Zeitschrift: Schweizer Hotel-Revue = Revue suisse des hotels
Herausgeber: Schweizer Hotelier-Verein
Band: 16 (1907)
Heft: 3

Artikel: Starker Tabak
Autor: [s.n.]
DOI: https://doi.org/10.5169/seals-521692

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: 08.10.2025

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

Linien stösst, die einer weit grössern Belastung als heute durchaus gewachsen sind.

Welches sind nun die Vorteile einer Greinabahn?

Dieselbe durchläuft bis zu dem nach Süden am weitesten ausgreifenden Grenzzipfel schweizerisches Territorium. Sie ist daher eine rein schweizerische Bahn und dient wie kein anderes Projekt direkt und indirekt schweizerischen Interessen. Die Tarifhoheit verbleibt der Schweiz, die dann in der Lage sein wird durch Tarifmassnahmen usw. kräftiger auf die Verkehrsverhältnisse einzuwirken, wenn sie alleinige Inhaberin der Strecke zwischen Bodensee und Oberitalien ist, als wenn sie schon in Andeer auf eine nach ausserschweizerischen Gesichtspunkten arbeitenden Tarifpolitik stösst, die ihre Massnahmen grossenteils wieder paralisieren kann. Die Greina bildet überdies keine scharfe Konkurrenz zur Gotthardbahn; im Gegenteil, sie entlastet dieselbe auf der weniger leistungsfähigen Strecke und führt ihr den Verkehr in demselben Augenblick wieder zu, wo sie ihn weiter bewältigen kann. Die Greinabahn endlich — und das ist für uns die Hauptsache — öffnet dem Fremdenverkehr zwei neue Gebiete: Das Rheintal, von Ilanz bis zum Oberalppass und das Val Brenio vom Piz Mendel bis nach Biasca. Wenn man bedenkt wie schnell Arosa zu einem bedeutendem Kurorte herangewachsen ist, so kann man an die Fortsetzung der Eisenbahn bis Somvix — durch eine Gegend die ähnliche Verhältnisse aufweist — nur die besten Hoffnungen knüpfen.

Auf jeden Fall verdient die Greina vom Standpunkt des Fremdenverkehrs aus entschieden den Vorteil. Das Splügenprojekt ist so eminent auf den italienischen Vorteil zugeschnitten, dass Italien den Bau ganz gut auf eigene Rechnung übernehmen sollte. Es öffnet sozusagen gar keine neue Gegend dem Fremdenverkehr und fügt unserm Eisenbahnnetz eine solche kleine Strecke an, dass die schweizerischen Hoteliers schon aus diesem Grunde der Greina ihre Sympathien zuwenden sollten.

T. G.

Die Reklame der Hotels.

