissant
• • • 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 „ 7.50Vereins-Mitglieder
erhalten das Blatt
gratis.

Inserate:

7 Cts. per 1spaltige
Millimeterzeile oder
deren Raum. — Bei
Wiederholungen
entsprechend Rabatt.
Vereins-Mitglieder
bezahlen 3 1/2 Cts.
netto per Milli-
meterzeile
oder deren
Raum.

Organ und Eigentum des

Schweizer Hotelier-Vereins

10. Jahrgang

10^{me} Année

Organe und Propriété de la

Société Suisse des Hoteliers

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 „ 7.50Les Sociétaires
reçoivent l'organe
gratuitement.

Annonces:

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.

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



Todes-Anzeige.

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

Herr Jakob Arnold Brauen

Direktor des Insel-Hotels in Konstanz

am 23. März infolge eines Schlaganfalles
im Alter von 52 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.

Zur gefl. Notiz.

Mit Ende März ist der Termin für die Rück-
sendung der ausgefüllten Fragebogen betreffend
die Statistik über den Fremdenverkehr vom
Jahre 1900 abgelaufen; bis dato sind uns nur
etwa ein Viertel der Fragebogen zugegangen
und ersuchen wir daher alle Diejenigen, welche
dieselben noch nicht eingesandt, dringend, dies
noch thun zu wollen. Das Centralbureau.

AVIS.

Le délai de retour pour les questionnaires
concernant la statistique du tourisme pour l'année
1900 expirait à fin mars; nous n'avons reçu
jusqu'à présent que le quart environ des question-
naires expédiés; nous prions donc instamment
tous ceux qui ne les ont pas encore renvoyés
de bien vouloir le faire. Le bureau central.

Zur gefl. Notiz.

Mit Anfangs April wird mit dem Ver-
trieb der diesjährigen Ausgabe des Reise-
führers

„Die Hotels der Schweiz“

begonnen werden können und ersuchen wir
daher die tit. Mitglieder, zwecks Aufstellung
eines Verteilungsplanes, uns baldmöglichst
mitzuteilen, ob und wie viel Exemplare sie
von dem „Führer“ zum eigenen Gebrauch
oder Vertrieb wünschen und wie viel in
jeder der drei Sprachen. Die Abgabe ge-
schieht gratis und franko. Je nach den
einkaufenden Bestellungen müssen wir uns
jedoch vorbehalten, Einschränkungen vorzu-
nehmen, da der Grossteil der Aufträge für
den direkten Versand nach dem Auslande,
für den Buchhandel, die Verkehrsbureaux etc.
vorgesehen ist.

Basel, den 8. März 1901.

Für das Centralbureau,

Der Chef:

Otto Amster.

AVIS.

Dès les premiers jours d'Avril, nous
pourrions commencer la distribution de la
nouvelle édition du guide de voyage

„Les Hôtels de la Suisse“,

et nous prions MM. les sociétaires, pour
faciliter l'établissement d'un plan de dis-
tribution, de bien vouloir nous faire savoir le
plus tôt possible, s'ils désirent recevoir des
exemplaires du „Guide“ pour leur usage
personnel ou pour les distribuer à leurs
clients, le nombre de volumes qu'il leur faut,
combien ils en prendraient de chacune des
trois langues. L'expédition se fait gratis et
franco. Toutefois, suivant l'importance des
commandes reçues, nous devons nous réserver
le droit de faire des réductions, la plus
grande partie de l'édition étant destinée à
être expédiée à l'étranger, aux libraires,
aux bureaux de renseignements, etc.

Bâle, le 8 Mars 1901.

Pour le bureau central,

Le chef:

Otto Amster.

UN PROBLÈME.

Un hôtelier de Strasbourg a pris l'initiative
de la fondation d'une société intitulée „Union“,
première association d'hôteliers, dont le but res-
sort de la circulaire suivante, adressée comme
imprimé, à de nombreux hôtels en Suisse.

„Strasbourg, le 12 Mars 1901.

