

Zeitschrift: Schweizer Hotel-Revue = Revue suisse des hotels
Herausgeber: Schweizer Hotelier-Verein
Band: 16 (1907)
Heft: 38

Artikel: Zur Saison 1907
Autor: [s.n.]
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-523107>

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: 10.01.2026

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

BASEL, den 21. September 1907.

BALE, le 21 Septembre 1907.

N° 38.

Abonnement

Für die Schweiz

1 Monat Fr. 1.25
2 Monate " 2.50
3 Monate " 3.50
6 Monate " 6.00
12 Monate " 10.00

Für das Ausland:

(inkl. Portozuschlag)
1 Monat Fr. 1.60
2 Monate " 3.20
3 Monate " 4.50
6 Monate " 8.50
12 Monate " 15.00

Vereins-Mitglieder erhalten das Blatt gratis.

Insetrate:

8 Cts. per 1 spaltige Millimeterzeile oder deren Raum. — Bei Wiederholungen entsprechend Rabatt. Vereins-Mitglieder bezahlen 4 Cts. netto per Millimeterzeile oder deren Raum.

Schweizer Hotel-Revue

REVUE SUISSE DES HÔTELS

Organ und Eigentum des
Schweizer Hotelier-Vereins.

16. Jahrgang | 16^{me} Année
Erscheint Samstags.
Parall. le Samedi.

Organ et Propriété de la
Société Suisse des Hôteliers.

Redaktion und Expedition: St. Jakobstrasse No. 11, Basel. * TÉLÉPHONE 2406. * Rédaction et Administration: St. Jakobstrasse No. 11, Bâle.

Insetseraten-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; Th. Geiser; G. A. Berlinger. — Druck: Schweiz. Verlags-Druckerei G. Böhm, Basel.

Zu gunsten des Tschumifonds der Fachschule

ist eingegangen und wird hiermit quittiert und bestens verdankt:

Herr Max Müller, Direktor des Kurhauses Müren, 1 gelöster Anteilschein 100 Fr.

Der Kassier des Tschumi-Fonds:

J. Boller, Hotel Victoria, Zürich.

Zur Saison 1907

bringt das in Chur erscheinende „Allg. Fremdenblatt“ nachstehenden, nicht nur in Gründbunden, sondern auch handwärts zu beherzigen den Artikel:

„Sie will ihren Nekrolog haben. Es wird uns, wenn wir ihn schreiben, gehen wie so manchem andern Leichenredner, der es niemand recht machen kann: Trägt er, um die Leidtragenden zu trösten, etwas viel Ruhmfarbe auf, so kritisieren die einen, er schmeichle und schwärme. Gibt er dem Gefühl Ausdruck, dass der Dahingehiedene mehr Tadel als Lob verdiente, so kritisieren die andern, in dieser Art dürfe man an einem Grabe nicht reden. — Jeder Mensch hat seine guten und schlechten Seiten; aber nicht alle sind bekannt. Dabei gibt es auch solche, bei denen die guten oder die schlechten überwiegen. Wer kann und will aber Richter sein, auf welche Seite die Wage zieht? Ausnahmen gibt es dann freilich, die unverkennbar für alle mit dem Stempel des Guten oder des Bösen gezeichnet sind. Es sind jedoch eben Ausnahmen.“

Wohin gehört nun unsere Saison 1907? Ohne Zweifel sind viele sofort bereit, nach den Erfahrungen, die sie in ihrem Kreise gemacht, sie zu den missratenen zu stellen. Einzelne Kurorte können nicht anders berichten, als dass die Saison spät angefangen, nie den richtigen Schwung bekommen und fröh gezeigt habe. An anderen Orten indessen hat die Saison doch einen andern Charakter gehabt. Sie nahm zwar nirgends gerade einen glänzenden Verlauf, aber mancherorts doch einen befriedigenden, nicht nur an Badeorten, vielmehr auch an reinen Luftkurorten. Und der Unterschied in der Beurteilung röhrt nicht etwa nur her von einem verschiedenen Maasstab, von der verschiedenen Basis der Erwartungen, sondern er liegt wirklich in dem verschiedenen Lokalcharakter der Saison selber.