MOTTO: *„We must take it in our own hands.“*

In den Tagesblättern stand letzhin zu lesen, die österreich-ungarische Regierung habe für die Okkupationsländer Bosnien und Herzegowina eine neue Serie Postmarken herausgegeben, welche sich durch hervorragende Schönheit in Motiv und Ausführung auszeichnen. Das Motiv zeigt nicht etwa das ehrwürdige Konterfei Franz Josefs oder den historischen Doppeladler, wohl aber in künstlerischer Reproduktion einige der landschaftlichen Schönheiten der beiden Provinzen. Und um diesen Postzeichen sofort, d. h. noch auf den Winter hin, allgemeine Verbreitung zu verschaffen, wurde die Auflage einer ganzen Serie von amteswegen durch Abstempelung entwertet und zu billigem Preise an die Markenhändler und -Liebhaber abgegeben. Seither prangen diese Miniaturplakate in den Läden der Grossstädte und erzählen dem Vorübergehenden von den Reizen einer bisher von den Touristen wenig beachteten Gegend. Während wir es also hier mit einer erfreulichen staatlichen Unterstützung des Fremdenverkehrs zu tun haben, bleibt uns in der Schweiz leider nichts anderes übrig, als nach obigem Motto zu handeln und die Sache selber an Hand zu nehmen. Wohl ist der Gedanke, unsere Briefmarken mit den schönsten Landschaften Helvetiens zu schmücken, schon öfters angetönt worden, dieser berechtigte Wunsch fand aber keine Gnade im Bundeshaus, wo man auf die Hässlichkeit unserer 5er und 10er Marken eingeschworen ist, und auch für die geplante Neuausgabe ist er nicht berücksichtigt worden. So muss denn ein Ersatz gefunden werden, der einer ähnlichen Reklame entsprechen würde. Bekanntlich existiert neben der offiziellen Philatelie eine private, weniger bekannte, die sich bereits die Ausstellungen, so diejenigen von Budapest, Stockholm, Nürnberg, Paris, Mailand und andere zu Nutzen gemacht hat. Es sind dies künstlerich ausgeführte Marken, im doppelten Format der offiziellen, welche gewöhnlich als Briefschliesser verwendet und von der Post nicht abgestempelt werden. In No. 41 der „Hotel-Revue“ regt Herr H. Behrmann an, die Drucksachen der Hotels möglichst künstlerisch auszuführen. Der Gedanke ist vortrefflich; aber die Abgabe kleiner Markenkunstwerke wäre doch noch von grösserer Wirkung und würde eine kleinere Auslage bedeuten. Denn solche Marken, mit unsern schönsten Ansichten geschmückt, liessen sich serienweise herstellen, und die verschiedenen Aufnahmen einer Gegend könnten allen dortigen Hotels dienen. Voraussetzung ist eine künstlerisch-vollendete Ausführung bei äusserst diskretem Betonen der Reklame: höchstens unten am Fusse in kleiner deutlicher Schrift die Benennung der Landschaft und nur wo es ohne Beeinträchtigung der Schönheit und des Gesamteindruckes geht, der Name des Hotels, in welchem die Marken aufliegen. Man fängt bereits an, diese unoffiziellen Reklamemarken — ähnlich den *ex libris* — zu sammeln, und die Zeit ist nicht mehr ferne, wo auch dieser Sport salonfähig sein wird.

T. G.

Starker Tabak.

In voriger Nummer unseres Blattes stand zu lesen, dass die Zigarrenhändler der Stadt Basel der Regierung eine Eingabe habe zukommen lassen, in welcher mit Rücksicht auf das Sonntagsruhegesetz allen Ernstes die Einschränkung des Zigarrenverkaufs in Hotels und Wirtschaften verlangt wird.

Wenn man weiss, dass gerade von Basel aus die meisten Hotels der Schweiz und ein schöner Teil derjenigen des Auslandes mit Zigarren versehen wird, so darf man sich füglich wundern über den kleinlichen Krämerstandpunkt, den die Basler Zigarrenhändler den Hotels gegenüber einnehmen, abgesehen davon, dass den Hotels, resp. Oberkellnern, die Zigarren in der Regel zu einem Preis geliefert werden (infolge des grossen Risikos) der einen viel höheren Wiederverkaufspreis bedingt, als der Detailpreis in den Zigarrenläden. Somit kann von Konkurrenz seitens der Hotels doch nicht wohl die Rede sein. Die Herren Oberkellner der Basler Hotels werden sich für das Neujahrsgeschenk der Zigarrenhändler bedanken und diejenigen anderwärts werden über diese sonderbare Taktik auch nicht sehr erbaut sein.

Gastronomische Plauderei.

Das Bresse-Geflügel.

Das Bresse-Geflügel spielt in der feinen Küche unserer grossen Fremdenhotels eine solch bedeutende Rolle, dass es sich wohl verlohnt, etwas näheres über diesen feinen Bissen zu vernehmen und zu erfahren, wie und wo diese zarten Poulets und Poularden herangezüchtet werden.

Ihre Heimat ist das hügelige Land der Bresse, das sich um die Stadt Bourg westlich von Genf ausdehnt und das durch die wellenförmigen Linien seines Horizontes einen eintönigen, sogar etwas wehmütigen Eindruck hervorruft. Dieser Eindruck wird noch vertieft durch die ausgedehnten falben Korn- und Buchweizenfelder und durch die grauen oder gelben, architektonisch unschönen, fensterarmen Bauernhäuser. Selbst die Luft scheint weicher und gesättigter zu sein als anderswo und auch den Leuten haftet die Beschaulichkeit ihres Himmelstriches an. Man fühlt sich in ein ruhiges, friedliches Land versetzt, ins Land gelber Ernten und weisser Kapaunen.

