

Zeitschrift: Schweizer Hotel-Revue = Revue suisse des hotels
Herausgeber: Schweizer Hotelier-Verein
Band: 15 (1906)
Heft: 40

Artikel: Ein Gegner der Schweiz
Autor: [s.n.]
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-523189>

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>

BASEL, den 6. Oktober 1906.

BALE, le 6 Octobre 1906.

Nº 40.

Abonnement

Für die Schweiz:

1 Monat Fr. 1.25
3 Monate " 3.
6 Monate " 5.
12 Monate " 8.

Für das Ausland:

(inkl. Portozuschlag)
1 Monat Fr. 1.50
3 Monate " 4.
6 Monate " 7.
12 Monate " 12.

Vereins-Mitglieder erhalten das Blatt gratis.

Inserate:

7 Cts. per 1 spaltige Millimeterzeile oder deren Raum. — Bei Wiederholungen entsprechend Rabatt. Vereins-Mitglieder bezahlen $3\frac{1}{2}$ Cts. netto per Millimeterzeile oder deren Raum.

Schweizer Hotel-Revue

REVUE SUISSE DES HÔTELS

Organ und Eigentum des
Schweizer Hotelier-Vereins.

15. Jahrgang | 15^{me} AnnéeErscheint Samstags.
Parait le Samedi.

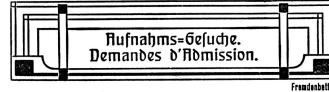
Organe et Propriété de la
Société Suisse des Hoteliers.

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

Inseraten-Annahme nur durch die Expedition dieses Blattes und die „Union-Reklame“ in Luzern — Les annonces ne sont acceptées que par l'admin. de ce journal et l'„Union-Reklame“ à Lucerne

Verantwortlich für Redaktion und Herausgabe: Otto Amsler, Basel. — Redaktion: Otto Amsler; K. Achermann. — Druck: Schweiz. Verlags-Druckerei G. Böhm, Basel.

Siehe Warnungstafel!

Franchises
du tableauAufnahms-Gefüche.
Demandes d'abmission.

Herr A. Condrau-Christen. Besitzer des Hotel und Kurhaus Disentiserhof in Disentis.

Paten: Familie Dr. Christen, Hotel St. Gottthard, Andermatt u. Herr J. Stieffenhofer, Hotel Oberalp, Ilanz.

Messieurs Crescentino frères, prop. de l'Hôtel Dent d'Hérens à Mayens de Sion

Parcours: MM. H. B. unier, Hotel de la Poste, Sion et J. Blanchoud, Hotel Pierre-A-Voir, Col du Lein.

Monsieur Louis Coquoz, prop. de l'Hôtel Bellevue à Salvan.

Monsieur F. Revaz-Dilez, prop. de l'Hôtel Mon-Repos à Salvan.

Parcours: MM. Morand, Hotel Mont-Blanc et B. Saudan, Hôtel National, Martigny.

Ecole professionnelle à Cour-Lausanne.

Fachliche Fortbildungsschule in Cour-Lausanne.

Liste de tirage des 150 délégués

sortis au tirage pour 1905 remboursables à la Banque Cantonale à Lausanne contre envoi des déléguations acquittées.

Nos. Nos. Nos. Nos. Nos. Nos. Nos. Nos.

5 133 264 403 590 813 958 1105

9 148 281 416 594 832 963 1118

10 151 283 426 608 833 969 1129

17 154 287 429 619 853 977 1131

21 156 299 438 623 860 980 1145

22 162 305 443 638 863 986 1159

36 169 307 450 644 869 995 1163

41 174 313 451 659 880 997 1168

59 179 315 462 662 886 999 1172

68 187 338 469 667 892 1012 1176

73 190 343 476 669 897 1015 1179

77 203 345 481 675 908 1020 1186

88 213 359 489 677 912 1037 1188

94 216 360 509 699 923 1042 1192

95 218 368 512 705 931 1050 1195

108 224 374 546 714 939 1072 1198

111 229 383 558 751 940 1075 1200

115 230 388 568 758 953 1096

116 258 395 569 788 955 1103

(Nachdruck verboten.)

Die Reklame der Hotels.

Von
H. Behrmann.

(Fortsetzung.)

