

**Zeitschrift:** Schweizer Hotel-Revue = Revue suisse des hotels  
**Herausgeber:** Schweizer Hotelier-Verein  
**Band:** 6 (1897)  
**Heft:** 47

**Artikel:** Kollektiv-Annoncen : Vortrag  
**Autor:** Dremel, E.  
**DOI:** <https://doi.org/10.5169/seals-522544>

### **Nutzungsbedingungen**

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. 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. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

### **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. [Voir Informations légales.](#)

### **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. [See Legal notice.](#)

**Download PDF:** 01.04.2025

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

Erscheint  
Samstags.

Abonnement:

Für die Schweiz:  
Zwölf Monate . Fr. 5.—  
Sechs Monate . Fr. 3.—  
Drei Monate . Fr. 2.—  
Für das Ausland:  
Zwölf Monate . Fr. 7.50  
Sechs Monate . Fr. 4.50  
Drei Monate . Fr. 3.—  
Vereins-Mitglieder erhalten das Blatt gratis.

Inserate:

20 Cts. per 1000 Petit-  
zeile oder deren Raum.  
Bei Wiederholungen  
entsprechenden Rabatt.  
Vereins-Mitglieder  
bezahlen die Hälfte.



Paraissant  
le Samedi.

Abonnements:

Pour la Suisse:  
Douze mois . Fr. 5.—  
Six mois . Fr. 3.—  
Trois mois . Fr. 2.—  
Pour l'Étranger:  
Douze mois . Fr. 7.50  
Six mois . Fr. 4.50  
Trois mois . Fr. 3.—  
Aux Sociétaires  
gratuitement.

Annones:

20 Cts. pour la petite  
ligne ou son espace.  
Rébais pour répétition  
de la même annonce.  
Les Sociétaires  
payent moitié pte.

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

6. Jahrgang | 6<sup>te</sup> Année

Organe et Propriété de la  
**Société Suisse des Hôteliars.**

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

Mitglieder-Aufnahmen.  
Admissions.

1. Mr. Emile Haller, Hôtel Terminus & Hôtel des Alpes, Neuchâtel . . . . . 90
2. Herren Landgraph & Geng, Hotel Bellevue an Lac, Lugano . . . . . 75
3. Herr L. Bossi, Direktor, Hotel Engadinerkulum, St. Moritz (persönl. Mitglied).

Rabattgewährung an Vereine.

Vortrag

gehalten von

Hrn. Herfs, Hotelier, in M.-Gladbach

an der

General-Versammlung des Internationalen Vereins der Gasthofbesitzer in Hamburg.

(Schluss).

Meine Herren, aus all den Verbindungen, die mit den Vereinen-Bureaus geschlossen werden, schauen für uns keine Vorteile heraus, sondern nur Nachteile. Früher wurde in einer Stadt nur ein Hotel in die Verzeichnisse der Vergünstigungen aufgenommen, jetzt aber findet jedes Haus, das sich meldet, Aufnahme. Dadurch ist der Vorteil, den früher der Einzelne vielleicht haben konnte, nun auch geschwunden, und nur die allgemeine Preisreduktion ist geblieben. Entschlagen wir uns noch der irrigen Meinung, dass durch das Rabattgewähren der Reiseverkehr gehoben werde. Wir reisen will und kann, sei es aus Gesundheitsrückichten, zum Vergnügen, zum Studium oder Geschäfte halber, der reist auch ohne Aussicht auf Rabatt. Einen Anreiz zum Reisen giebt der Rabatt nicht, es wird niemals vorgekommen sein, dass Einer sich zu einer Reise entschloss, weil ihm in diesem oder jenem Aufenthaltsort ein Rabatt winkte. Lassen sich doch die Menschen durch Rabatt nicht einmal veranlassen, eine ihrem Interesse dienende Zeitung zu halten. Die Kreuzzeitung hat seit vielen Jahren den Offizieren eine Ermässigung des Abonnements eingeräumt, hat jedoch kürzlich diese Vergünstigung aufgehoben, da durch sie keine Zunahme des Abonnentenkreises zu verspüren gewesen.