Giebt es eine spezielle Geflügelrasse in der Bresse? Gewiss, wenn man darunter ein konsequent auf höchste Leistung gezüchtetes Nutzhuhn versteht. Die Hauptzeichen dieser Rasse sind: Dünne Läufe von bleigrauer Farbe, feines Knochengerüst, das den Fleischansatz sehr begünstigt, reinweisse, oft rotgesprenkelte Ohren, Kamm gut entwickelt und regelmässig gesägt. Die beste Varietät ist diejenige von Beny, welche durch eine stetige Auswahl nur reinweisser Tiere erzielt wurde und die in der Mast rasch ein weisses delikates Fleisch ansetzt.

Die Aufzucht ist eine sehr einfache, bis zum sechsten Monat erfreuen sich die Kücken der goldenen Freiheit, so dass man sie in grossen Scharen um die Scheunen und Häuser herumflattern sieht. Während der ganzen Zeit dieses ungebundenen Vagabundenlebens werden sie kräftig gefüttert, damit bereits etwas an ihnen ist, wenn man sie in die Mastkäfige steckt. Diese Mastkäfige freilich, sind nicht das Ideal einer Wohnung. Sie werden an einem dunklen Ort aufgestellt und der Raum für das einzelne Tier ist so knapp bemessen, dass es sich kaum bewegen kann. An der Verpflegung fehlt es dabei allerdings nicht. Die Köchin — d. h. die Bäuerin — bereitet für ihre gefiederten Kostgänger ein ausgezeichnetes Mastfutter, bestehend aus Buchweizengrütze, Gerste und weissem Mais — von dem Mais, dessen Kolben so malerisch unter den vorspringenden Dächern der Häuser hängen. Man fügt etwas Reis und Milch hinzu und die Wirkung eines dreimal täglich vorgenommenen Stopfens ist eine derartige, dass die Tiere in kurzer Zeit am ganzen Leib eine schöne weisse Fettschicht ansetzen.

In der ganzen Bresse beschäftigt man sich mit Geflügelaufzucht, aber man beobachtet hier einen ähnlichen Vorgang wie bei den Reben. Wie es von der Sonne begünstigte Striche giebt, die dem Weine ein wunderbares Bouquet verleihen, so giebt es Flecken, wo das Geflügel am besten gedeiht und wo dessen Fleisch einen besonders delikaten Geschmakk annimmt. Die feinsten Poularden kommen aus Berry und Saint-Etienne-du-Bois; nirgends zieht man so tadellos weisse und feingemästete Ware auf.

Diese Beschäftigung ist eine sehr lohnende, denn es soll nicht selten vorkommen, dass die Frau des Pächters mit dem Reingewinn des Geflügelhofes das Pachtgeld für den ganzen Betrieb, im Betrage von 1000 bis 2000 Franken bezahlt. Man befürchtete eine Zeit lang das Versiegen dieser Geldquelle, denn schlimme Krankheiten verwüsteten die Geflügelhöfe, aber gegen diese Plage erfand Pasteur ein Serum und die Leute atmeten wieder auf. Wenn auch das Geflügel gegen Krankheiten gefeit ist, der Bratpfanne entrinnt es sicher nicht, denn die Schaar seiner Liebhaber nimmt stetig zu. Geflügelhändler durchziehen die Dörfer und Weiler mit Karren, auf welchen sich die Käfige mit dem angekauften Geflügel türmen. Dieses wird noch am gleichen Tag geschlachtet, gerupft und dressiert und die Poularden nehmen dann ihren Weg nach den Gasthöfen der Schweiz, den Edelsitzen Englands, den Zentralverkaufshallen in Paris und den Fürstenhöfen von ganz Europa.

Dank den schnellen Verbindungen ist der Export im Wachsen begriffen. Von Bourg aus hat man letztes Jahr über 2 Millionen Kilogramm nach dem Auslande spediert und man berechnet für dieses Quantum eine Bruttoeinnahme von nahezu 8 Millionen Franken. Das ist eine gewaltige Summe, besonders wenn man bedenkt, dass sich das eigentliche Produktionsgebiet nur auf wenige Gemeinden erstreckt.

Was sagen uns aber diese Zahlen?