(Nachdruck verboten.)

III. Von Affichen und Plakaten.

Wenn bei den Hotelinseraten das Bild als Illustration nur eine verhältnismässig geringe Rolle spielt, so tritt es in den Vordergrund bei Affichen und Plakaten, die eigentlich ganz Bild sind, so sehr, dass auch Text-Affichen keine Ausnahme machen, indem ihre Wirkung eben auf der malerischen Behandlung der Schrift beruht.

Die Reklame durch Affichen an öffentlichen Anschlagstellen steht ob ihrer hohen

Kosten, sowohl für die Herstellung der Affichen selbst, als auch für den Anschlag, nur der beschränkten Anzahl von Hotels zu, die in grossem Stile geführt werden und die allein den zweifellos bedeutenden Erfolg einer Afficheneinkleide auszunützen vermögen. Diese will ebenfalls in grossem Stile angefasst werden, wenn nicht hohe Kosten nutzlos verpuffen sollen.

Diejenige Bedeutung, die die Affiche für bestimmte Warengetüggen, ja auch für Ausstellungen und Kurore besitzt, wird sie im Dienste eines einzelnen Hotels niemals erlangen. Ein grosser Vorzug dieser Reklame, sich einer ungeheuren Anzahl von Menschen zugleich aufzuwenden, verliert in dem Masse an Wert, in welchem der Prozentsatz derjenigen abnimmt, die innerhalb der Gesamtheit der Gegenstand der Reklame in Betracht kommt. Unter 1000 Menschen, die in Zürich eine Affiche zu Gesicht bekommen, putzen sich (hoffentlich) 500 die Zähne und können daher Odol brauchen; 50 pliegen von Zeit zu Zeit Kuchen zu backen und interessieren sich für „Bäcke bequem“. Aber unter 10,000 wird es vermutlich noch keine 5 geben, die gerade nach Locarno reisen wollen und folglich für das Hotel des Eaux Bleues gewonnen werden könnten. Günstiger wird sich ja das Verhältnis bei Affichen in ausgesprochenen Fremdenverkehrszentren stellen, obwohl hier anderseits der Betrachter der Menge nach geringer sind, als in grossen Städten.

Hieraus soll jedoch keineswegs die Eintheilbarkeit der Afficheneinkleide für Hotels gefolgt werden. In Wahrheit ist ja die Zahl der Menschen, denen eine Affiche an frequentierter Stelle vor Augen kommt, eine sehr beträchtliche, und dem entspricht auch der Erfolg. Selbst die immerhin kurze Lebensdauer einer Affiche vermag diesen Erfolg nicht wesentlich zu schwämmen, da ein auffälliges Bild sich dem Gedächtnis einprägt und auch nach dem Verschwinden der Affiche wirksam bleibt.

Auffällig muss die Affiche aber unbedingt sein. Was von den Erfordernissen einer guten Affiche im Allgemeinen gilt, findet auch auf die Hotelaffiche ohne weiteres Anwendung. Indessen kann nicht geleugnet werden, dass eine Hotelansicht für den Künstler als Affichesujet eine recht schwierige und undankbare Aufgabe darstellt, da sich aus ihr nicht die Effekte herausholen lassen, die ein figuratives Sujet erlaubt. Es liegt deshalb nahe, und ist durchaus nicht zu verwerfen, für Hotel-Affichen zu figurlichen Motiven seine Zuflucht zu nehmen. Wenn auch dann die Staffage Hauptache, die Ansicht selbst als landschaftlicher Teil Nebensache wird, so liegt doch die dadurch erzielte stärkere Wirkung durchaus im Sinne einer guten Reklame, und sogar ein völiger Verzicht auf die Darstellung des Hotelbaues kann zum Ziele führen, wie die bekannte Affiche von Shepheard's Hotel in Kairo mit der Silhouette des Kameleonten beweist. Ein geschickt behandelter Ausschnitt aus der sich von der Hotelterrasse aus bietenden Hochgebirgslandschaft, die Gestalt eines flotten Touristen, vielleicht auch die eines imponierenden Portiers, können unter Umständen geeignete Sujete ergeben. Die Sportsmenschen sind allerdings durch die zahlreichen, zum Winter- und Sommersport einladenden Fremdenorte und ihre Reklame den Hotels vorweggenommen worden und für diese wenig mehr geeignet.