Meine Herren, durch die Abschaffung des Rabattes kann keine Schädigung unseres Gewerbes im Allgemeinen eintreten, sondern im Gegenteil nur eine moralische und sachliche Förderung. Was nun die Unbequemlichkeiten, die vielleicht auch für einzelne Mitglieder sich ergeben könnten, anbetrefflich, so wollen wir diese nicht erkennen, soweit es sich um Abbruch bestehender Verbindungen handelt, die mit einem grösseren Umschlag in Verbindung stehen. Jedoch auch in solchen Fällen sind Schwierigkeiten sicherlich von keinem zu übergrössen Belang, und werden sich in ihr Nichts auflösen, wenn wir mit festgeschlossener Phalanx vorgehen.

In der Schweiz, Italien, Oesterreich, Frankreich, Belgien, Dänemark, Schweden und Norwegen besteht kein irgendwo stichtaliger Grund für besondere Rücksichtnahme auf die spezifisch deutschen Vereine. In Deutschland selbst könnten die Badoerte und Sommerfrischen, ferner alle Städte ohne Garnison und vielen Civilbeamten das Joch mit Leichtigkeit abschütteln, indem die Hotelbesitzer sich örtlich untereinander verständigen. Alsdann würde die hässliche und für den ganzen Stand schmerzliche Gepflogenheit verschwinden, dass die sämtlichen Hotels eines berühmten internationalen Badoortes ihre Verbindung mit dem Offiziersverein als öffentliches Reklamemittel gebrauchen. Schwieriger ist, das will ich nicht leugnen, die Sache an Festungs- und Garnisonsplätzen, jedoch auch dort lassen sich bei ernstlichem Willen die Hindernisse beseitigen.

Man sage sich nur, dass tatsächlich die aktiven Offiziere ohnehin schon überall, namentlich aber in den Garnisonen, als ständige Kunden stets billiger bedient werden, wie Passanten,

dass es also nicht erst noch eines extra Rabattes bedarf, um die Bevorzugung sichtbar zu machen. Kommt jedoch zu den Bevorzugungspreisen der Rabatt noch obendrein, so geht das ganz entschieden über die Grenzen einer vernünftigen Geschäftsgebarung hinaus. Ich bin in der Lage, Ihnen einen recht packenden Beweis vorzuführen. In einer grossen Garnisonsstadt am Rhein mietete sich ein dorthin versetzter höherer Offizier auf 6 Wochen bei einem unserer Mitglieder ein, nachdem vorher die äussersten Pensionspreise vereinbart worden. Bei seinem Abzuge reklamierte er noch auf die äussersten mässigsten Preise die üblichen 10 Prozent, und der Kollege musste sie bewilligen, weil er versäumt hatte, bei der Vereinbarung zu erklären, dass der Rabatt in Wegfall käme, eigentlich fällt bei bewilligtem Pensionspreisen selbstverständlich jeder Rabatt weg. — (Sollte wenigstens, Red. der H.-R.) Noch einen andern höchst unliebsamen Umstand muss ich hier erwähnen, nämlich, dass die Offiziere a. D. als Mitglieder der Offiziervereine ebenfalls den Rabatt beanspruchen, mögen sie auch schon seit Jahren nicht mehr dem Heere angehören und viele mittlerweile in hohe Beamtenstellung eingetrückt, dasselbe ist bei den Reservoffizieren der Fall. —

Meine Herren, der vorhin erwähnte Fall von zweimaligen Nachlässen steht ganz gewiss nicht vereinzelt da. Aber, wenn wir auch von so krassen Beispielen absehen, so bleibt das Rabattgewähren auch dann noch eine Einrichtung, die unserm Ansehen nicht zum Vorteil gereicht. Vor allem ist und bleibt es eine Ungerechtigkeit, wenn wir unsere Gäste in zwei Kategorien teilen, in solche, welche Rabatt geniessen, und solche, welche volle Preise zahlen müssen. Dass die zweite Kategorie dadurch gegen uns erbittert wird, ist leicht begreiflich, und wir können das um so weniger übel nehmen, als es wohl nicht selten vorkommen mag, dass wir die angenehmsten Gäste zurücksetzen müssen und wieder Willen kränken, weil wir einem Phantom, der vorgespülten Steigerung des Verkehrs, durch Rabattgeben nachgehen. Erwägen wir nun das Für und Wider der Frage sorgfältig und ohne Voreingenommenheit, so müssen wir mit zwingender Notwendigkeit zu der Erkenntnis gelangen, dass das Rabattgeben unserm ganzen Stande und am letzten Ende auch jedem Einzelnen nur Verluste an Ansehen und geschäftlichem Erfolge bringt. Zur Beseitigung dieses Übels will ich mir erlauben, Ihnen einige Mittel in Vorschlag zu bringen.