Sie sagen uns, dass wir noch für viele Millionen Franken pro Jahr dem Ausland für ein Produkt tributpflichtig sind, das wir ebensogut bei uns heranzüchten könnten, denn auch bei uns giebt es Landesstriche, die sich für diese Industrie eignen würden. Sie zeigen uns aber auch, dass man im Ausland unrecht tut, wenn man fortwährend aus Neid an unserem Fremdenverkehr herumnörgelt und den Fremdenstrom abzulenken versucht. Wie man oben hat lesen können ist auch das Ausland mit einem ganz gewaltigen Gewinn daran beteiligt.

T. G.

Anmerkung der Redaktion. Wir müssen dem Einsender erwidern, dass in der Schweiz schon wiederholt grosse Hühnerzüchtereien angelegt wurden nach dem System der Bresse, das Resultat war aber stets geringe, im günstigsten Falle mittelmässige Ware und daher ein Misserfolg. Wenn zwei dasselbe tun, so ist es nicht dasselbe.

Fremdenfänger.

Dem Hamburger Fachblatt „Küche und Keller“ wird geschrieben: „Mit Recht kann man behaupten, dass wir im Zeitalter des Verkehrs leben. Entfernungen gibt es sozusagen nicht mehr. Die Verkehrsmittel, wie Eisenbahnen, elektrische Bahnen, Automobile, Dampfschiffe, usw., führen die Reisenden im Fluge durch die Welt. Vor zirka 60 Jahren brauchte man für eine Reise von Berlin nach Hamburg und zurück mindestens 10 Tage. Solche Reise war mit grossen Fährnissen und Unbequemlichkeiten verbunden. Es war für unsere Väter sicherlich keine Annehmlichkeit, tagelang in den schwankenden, stossenden, über schlecht gepflasterte Wege dahinrollenden Postkutschen zu sitzen. Wir modernen Menschen können oben genannte Strecke innerhalb 24 Stunden zweimal in der bequemsten Weise hin und zurücklegen. Es bleiben uns dann immer noch einige Stunden Zeit übrig, um die Geschäfte abzuwickeln. Das billige Reisen hat es zuwege gebracht, dass in unserer Zeit beinahe alles reist. Viele unternehmen Reisen geschäftlicher Natur; andere reisen zu ihrem Vergnügen. Hauptsächlich die Letzteren stellen ein grosses Kontingent von denjenigen, die sich dieser modernen Verkehrsmittel bedienen.

Wer ein paar hundert Mark im Jahre erübrigen kann, verwendet dieses Geld gern zu einer Vergnügungs- bez. Erholungsreise. Ob Leute die mit ihrem Gelde allzu genau rechnen müssen, sich auf diesen Reisen erholen, scheint wohl fraglich.

Mit Kind und Kegel ziehen sie zur Erholung aus. Damit es nicht zu viel kostet und damit das in einer ledernen Tasche auf der Brust getragene „Vermögen“ ausreicht, wird die billigste Fahrgelegenheit, die sich bietet, benutzt. Nach Ankunft am Bestimmungsorte wird stundenlang umhergefragt und gesucht nach einem billigen, guten Obdach, wo vor allen Dingen die Verpflegung nichts zu wünschen übrig lässt und alles reichlich ist. Baby soll seine 2 Liter Milch täglich kostenfrei geliefert bekommen und das Dienstmädchen soll der Hotelbesitzer unentgeltlich mit durchfüttern! Zuerst machen solche „Herrschaften und Kurgäste“ den besseren Hotels ihre Aufwartung, um dort Unterkunft zu finden. Natürlich haben sie sich getäuscht. Der auf hohen Lasten sitzende Hotelier, ohne den manche Gemeinde schwerer existierte, kann natürlich keine Gäste beherbergen, die das 5 Pfennigstück vor der Verausgabe 5—10 Mal in der Hand umdrehen und mit ihrer Gemahlin erst beraten, ob sie es auch ausgeben dürfen. Der auf das Sparen mehr wie angewiesenen Gattin wäre es sicherlich äusserst genehm, wenn sie ihren zu Hause weilenden Kaffeekränzchenschwestern einige Kartengrüsse aus dem vornehmen Grand Hôtel X. Y. übermitteln könnte. Doch — was nicht ist, ist nicht. Weidlich wird über den Hotelier, bei dem sie gar zu gern einige Wochen zugebracht hätten, beim Abziehen geschimpft. — Nachdem sie noch in dieser oder jenem Hotel gefragt haben, müssen sie, ob sie wollen oder nicht, in einer obskuren Pension, oder auch in einem Hotel, das schon halb dem „Pleitegeier“ verfallen oder dessen Betrieb den modernen Ansprüchen nicht genügt, das Heim aufschlagen. Die zum Teil schlechte oder mangelhafte Bedienung und Verpflegung, die sie während ihres dortigen Aufenthaltes geniessen, die fortwährende Geldkalamität und die wenn auch feine „Abfuhr“, die ihnen einige Hoteliers auf ihre unverschämten Ansprüche hin zukommen liessen, haben die „vornehmen“ Reisenden störrisch gemacht. In der ungerechtesten, verschiedentlich gehässigsten Weise machen sie in Bekanntenkreisen, in diversen Familienzeitschriften, im Sprechsaal der Tagesblätter usw., ihrem übervollen Herzen Luft und ziehen los über die Hoteliers.