Ob die einfachen oder die feinen Orte und Häuser den besseren Besuch gehabt, ist nicht leicht zu entscheiden. Wenn es auch im allgemeinen heisst, konform der Demokratisierung des Reise- und Kurwesens wachse die Zahl der anspruchlosen Gäste mehr als die der Liebhaber der Komfortstätten, so kann doch nicht gesagt werden, dass allgemein die einfachen und billigeren Orte mehr befriedigt seien als die noblern. In beiden Kategorien gab es besser und schlechter besuchte. Wir möchten deshalb heute auch nicht, wie wir auf Grund früherer Erfahrungen auch schon tun mussten, den Rat geben, mit der Erstellung komfortabler Hotels allerorts aufzuhören und nur mehr einfache Häuser zu erstellen. Aber das müssen wir als unsere durch und durch gesiebte Ansicht kund tun, dass einstweilen genug Kurhäuser gebaut wären im Bündnerland und dass nun einmal, bevor weitere Anlagen gemacht werden, abgewartet werde, bis die alten einmal alle besetzt sind und sich als ungenügend herausgestellt haben. Es ist ein grosser wirtschaftlicher Schaden, wenn eine

grössere Anzahl Hotels im Land mangelhaft besetzt ist und schlecht arbeitet und es wäre profitabler, das Geld und die Arbeit, die auf Neugründungen verwendet werden, würden sich für andere Zwecke darbieten. Es gibt noch allerlei andere wirtschaftliche Felder, wo sie nötig und willkommen wären, und wo sie segensreich wirken könnten. Man soll nichts übertrieben, und man soll nicht, wenn an einem Ort ein Haus ordentlich gedeihet, am gleichen Ort oder in der Nähe nun noch zwei und drei und noch mehr andere herstellen wollen, in der Meinung, auch sie müssen ihre Gäste finden. Es ist schon mehr als einmal vorgekommen, dass schliesslich die neuen Häuser mit dem alten sich in die alte Zahl der Gäste teilen müssten und so keines etwas befriedigen hätte.“

Von unseren Kurorten hat ja jeder seine unbestreitbaren Vorteile, aber keiner hat alle, und die Mode wechselt; bald ist der eine Vorgang *en vogue*, bald der andere. Daraus sollte ebenfalls die Lehre gezogen werden, es sei nicht gar zu viel auf eine Karte zu setzen. Die Mode kann sogar die Gäste von Graubünden und der Schweiz fernhalten. Ueberall in der Welt tun sich Konkurrenzstätten auf: Tirol, Bayern, im übrigen Deutschland, die nordischen Länder, ja selbst überseeische Gegenden versuchen ihr Glück im Fremdenverkehr und nicht alle ohne Erfolg. Wir wollen ja hoffen, dass die Schweiz in diesem Konkurrenzkampf ihre erste Stelle behauptet; allein es kann doch Zeiten geben, da die Mode andere Länder zeitweilig bevorzugt und deshalb sagen wir noch einmal: man lasse die Vorsicht nicht ganz bei Seite und richte sich so ein, dass man auch ungünstige Seiten bestehen kann.

Man vergesse nie, dass Tausende und Tausende unserer Gäste nicht wegen dem feinen Hotelbau kommen und nicht kommen um in einem Hotelstadt zu leben, sondern um die schöne Natur auf möglichst natürliche Weise zu genießen. Das haben kompetente Männer gesagt und wer sich nicht absichtlich dagegen sperre, muss es glauben.

Der richtige Weg, um unser Land den Fremdenverkehr zu erhalten, ist nicht der, immer mehr Häuser aufzutun und immer mehr gemütliche Naturstätten zu Hotelstädten — solche haben auch ihre Existenzberechtigung, jedoch nur in beschränkter Zahl, wie alles in der Welt — sondern der, den Gästen das Land und seine Naturschönheiten auf gute, passende Weise zu erschliessen. Es geschieht dies einmal durch die Verbesserung und Vermeidung der Verkehrswege (Strassen und Bahnen), durch Anlage von praktikablen Zugängen und von Wegmarkierungen, sowie durch bessere Regelung des Bergfährerwesens. Kurvereine, Verkehrsvereine, Alpenklub, Rätische Bahn, Gemeinde und Staat sind heute in erfreulicher Weise bestrebt, ihre Aufgaben in dieser Beziehung zu erfassen und zu erfüllen. Ihren Bemühungen wird der Erfolg nicht fehlen, wenn sie sich dabei von dem Grundsatz leiten lassen, es seien das Land und die Natur wohl zu erschliessen, aber nicht zu entstellen. Wenn dann noch eine originale Gebirgs-Architektur, die bereits verheissungsvoll Blüten getrieben hat, sich auswächst und zur Geltung kommt, werden wir sagen können: Graubünden ist ein Fremdenverkehrsland, aber es ist doch auch das alte, gemütliche, von Natur auf erfüllte Alpenland. Und das wird sein bester Titel sein, wenn es ein Reiseziel und beliebter Ferien-Aufenthaltsort sein will für die Menschen der unruhvollen Städte und Ebenen.“

—>><—

Norwegische Hotels.