Meine Herren, soweit will ich dabei nicht gehen, wie ein Kollege es im Jahre 1891 in einer Zuschrift an die Wochenschrift that, als es einen Zusatz zu den Statuten anregte, wodurch die stillschweigende Pflicht der Mitglieder, den Tendenzen unseres Vereins nicht entgegen zu handeln, für statutarischen Pflicht gemacht werden sollte. Der Internationale Verein der Gasthofbesitzer soll in dieser Angelegenheit keinen unmittelbaren Einfluss auf seine Mitglieder ausüben, er wird dies auch nicht wollen, aber es dürfte ihm hohe Ehre einbringen, wenn derselbe durch allseitiges Entgegenkommen, durch festes treues Zusammenstehen befähigt würde, sein volles moralisches Gewicht in die Waagschale zu werfen. Dies kann er nicht, so lange noch etwa 10 Prozent seiner Mitglieder der von der Mehrheit missbilligten, Gepflogenheit des Rabattgewährens huldigen. Recht erfreulich ist es schon, feststellen zu können, dass eine erhebliche Anzahl von unseren Mitgliedern, die früher in den Verzeichnissen der Vereine zu finden war, nach und nach die Verträge hat erlösen lassen, bezw. sie kündigte, aber ausserordentlich erfreulich wäre es erst, wenn auch der Rest dieses läbliche Verfahren einschlagen wollte. Grosse Hoffnungen setze ich auf die Mitwirkung der engeren Gebiets- und Orts-Vereine, wie der Verein der Schwarzwälder Wirte, des Vereins am Bodensee und Rhein, des Berliner, Heidelberger, Kasseler und Wiesbadener Vereins, sowie der vielen anderen städtischen Vereine, ferner des Schweizer Hoteliers-Vereins, sowie der Landes-Vereine in Italien, Oesterreich, Schweden-Norwegen. Wo die Tätigkeit der Vereinigung nicht ausreicht, muss unmittelbar freundschaftliche Einwirkung

auf die vereinzelt Kollegen, auch auf diejenigen, welche ausserhalb unseres Vereins stehen, versucht werden.

Meine Herren, gehen wir so dem Schädlich an allen Orten und von allen Seiten zu Leibe, so werden wir ihn schon umbringen, ihn ausrotten, dies unterliegt gar keinem Zweifel. Das Ziel ist grosser Mühe werth und seine Erreichung wird allgemeine Genugthuung und Befriedigung gewähren. Wir haben da eine Arbeit vor uns, die den schönsten Lohn in sich selbst verheisst, und würde dies auf dieser unserer diesjährigen Versammlung erreicht, so würde diese unsere Hamburger General-Versammlung zu den erfolgreichsten und für unseren Stand die wichtigste sein.

Was Einigkeit vermag, hat der Erfolg unserer vorjährigen Abwehr gegen die Beschimpfungen des Hotelgewerbes von Seiten des „New-York Herald“ deutlich genug bekundet, daher unsere Devise: „Einigkeit vermag Alles, Einigkeit unsere Stärke.“

Kollektiv-Annoncen.

Vortrag

gehalten von

Hrn. Ed. Dremel, Hotelier in Brüssel

an der

General-Versammlung des Internationalen Vereins der Gasthofbesitzer in Hamburg.

Meine Herren!

Ehe wir auf den G. Gegenstand der heutigen Tagesordnung: „Kollektiv-Annoncen,“ eingehen, müssen wir deren Basis: „das Annoncwesen, die Publizität,“ im allgemeinen beleuchten.