Monsieur et cher Collègue,
Vous avez certainement déjà regretté de manquer
de correspondance régulière avec les hôtels des
autres villes.Journellement il arrive d'être demandé par des
voyageurs de passage, „où dois-je prendre logis en
arrivant dans telle ou telle ville sur quoi l'on re-
commande un hôtel qu'on connaît de réputation“,
sans avoir le moindre espoir d'être recommandé à
son tour, le cas échéant, par la direction de cet hôtel.Afin de remédier à ces inconvénients on m'a
sollicité de différents côtés, comme étant l'un des
anciens de la branche, de proposer la création d'une
association d'hôtels de rang moyen, avec des corres-
pondants en France, Suisse, etc., et de vous inviter de
bien vouloir en faire partie.Cette association se répartira sur 80 à 100 villes,
toutefois il ne sera admis comme membre qu'un seul
hôtel dans chacune de ces villes.L'association a pour but une recommandation
permanente des hôtels, faisant partie de l'association,
entre eux, un envoi réciproque de voyageurs.Une petite armoire vitrée, contenant les car-
tes d'adresses des différents hôtels de l'association, devra
faciliter cette recommandation.Chaque participant reçoit en propriété une
petite armoire contenant 50 cartes d'adresses de
chaque membre, en casiers séparés. Pour chaque
membre on fera imprimer 5000 cartes d'adresses.Les frais pour l'armoire vitrée, grandeur
50 cm./60 cm., pour les 5000 cartes d'adresses, pour
timbres postes, imprimés et frais d'établissement se
montent pour chaque membre associé, emballage
compris, à 65 Mark ou 68 francs 75 centimes. Le
port et les droits de douane sont à la charge des
membres.Le montant de la somme ci-dessus est prélevé
contre remboursement moitié en recevant la carte
comme étant admis membre de l'association et la se-
conde moitié de même en recevant l'armoire vitrée.Si l'on prend en considération la valeur de
l'armoire et des 5000 cartes d'adresses, dont chaque
adhérent devient propriétaire, il ressort que chaque
membre reçoit avec une dépense minime une réclame
durable et de bon effet.Bien souvent on dépense pour une annonce qui
n'a qu'un succès douteux une somme bien supérieure.Au cas où vous seriez résolu à faire partie de
notre association veuillez, s'il vous plaît, nous ren-
voyer promptement le billet d'adhésion ci-joint,
signé par vous. Toutefois votre admission ne sera
acquiescée que lorsque vous aurez reçu votre carte
comme membre.Nous remercions comme une renonciation de
votre part, si nous restons jusqu'au 16 Mars 1901
prochain sans réponse. Un rappel ultérieur n'aura
pas lieu.

Déclaration comme membre adhérent.

Le soussigné déclare par la présente son ad-
hésion comme membre à la première association des
Hôteliers „Union“ pour une durée de trois ans, et
s'engage à ne recommander, ou à ne faire recom-
mander par son personnel, d'autres hôtels que ceux
qui font partie de la société, dans les villes qui
tomberont dans le ressort de cette société.Si après l'expiration de cette durée une dénon-
ciation, par lettre chargée n'a pas lieu, les sociétaires
restent, sans autre avis, membre pour une nou-
velle série de trois années.Le soussigné s'engage à payer la cotisation de
68 francs 75 centimes, la première moitié en recevant
l'armoire vitrée, chaque fois contre remboursement.Les sociétaires n'ont plus d'autres frais à sup-
porter pour les années suivantes, si ce n'est les frais
pour une nouvelle série de cartes d'adresses, au cas
où les 5000 cartes se trouvant chez les sociétaires
se trouvent épuisées et qu'il faille en faire imprimer
des nouvelles, de plus le port de la poste pour l'ex-
pédition de celles-ci.Afin de sauvegarder la bonne renommée de la
Société des Hôteliers „Union“ le soussigné déclare
être d'accord à ce que tout membre contre lequel
s'élève des plaintes répétées et justifiées de la part
des voyageurs soit rayé de la liste comme membre
adhérent. On remboursera à ceux-ci la cotisation
versée par eux à condition qu'ils retourneront, fran-
co de port et de droits, l'armoire vitrée avec contenu
en bon état.En cas d'adhésion, on est prié d'envoyer le texte,
peut-être avec prix pour logis et café complet le
matin, qu'on désire pour les cartes d'adresses en
même temps que cette déclaration signée.Des petits clichés peuvent être employés pour ces
cartes en tant que l'espace restreint le per-
mettra.Le revers de la carte sera réservé pour la re-
commandation.On ne saurait nier que l'intention qui est
à la base de ce projet en soit louable en elle-
même; mais il n'en est pas moins vrai qu'elle
ne sera pas comprise partout, ou que la possi-
bilité de la mise à exécution de ce projet
paraîtra douteuse à beaucoup; preuve en soient
les nombreuses questions qui nous sont par-
venues à ce sujet, et qui nous décident à sou-
mettre cette affaire à une discussion publique.Quant à nous, nous ne sommes que réalisa-
tion nous paraît douteuse, mais nous sommes
même convaincu de son impossibilité.Les promoteurs de cette création ne sont
pas sans savoir que des unions d'hôteliers, tant
nationales qu'internationales, existent dès long-
temps, et que leur programme comporte, entre
autres, l'entretien de relations amicales parmi
leurs membres. Nous croyons que cette revend-
ication renferme, sous une forme discrète, il
est vrai, l'idée même que nous voyons prendre
corps plus ouvertement dans la proposition de
Strasbourg. En outre, plusieurs des mesures
prises par ces unions sont là pour démontrer
que cette question est constamment l'objet d'une
attention soutenue. Sans nous arrêter à l'exposé
détailé de ces mesures, nous allons considérer
les difficultés qui s'opposent au projet de
Strasbourg.Avec la vogue croissante des voyages, les
touristes sont devenus de plus en plus experts
dans l'art de voyager; et la manière hative —
nous devrions dire la rage de voyager — qui
s'est emparée de la génération actuelle fait que
le public, en matière d'hôtels, finira par en savoir
plus que les hôteliers eux-mêmes. Les pro-
spectus, les guides, etc., et surtout les bureaux
de renseignements lui facilitent à tel point le
choix de son pied-à-terre, que notre affirmation
en paraît suffisamment justifiée. On peut ad-
mettre, d'autre part, que les cas d'hôteliers
n'ayant pas de correspondants dans les villes
qui les intéressent plus spécialement constituent
certainement des exceptions; du reste, l'applica-
tion du projet n'est prévue que pour les villes.
Or, celui qui désire faire partie de l'union pro-
jetée, devra-t-il rompre avec ses habitudes,
renier ses correspondants actuels, pour se lier
par traité avec quatre-vingt ou cent confrèresdont, à l'époque de son entrée dans l'union
il ne connaît ni le nom, ni l'hôtel, ni surtout
la manière dont celui-ci est dirigé? L'une des
objections principales, en effet, c'est que les
promoteurs ont négligé d'établir une liste pro-
visoire des maisons qu'ils ont en vue, ou de
restreindre tout au moins jusqu'à nouvel avis,
l'obligation résultant du traité qu'ils proposent.Dans toute cette question, la discrétion est
d'une importance primordiale; aussi croyons-
nous que beaucoup d'hôteliers y réfléchiront à
deux fois avant de remettre à leurs clients une
carte au dos de laquelle leur nom est porté
à titre de recommandation. Chacun sans
doute a déjà fait cette expérience que des
voyageurs, munis de cartes semblables, sont
néanmoins descendus à un autre hôtel, où ils
n'ont rien eu de plus pressé à faire que d'ex-
hiber, dans un but intéressé cela va sans dire,
la carte de recommandation, sans s'inquiéter de
savoir s'ils ne venaient pas de troubler les
relations peut-être amicales de deux collègues.La déclaration d'adhésion porte que dans
les villes où l'union est représentée, l'hôtel qui
en fait partie est seul admis à la recommanda-
tion. C'est là une contrainte à laquelle maint
hôtelier non seulement ne voudra pas, mais
encore ne pourra pas se soumettre, et pourquoi
cela? Parce qu'il n'est pas rare de voir un
voyageur choisir un hôtel de 2^{me} rang dans telle
localité, alors que dans telle autre, sa pré-
férence se portera sur une maison de 1^{er} rang,
suivant les circonstances. Et s'il faut encore
que le patron prenne l'engagement écrit que
ses employés, eux aussi, ne recommanderont
pas d'autre maison, c'est là une difficulté de
plus. On sait assez que, dans ce cas, d'autres
influences sont souvent prédominantes.De plus, il nous semble que la transmission
de la qualité de membre à un successeur éven-
tuel, que le traité prétend rendre obligatoire,
n'est pas réalisable et serait contraire aux inté-
rêts et à l'autorité de l'union projetée.Enfin, il est dit dans le traité que „des
plaintes répétées et fondées, de la part des
voyageurs“, peuvent motiver l'exclusion de
l'union“. Qui est ce qui examinera ces plaintes,
si toutefois cet examen est possible? Il n'est
question nulle part d'une organisation intérieure
de l'union, que l'on ne paraît pas considérer
comme nécessaire, puisqu'il n'est prévu d'autre
cotisation que celle destinée à couvrir les frais
de la vitrine et des cartes d'adresse. C'est là
encore une omission peu faite pour inspirer
confiance. S'il faut s'engager pour trois ans, on
peut prétendre à réclamer aussi certains droits
et certaines garanties, ne fussent-elles que
morales.Comme nous l'avons dit d'emblée, nous ne
songeons pas à mettre en doute les bonnes in-
tentions des promoteurs; ce qui n'empêche que
cette proposition demeurera ce qu'elle est mainte-
nant: un problème.