Seit einigen Jahren beginnt auch Norwegen sich um die Gunst des Reisepublikums zu bewerben, nicht ohne Erfolg, denn die Zahl der Touristen, welche das Land der Mitternachtssonne aufsuchen, wird mit jeder Saison grösser. Nicht die Erhabenheit der Natur ist es hier allein, die dieses Anwachsen verursacht, neben den Fjorden und Gletschern ist es eine kluge wohlverstandene Gastfreundlichkeit, und zwar eine Gastfreundlichkeit, zu welcher die vorzüglich gepflegten Wege, die das Gebirge durchschneiden, und die sauberen, gemütlichen Hotels zu rechnen sind.

Denn Norwegen besitzt bereits ein Hotelwesen, allerdings nicht in der Volklichkeit, wie wir es in der Schweiz haben, aber da diese Hotels von klugen Leuten geleitet werden, die für die Bedürfnisse ihrer neuen Kundschaft ein offenes Auge haben und deren Wünschen ein williges Ohr leihen, so erscheint es uns angebracht, unseren Lesern ein wenig über das norwegische Hotelwesen zu berichten.

Die Hotels im Innern des Landes sind meistens klein und wen ausser der Zeit eintrifft, nämlich zwischen den Hauptmahlzeiten, bringt die Wirtin oft in arge Verlegenheit. Besser ist es deshalb, sich überall an die vorgesetzten Mahlzeiten zu halten, auf deren Reichhaltigkeit und Geschmackhaftigkeit man sich verlassen kann. Die umfangreiche „Frokost“ bildet eine Grundlage für den ganzen Tag. Sie beginnt mit Forellen oder gebratenem Lachs und einer leckeren Eierspeise. Nach diesen zwei Gerichten wird erst der Kaffee oder Tee eingeschenkt, so viel man will, — eine Tasse oder zehn Tassen. Auch die Milch steht in Riesentöpfen bereit. Eine Auswahl kalter Platten folgt, bei denen der Fisch in allen möglichen Zubereitungen wiederum die grösste Rolle spielt. Sieht eine Schüssel auch nur einigermassen gelichtet aus, nachdem jemand tüchtig zugriff, so werden sofort neue Vorräte herangeschleppt.

In der Regel bedienen freundliche ältere Mädchen, zum Teil in Nationaltracht. Es ist da, besonders in sehr hoch und einsam gelegenen Unterkunftsstätten, ein diakonissenhafter Frauentypus vertreten, der ausserordentlich anzieht. Es ist ein weltenweiter Unterschied zwischen diesen stillen geduldigen Wärterinnen und dem, was man in Nord- oder auch in Süddeutschland und Österreich unter einer Kellnerin versteht. Die Schweizer Saal-Tochter ist jener Norwegerin noch am ähnlichsten. Zum Servieren des Mittagsmahlens sind viele Hände nötig. Es ist da auch in primitivsten Verhältnissen für drei bis vier Gänge gesorgt. Wer kniehoch durch den Schnee des Haukeleidfeldes wandert und durchnasst und erschöpft in Haukeldisäten, viele Stunden von der nächsten Ortschaft entfernt, sich zu Tische setzt, den erwartet nach einer guten Suppe ein delikater Fleischpudding, gebratene Wildhühner, Konservengemüse, eingebackte Früchte und eine süsse Nachspeise. Das ist an jedem Mittagsmische so. Dem Dessert folgt sogleich der Kaffee, der im Salon genommen wird. Jedes Gasthaus verfügt neben dem „Spisesaal“ über einen Salon. Manchmal ist er nicht grösser als ein rechter Erker; doch er lockt mit einem weichen und bequemen Platz, mit Büchern und Bildern, womöglich einem Klavier, und mit einer weiten Aussicht und frischen Blumensträussen.