Es wird sich Niemand der Ansicht verschliessen, dass für unser Gewerbe die Bekanntmachung, die Publizität, eine Notwendigkeit ist: wir sind auch weit entfernt, dagegen anzukämpfen. Unser Zweck ist nur, die Parasiten der Publizität auszuscheiden, dagegen das Gute und wahrhaft Nützliche zu wählen und es auf einen Wertsatz zu bringen, der es Jedem, auch den Mittelgeschäften, ermöglicht, daran Teil zu nehmen.

Wir sind keine Quacksalber und Marktschreier, die Hunderttausende ausgeben, um ihre Pillen, Elixire und Seifen an den Mann zu bringen, und deren Waren in der Herstellung sehr wenig Kosten, aber Tausende Prozent einbringen. Was wir anbieten und verkaufen, ist solide Ware: Das Logis durch Haus und Hof repräsentiert, dann Speisen und Getränke, fassliche Objekte, an denen oft eher Verlust wie Gewinn bleibt. Darum darf ihre öffentliche Anpreisung das Budget nur massvoll beschweren, und dies ist das Ziel, auf welches ich Sie hinführen möchte.

Sehen wir uns vorerst die verschiedenen Arten von Bekanntmachungen an und nehmen wir den Hut ab vor dem leuchtenden Vorbilde, das Bädeker in seinen vorzüglichen Reisebüchern giebt. Da ist der Reisende auf die ungenügende Art aus eigener Anschauung beraten. In Bädekers Büchern kommt nicht eine Zeile bezahlter Anpreisung vor, und wie klar und sicher führt er den Reisenden durch die Welt. Vor Jahren stand ihm in gleicher Weise Murray zur Seite, der jetzt aber auch durch seinen Appendix, Annoncen à £ 10 per Seite, ausser dem Verkauf des Buches, auf die Taschen der Industriellen spekuliert. Auch unter den anderen Herausgebern von Reisebüchern wüsste ich Keinen, der nicht für Geld Hotels und andere Geschäfte anpreisse.

Wie hoch aber steht auch Bädeker andern Reisebüchern gegenüber. Seine Führer sind, trotz der verhältnismässig hohen Preise, in den Händen der meisten Reisenden.

Die bessern continentalen Reisebücher für grössere und kleinere Gebiete, sowie einzelne Plätze, sind jedenfalls die beste Publizität innerhalb ihres Verbreitungsgebietes. Innen schliessen sich die universellen Kursbücher (Indicateurs des chemins de fer, postes et bateaux à vapeur) an.

Die Indicateure der Cooperativ-Gesellschaften sollen eigentlich nie von uns bezahlt werden, ebensowenig wie die Reisebureaus und Compton-Verschleisser. Ich kann nicht näher hier auf diese Industrien eingehen, sie bilden einen Abschnitt für sich und wird der Krieg gegen dieselben in unserer Wochenschrift ja ununterbrochen geführt.

Zeitungsreklame sollte nur für neu errichtete Geschäfte und für Lokalanzeigen benutzt werden. Zeitungen mit wenig Abonnenten suchen deren Zahl zu vermehren, indem sie gegen Abonnement wöchentlich ihre Hotel-Annoncen nennen.

Dann kommt der Wulst von Wochen- und Monatschriften, illustrierten Werken, von lokalen Gelegenheiten, Ausstellungen und dergleichen. Ein Federfuchser will sich eine billige Ferienreise gönnen und setzt dabei, obgleich ihm seine Artikel von der Redaktion bezahlt werden, die auf seiner Route liegenden Geschäfte in Kontribution, um sie dagegen in seinen Berichten mehr oder weniger anzupreisen.

Transportagenturen und selbst lokale Eisenbahnbureaus haben Carnets erfunden, die nur Annoncen enthalten und am Schalter dem Eisenbahnбилет beigegeben werden.

Selbst städtische Badeanstalten, sowie Druckereien für Stadt- und Land-Ansichtskarten lassen für ihr Annoncengeschäft reisen.