Das grosse Publikum kann und will nicht verstehen, dass der Hotelier ein Geschäftsmann ist, dass er sein Geschäft ausübt nicht aus purer Menschenliebe, sondern um zu leben, um zu verdienen. Wie viel er verdienen will, das geht das Publikum nichts an. Dass er nicht zu viel verdient, dafür sorgen schon seine lieben Gäste, vor allem diejenigen, die lieber umsonst wohnten.

Alle Welt will verdienen! Warum soll der Hotelier davon ausgeschlossen sein? Das Publikum stellt Jahr um Jahr an die Hoteliers grössere Anforderungen. Nichts ist ihm mehr mehr gut genug. Es wird in seinen Ansprüchen unverschämt. Weil der Hotelier solche Anforderungen des Publikums nicht erfüllen kann und nicht erfüllen will, weil er von seinen Gästen sich so viel bezahlen lässt, dass er seine Ausgaben erledigen kann und den kleinen Ueberschuss für sich verwendet, glaubt das Publikum das Recht zu haben, ihn als „Ausbeuter“ zu bezeichnen. Nicht der Hotelier beutet das Publikum aus, sondern umgekehrt ist die Sache. Es ist einmal an der Zeit, den Anmassungen des reisenden Publikums, die es sich den Hoteliers gegenüber erlaubt, ein energisches „Halt!“ zu gebieten. — Mit Hilfe einer gewissen Tages- und Familien-Presse versucht das Publikum, die Hoteliers nicht nur auf alle erdenkliche Manier in ihrem Geschäfte zu schädigen, sondern es beleidigt sie sogar. Es ist ein trauriges Zeichen, dass eine gewisse Presse, denen die Hoteliers, welche zu ihren besten Kunden zählen, sehr willkommene, sichere und gutzahlende Inserenten sind, sich zum Sprachrohr übelgelaunter, nervöser Reisender macht. Wären die Letzteren in ihrem Rechte und hätten sie Sachliches, wirklich Wahres vorzubringen, so könnte man es halbwegs verstehen, wenn diese Presse sich zum Vermittler zwischen Publikum und Hotelier macht. Aber dass sie, wo wirklich keine Gründe zum Vorgehen gegen die Hotelbesitzer vorhanden sind, Mithilfe leisten und einen hochachtbaren Stand beleidigen lassen, ist traurig. Es zeigt, dass diese Presse im Allgemeinen über die Hoteliers nicht aufgeklärt ist.

Es ist nicht in Ordnung, wenn ein Romanschriftsteller sich über die Hoteliers lustig macht, wenn er sie als „Fremdenfänger“ bezeichnet. Der Verfasser des Romans „Der Wirt von Veladuz“ schreibt in seinem Roman unter anderem wörtlich: „Aber dasselbe, was mir an Ihnen gefällt, das wird Sie auch immer davor bewahren, ein „Hotelier“ zu werden, ein Fremdenfänger. Männer von Ihrem Schlage halten die Heimat rein.“

Der phantasievolle Herr stellt Behauptungen auf, für welche es ihm schwer fallen dürfte, den Beweis zu erbringen.

Fremdenfrequenz.