Will man bei der Hotelansicht bleiben, so muss jedenfalls die farbige Behandlung, was bei einer Affiche wohl selbstverständlich ist, auf Fernwirkung hin gearbeitet sein. Hierbei mag darauf hingewiesen werden, dass es nicht immer die grellen, schreienden Farben sind, die die grösste Auffälligkeit verbürgen, sondern

dass an einer von aufdringlichen Bildern erfüllten Wand häufig gerade die diskreten, zarten Töne die beste Wirkung ausüben und überdies in Verbindung mit einer kräftig gezeichneten Schrift diese besonders gut hervortreten lassen. Nur eines verträgt sich mit der Affiche nicht: eine kleinliche ins Detail gehende Darstellung. Um bei Erteilung einer Bestellung sicher zu gehen, sollte der Hotelier unbedingt auf Vorlegung eines fertig in Farben ausgeführten Entwurfs hantieren und diesen, ein seine Genehmigung zur Ausführung erteilt, erst auf einige Meter Entfernung prüfen und und bei verschiedener Beleuchtung auf sich wirken lassen. Besteht der Entwurf die Probe, so wird auch die Affiche den Erwartungen entsprechen und selbst bei gelegentlich ungünstiger Platzierung nie ganz wirkungslos bleiben.

Wenn unter den neueren Affichen sich künstlerisch sehr gelegene und wertvolle Arbeiten befinden, so lässt sich leider das gleiche nicht von den Innenplakaten behaupten. Auf den Gängen und in den Vorzimmern der Hotels machen sich Bilder und Bildchen breit, die auf einen beträchtlichen Mangel an Geschmack und Verständnis beim Besteller und beim Hersteller schliessen lassen. Oft im protzigen Gewande eines breiten Goldrahmens auftretend, vielfarbig auf schönem Karton gedruckt, erwecken sie Bedauern mit dem Auftraggeber, der so hohe Kosten für ein so wenig ansprechende Reklame hat anwenden müssen und für die gleiche Ausgabe etwas weniger. Denn ein gutes Plakat bedarf durchaus nicht immer vieler Mittel, sondern kann recht billig sein und doch die teurere Arbeit an Wirkung übertreffen.

Dieses „billig“ ist nur cum grano salis zu verstehen. Für den Originalwurf ist das Beste gerade gut genug und sollte sich der Besteller immer einer tüchtigen künstlerischen Kraft versichern, wenn er auch dabei wohl meist auf eine Kunstanstalt angewiesen ist. Hier kommt alles das zur Geltung, was schon anlässlich der Hotelansicht ausführlich behandelt worden ist. Was dort als unerlässlich für eine gute Ansicht bezeichnet wurde war Stimmling, und gerade die vermisst man vollkommen bei dem Durchschnitt der Hotelplakate.

Der einzige richtige Weg für die Behandlung des Plakats ist gegeben. Es soll als Wandstuck zu denken und gern angesehen werden. Je mehr ein Plakat dieser Forderung entspricht, desto nachhaltiger wird der Erfolg sein, nicht blos, weil es an sich mehr Beachtung findet, sondern auch weil jeder Hotelier eine Reklame sucht, die Ansicht selbst als landschaftlicher Teil Nebensache wird, so liegt doch die dadurch erzielte stärkere Wirkung durchaus im Sinne einer guten Reklame, und sogar ein völiger Verzicht auf die Darstellung des Hotelbaues kann zum Ziele führen, wie die bekannte Affiche von Shepheard's Hotel in Kairo mit der Silhouette des Kameleonten beweist.

Es kann gerade hier nicht dringend genug empfohlen werden, dem entwickelten Geschmack der gebildeten — und das sind doch die reisenden — Klassen entgegenzukommen, statt die ausgetretenen Pfade zu gehen, die in den Musterkollektionen der Druckereien vorgezeichnet sind. Die Hotelreklame braucht viel weniger eine andere auf den Geschmack der Menge Rücksicht zu nehmen, mit dem die immer noch nicht überwundenen süsslichen Plakate für Kindermehl oder Stiefelwischse entschuldigt werden. Massgebend für sie sind vielmehr die bekannten schönen Künstlersteindrucke, die als billiger Wandstuck für Schule und Haus so grossen Erfolg gehabt haben, die ebenfalls sehr beliebten Gemälde aufgedruckt in Heliogravüre oder etwa die vornehmen Gummidrucke nach Landschaftsphotographien, in denen begabte Amateurphotographen Hervorragendes geleistet haben.