Es vergeht selten ein Tag, das wissen Sie selbst, meine Herren, dass nicht ein Annoncen-Jäger Sie besucht, das nicht zwei drei Prospekte in den Papierkorb wandern. Und jeder, der Sie mit seiner Publizität glücklich machen will, hat Ihnen was ganz Absonderliches, nie Dagewesenes vorzuschlagen. Wo soll das hinaus und wo ist die Grenze? Es fehlte nur noch, dass Hotels und andere Geschäfte ihre Anzeigen an die Kirchenthüren hängen und sich für Geld von der Kanzel herab anpreissen liessen.

Machen Sie einmal einen Auszug, meine Herren, von dem, was Sie in einem Jahre für Publizität ausgeben, und fragen Sie sich, ob Sie dafür das Aequivalent an Mehrbesuch Ihrer Etablissements erzielt haben.

Und bei der Auswahl der Annoncen-Offerten! Wissen Sie wirklich, was Ihnen mehr frommt? Die Eine oder die Andere? Eigentlich, und umlogisch zu sein, müssen Sie auf Alle abonnieren, dann aber: Wehe der Jahresbilanz; sie wird nicht mit Gewinn, sie wird mit Defizit abschliessen.

Bei den Angeboten, die Sie wirklich wählen, fragen Sie auch nach dem Preise und ob Sie eine Ganze-, Halbe-, Viertel- oder Achtel-Seite nehmen. Preisen Sie sich selbst zu sehr, so ist das Charlatanerie und Jedermann sieht sofort, dass der Artikel „Eigenlob“ und von Ihnen bezahlt ist.

Der Reisende weiss sehr wohl, dass er in heutiger Zeit in einem Hause ersten Ranges alles gut findet, ebenso allen Komfort der Neuzeit, dass er in einem Hause zweiten Ranges mit etwas weniger Ansprüchen auch gut aufgehoben ist und verhältnismässig billiger lebt.

Eine, auf Name, Rangordnung und Lage beschränkte Annonce dürfte daher genügen. Wo ist nun Abhilfe? Wo liegt das Richtige, das für uns Vorteilhafte im Annoncwesen? Wir können viel und praktische Publizität machen, ohne dafür Unsummen auszugeben, und dies, ich glaube es fest, durch unsere Einigung zu:

„Kollektiv-Annoncen.“

So wie grosse Industrielle, Korporationen und sonstige Vereinigungen, selbst Arbeiter ihre Cooperativ-Gesellschaften gegründet haben, wie dieselben grösstentheils blühen und den Mitgliedern Vorteile bringen, ebenso können wir in Städten und Distrikten für das Annoncwesen Cooperativ-Vereinigungen gründen, und wir werden wohl daran thun, dem Beispiele von Heidelberg, Kassel und Zürich zu folgen.

In Heidelberg hat sich sogar der Magistrat an die Spitze gestellt und mit den Wirten gemeinsame Sache gemacht, er hat sich an den Kosten beteiligt, und die Heidelberger Kollektiv-Publikation beginnt mit einem Cliché und einer Beschreibung der Stadt, ihrer Vorzüge und

Sehenswürdigkeiten, denen noch die speziellen Industrien hinzugefügt werden könnten.

Erlauben Sie mir, meine Herren, dass ich Ihnen den betreffenden Prospekt und Vertrag wörtlich mitteile:

„Die Heidelberger Kollegen, Besitzer der Hotels I. und II. Ranges, haben ihre jährlichen Inserate dahin geregelt, dass sie sich zu gemeinsamen Inserierungen mit der Stadträtlichen Presskommission unter dem Vorsitz des Oberbürgermeisters vereinigen, um nur noch gemeinschaftlich in den von ihnen bezeichneten Reise- und Kursbüchern, sowie Zeitungen und Wochenschriften mit dem Cliché der Stadt zu inserieren. Die Hotels folgen in alphabetischer Ordnung, und steht es jedem frei, den Rang seines Hauses sowie dessen Lage kurz beizufügen. Bei einer Strafe von dreihundert Mark verpflichten sich sämtliche Kollegen, keine Sonderinserate in den bestimmten Büchern und Zeitungen zu erlassen. Durch jährlichen Beitrag eines jeden, nach Grösse und Rang seines Hauses, sowie eines Zuschusses der Stadt und des Gemeinnützigen Vereins, werden die Kosten gedeckt. Alle Annoncen-Sammler haben sich von jetzt ab an die Press-Kommission zu wenden.“