Lausanne. En séjour dans les hôtels de 1er et 2e rang de Lausanne-Ouchy du 1er au 5 janvier: Angleterre 431, Russie 486, France 193, Suisse 541, Allemagne 263, Amérique 261, Italie 54, Divers 219. — Total 2448.

Davos. Amtl. Fremdenstatistik. 1. Januar 1907. Deutsche 1287, Engländer 590, Schweizer 308, Franzosen 212, Holländer 120, Belgier 51, Russen und Polen 410, Oesterreicher und Ungarn 156, Portugiesen, Spanier, Italiener, Griechen 138, Dänen, Schweden, Norweger 30. Amerikaner 55, Angehörige anderer Nationalitäten 43. Total 3390.

Briefkasten.

An Mehrere. Wir sind nicht in der Lage, uns über den Wert der von der Firma *The Mc Neal & Dunham Publishing Co.* in New-York projektierten *Guide to Paris* und *Guide to Switzerland* auszusprechen; denn es handelt sich um etwas noch nicht existierendes. Den Namen der Verlagsfirma, sowie denjenigen des Vertreters in der Schweiz, J. Mark in Genf, hören wir heute zum ersten Mal. Der Prospekt sagt, dass dem textlichen und illustrativen Teil der Führer das Hauptinteresse zugewendet werde, hoffen wir, dass dem so sei und dass es sich nicht wieder nur um ein Annoncenbuch handle.

Avertissement.

Dr. Seeligs Tours London. Nous recevons la communication suivante de Naples: Je prends la liberté de vous confirmer par les présentes lignes, ce que vous écriviez naguère dans la „Revue des Hôtels“, concernant les Dr. Seeligs Tours Ltd. à Londres. Voici comment les choses se sont passées: Le 10 décembre la Société Dr. Seeligs Tours Ltd., Ludgate Hill à Londres E. C. me passa un ordre, pour trois dames qui devaient arriver ici le 29 décembre; la dite Société promit de me faire parvenir, par *Post office Money Order* et avant l'arrivée des dames, le montant de 5 jours de pension pour trois personnes, y compris les billets pour Capri et Pompei. — J'acceptai cet ordre. Le 28 Décembre je reçus au lieu du *Postal Order*, une lettre datée du 25 dit, renfermant un chèque. Je remis aussitôt ce chèque à mon banquier, en demandant avis télégraphique d'encaissement, l'affaire ne me paraissant pas tout à fait claire. Le 29 Décembre les trois dames arrivèrent. Le 1er Janvier mon banquier me fit part d'un télégramme de Londres lequel l'informait que le chèque Seelig en question n'avait pas été payé et le 3 Janvier je reçus la lettre suivante: *„your cheque . . ., is unpaid (as per our to-day's wire) and in notary's hand's. We will hold this cheque without further expense awaiting your instructions.“* Je communiquai la chose le premier jour de l'an, aux voyageuses et nous télégraphiâmes en leur nom à la maison Seelig, laquelle nous répondit par fil le 2 Janvier, qu'elle enverrai l'argent à l'hôtel. Toutefois je ne me contentai pas de cela et je télégraphiai à l'Anglo-American Hôtel à Florence où les dames avaient logé avant de venir à Naples. Le réponse fut mauvaise: *„Dolente successo lo stesso oggi anche a me“.* La chose m'apparut alors clairement. Je présentai ma note à ces dames, qui l'acquittèrent. D'autre part je remis cette affaire à mon avocat à Londres, afin que le montant que Seelig avait à payer, fut restitué aux voyageuses. Avant leur départ ces dames ont en effet payé plus de 100 livres sterling à la Société Seeligs Tour Ltd. Ce cas me semble typique et je vous le communique à titre d'information. Il est dans l'intérêt de tous, que les affaires de ce genre soient connues.

Hiezu eine Beilage.

Zur gefl. Beachtung.

Bevor Sie ein Hotel, Pension oder Kuretablissement kaufen oder mieten, verfehlen Sie nicht, vorher vom Hotels-Office in Genf Auskunft und Schätzung über das Ihnen proponierte Geschäft zu verlangen. Das Hotels-Office in Genf ist von einer Gruppe bestbekannter Hoteliers geleitet und bezweckt, Käufer durch erfahrenen, uninteressierten Rat zu unterstützen.