Auch auf der Tafel fehlt die Blume nie. Man holt sie von den Wiesen, wo sie in üppig buntem Flor gediehen, oder begnügt sich in der Eisregion mit den Zweigen verkrüppelter

Birken und Polarweiden. Aber gesorgt ist stets für Tafelschmuck, und das Blankzeug auf den Tischen blitzt. Das Tafeldecken wird von dem einfachsten Frauenwesen mit einer gewissen Eleganz gehandhabt. Die *pièce de résistance* auf jedem norwegischen Tisch ist die bekannte englische Sauce, die den Magen unfehlbar ruiniert. So zahlreich wie anderwärts die Salzfässer, zieren diese schlanken hohen Saucetassen die Tafel in grossen Sälen bis an die 50 Stück. Sie verleihen dem Fremdling eine gewisse Beruhigung. Das Haus mag ähnlich aussehen, die Wirtin vorsichtshalber, eine Flasche Worcestershiresauce auf dem Tisch besagt: hier hat englische Kultur den Einzug gehalten, also wird Sauberkeit und Ordnung da sein.

In der Nähe der Eisenbahnstationen und an der Küste, wo die Dampfer anlegen, finden wir grosse Hotels nach — der Ausdruck mag erlaubt sein, er drängt sich dem Gefühl auf — europäischem Geschmack. Aber es sind keine Hotelkasernen. Die reizvolle nordische Bauart gibt ihnen von vornherein etwas Malerisches. Der gelbe und der braune Holzbau mit den Drachenköpfen, den kunstvoll geschnitzten Veranden und Galerien steht so schmuck in der grünen Landschaft, und farbenprächtige Blumen blühen vor den Türen und Fenstern. Das Paradestück in diesen sehr eleganten Häusern ist gewöhnlich der Vorsaal. Er zeichnet sich durch originelle Einrichtung aus, imitiert den altnorwegischen Kamin, enthält alle Schnitzmöbel der Bauernkunst, bunte Bauernwebereien, Hardanger Stickereien. Elektrisches Licht strahlt bei dem Überfluss des Landes an Wasserkräften überall. Die Zimmer sind traulich, die Salons und Lesezimmer mit allem Komfort ausgerüstet, den der Kulturmensch verlangt.

Trotzdem drängen sich nicht die vielen Instanzen des Portiers, des Hausmeisters, des Küchenkellers — zwischen Gast und Wirt. Auch im vielbesuchten Hause rechnet sich der Besitzer zur Pflicht der Höflichkeit, seinen Gast mit einem Händedruck zu begrüssen und zu verabschieden. Ein Zug von Herzlichkeit walzt in den kleinsten, wie in den grössten Häusern. Trotzdem befremdet es den Neuling oft, dass man ihn aufnimmt ohne ihm etwas anzubieten. Man lässt ihn eintreten, hilft ihm die Sachen ablegen und überlässt ihn dann sich selbst im Salon, in dem unverschlossen die verkäuflichen Ansichtskarten und Photographien herumliegen. Diese fabelhafte Ehrlichkeit, die den Norwegern eigen ist, trauen sie auch jedem Gureisten zu. Wer nichts bestellt, mag sich stundenlang ausruhen; man denkt: „hat er Wünsche, so wird er sich melden“. Die norwegische Sitte hält es für unbescheiden, dass man einem Gast etwas aufdrängt und ihn darum stört.

In den Städten wie Christiania oder Bergen verliert das Hotelwesen seine Eigenart. Man ist gut und, bei nicht eben billigen Preisen, doch preiswert aufgehoben. Wer auch in der Stadt etwas vom Charakter der Gasthöfe draussen spüren möchte, sucht sein Logis in den Pensionen, die keine Pensionen in unserem Sinne sind. Sie geben in der Regel nur das Frühstück und zwar auf dem Zimmer, gewähren das Diner nur auf Anmeldung und erwarten überhaupt nicht, dass Mahlzeiten bei ihnen eingenommen werden.

Um die Hauptstadt herum und auch weiter ins Land hinein haben sich in den Bergen Sanatorien aufgetan, die mit Hotels verbunden sind. Doch sie nehmen keine eigentlichen Kranken auf, nur Ruhebedürftige. In den städtischen Hotels ist das Leben abends lange geräuschvoll; die nordische Sonne, die bis gegen

N° 38.

Abonnements

Pour la Suisse:

1 mois . . . Fr. 1.25
2 mois . . . " 2.50
3 mois . . . " 3.50
6 mois . . . " 6.00
12 mois . . . " 10.00

Pour l'Etranger:

(inclus frais de port)
1 mois . . . Fr. 1.60
2 mois . . . " 3.20
3 mois . . . " 4.50
6 mois . . . " 8.50
12 mois . . . " 15.00

Les Sociétaires
reçoivent l'organe
gratuitement.

ANNONCES:

8 Cts. per millimetre
ligne ou son espace,
Rabais en cas de répétition de la même
annonce.

Les Sociétaires
payent 4 Cts. net
p. millimètre-ligne
ou son espace.