Ueber die Saison 1900 äussert sich der Jahres-
bericht der Pilatusbahn unter Abschnitt „Hotelbetrieb“
wie folgt: Die Befürchtung, es werde die Weltaus-
stellung 1900 in Paris, sowie der süd-afrikanische
Krieg die Fremdenfrequenz der Schweiz und damit
auch den Pilatus ungünstig beeinflussen, hat sich
nur teilweise bewahrheitet. Allerdings war die Zahl
der englischen Reisenden während der Saison 1900
relativ eine geringere, als in früheren Jahren und der
Ausfall an der stabilen Schweizer-Kundschaft, die
ihre Geld für den Weltausstellungsbesuch verwendet,
ein fühlbarer. Dafür brachten aber die Amerikaner
und die osteuropäischen Länder Ersatz, so dass die
diesjährigen Ergebnisse des Hotelbetriebes auf Pilatus-
Kulm nicht hinter denjenigen der vorangegangenen
Saison zurückstehen. Unterschiede, wesentlich von
der Witterung beeinflusst, zeigen sich allerdings in
den Monatsfrequenzen, indem die drei ersten
Monate Mai, Juni und Juli gleich blieben, August 1900
dagegen eine erheblich geringere Einnahme zeigte,
die jedoch durch die Mehrerlöse der Monate
September und Oktober wieder ausgeglichen wurde.
Das Betriebsergebnis der Hotel-Unternehmung weist
einen Überschuss der Einnahmen über die direkten
Betriebsausgaben von Fr. 49,024.85 auf. Die Divi-
dende beträgt 6%.