Hiermit sind zugleich die Techniken angedeutet, die sich für Hotelplakate eignen, und

in diesem Punkt setzt auch die Billigkeit ein, von der schon oben die Rede war. Die teure Heliogravüre kommt natürlich nicht in Frage, und noch viel weniger einzelne Gummidrucke. Dagegen lassen sich ähnliche und vollkommen ausreichende Wirkungen in Lichtdruck erreichen, der überhaupt unter den billigeren Reproduktionsverfahren weitaus das vornehmste ist. Auch die Autotypie, am besten durch Hilfsplatten unterstützt, gestattet schöne Effekte ähnlicher Art. Für mehrfarbige Ausführung herrscht der Steindruck unbeschränkt, in dem auch die sogenannten „farbigen Photographien“ hergestellt sind. Vor den üblichen bunten Erzeugnissen der Kunstanstalten wird sich derjenige aber hüten, dem der Reiz der angeführten Künstler-Wandbilder aufgegangen ist.

Es ist vielleicht nicht überflüssig, zu erwähnen, dass sowohl bei Affichen, wie auch bei Innenplakaten, die Hotelansicht als ganz selbständige Arbeit für den besondern Zweck behandelt werden muss. Der Ersparnis halber wird zuweilen eine für Hotelformulare klein angelegte Ansicht einfach vergrössert, was jedoch in den seltensten Fällen ein gutes Bild ergibt. Dagegen lässt sich mit besseren Erfolg ein Plakatentwurf zur Verwendung auf den Drucksachen verkleinern, was auf mechanischen Wege mit grosser Genauigkeit möglich ist.

Auf die technischen Eigenheiten der verschiedenen Druckverfahren einzugehen ist hier nicht der Raum, umso mehr, als der Auftraggeber seiner Druckerei hier doch nicht hineinreden kann. Wenn er nur darauf besteht, dass seinen Absichten entsprochen wird: wie die Druckerei das anfängt, ist dann ihre Sache. (Fortsetzung folgt.)

Ein Gegner der Schweiz.

Dem Leser tönt vielleicht in den Ohren noch die Melodie des schönen Liedes nach, das ein Freund der Schweiz, wie wir in Nr. 36 der „Hotel-Revue“ hörten, gesungen hat. Als Gegenstück lassen wir heute ein Klagedel erklängen, das ein bissiger Gegner unseres Landes in dem Lyoner Blättchen „Passe-Temps“ seinen französischen Landsleuten vorliest. Eigentlich ist die Bezeichnung Klagedel zu müd für dieses Elaborat, das man füglich als wüste Schimpflieder titulieren darf. Wir haben uns darum die Mühe genommen, den Artikel ins Deutsche zu übersetzen und lassen nun den Text folgen. Herr Pierre Bataille — so nennt sich der Verfasser — schreibt folgendes über unsere liebe Schweiz und ihre Hotelerie:

„Die Schweizer Hotelerie haben an einer in Olen abgehaltenen Versammlung sich mit der Trinkgeldfrage befasst. Man kann sich wohl denken, dass diese Herren, sobald sie an diese wichtige Frage herangingen, sie auch zu ihrem Vorteil nach ihren Interessen erledigten. Sie haben das Trinkgeld auf 10 Prozent der Hotelrechnung festgesetzt. Auf den ersten Blick könnte es scheinen, das sei ein geringfügiger Beschluss. Aber bei näherem Besinnen bemerkt man, dass er wichtige Konsequenzen hat: Er verwandelt eine bisher als freiwillig und beliebig angesehene Leistung ganz einfach in eine pflichtgemäss Abgabe. Ob man mit der Bedienung zufrieden sei oder nicht, das hat künftig keine Bedeutung mehr; man kann künftig aus der Schaar des bedienenden Personals nicht mehr den einer Belohnung würdigsten auslesen: der Prinzipal kassiert die Gelder ein.“