Wir lassen zur Nachahmung Vertrag und Hotel-Verzeichnis hier folgen:

### Vertrag:

Die Unterzeichneten erklären sich bereit, im nächsten Jahre behufs Erlassung einer gemeinsamen, den verschiedenen Interessen Rechnung tragenden Reklame-Annance in den neuesten Reisehandbüchern, Coursbüchern und Zeitungen nachstehende Beiträge an die Stadtkasse zu bezahlen, indem sie sich zugleich verpflichten, in den Reisehandbüchern, Coursbüchern und Zeitungen, in denen diese von der städtischen Press-Kommission unter Zuzug der Herren (3 Kollegen) in Bezug auf Inhalt und Form festzustellende Annance erscheint, im nächsten Jahre bei Vermeidung einer Strafe von 300 Mark für den einzelnen Fall, die der Stadt für Reklame-Zwecke zufließen soll, keine Sonder-Annance zu erlassen.

Heidelberg, 6. November 1891.

Das ist bündig und nachahmungswürdig, obgleich ich an der Form Eines aussetzen habe, namentlich die Aufnahme einer Strafbefugnis. Ich meine: unter Kollegen genügt, wie bei allen ehrlichen Leuten, Wort und Unterschrift.

Schwieriger ist allerdings in mancher Beziehung die Ausführung!

Zunächst wird es schwer sein, die Kollegen unter einen Hut zu bringen, sie zu einem gemeinsamen Vorgehen zu vereinigen, und da gratuliere ich mir, dass ich heute Gelegenheit habe, die Angelegenheit vor einer so zahlreichen Versammlung aus allen Teilen Europas vorzutragen zu können.

Überlegen Sie sich die Sache recht ernstlich, meine Herren, und wer sich berufen fühlt, der mache Propaganda, der verjage die Kollegen in seiner Stadt, oder in seinem District, und veranlasse sie, mit ihm zu gehen.

Ich selbst habe sie schon in Brüssel in Anregung gebracht, habe dort vorzüglich guten Willen und geneigtes Entgegenkommen gefunden und hoffe, nach unserer internationalen Ausstellung vor Ende dieses Jahres zum Ziele zu kommen.

Treten wir einmal zu einer praktischen Vereinigung namentlich in dieser Angelegenheit zusammen, stellt sich unter örtlichen Kollegen das Vertrauen und die gute freundschaftliche Beziehung ein, so wird bald auch manche andere Interessenfrage kommen, die durch gemeinsames, vertrauensvolles Arbeiten leicht ihre Lösung finden dürfte.

Aber wir müssen viele Kollektiv-Annoncen-Gesellschaften sein, um Gegnern zu imponieren, die nicht zu verachten sind: Die Hauptreisebücher und namentlich die Haupt-Kursbücher. Eines der Letzteren hat den Kollektiv-Annoncen gegenüber eine entschieden ablehnende Stellung eingenommen, worüber unsere Wochenschrift mehrfach berichtet hat.

Wir können es unseren Gegnern nicht übel nehmen, wenn sie ihre Interessen verteidigen, umgekehrt können diese es aber auch uns nicht übel nehmen, wenn wir dasselbe thun. — Um dies jedoch mit Erfolg belohnt zu sehen, müssen wir

Viele sein und einig gehen, damit wir: „de puissance à puissance“ contrahieren, und um möglichst praktisch vorzugehen, schlage ich vor, dass die Generalversammlung zu diesem Zweck eine Kommission ernannt, welche die Sache in die Hand nimmt.

Dies zugestanden, fordere ich Sie auf, geehrte Herren und Kollegen, wenn sie überhaupt mit mir einverstanden sind, sofort nach Ihrer Rückkehr in die Heimat die Kollegen Ihrer Stadt oder Ihres Interessendistricts zu versammeln, zu versuchen, mit denselben eine Einigung zu erzielen und, wo diese erfolgt, noch vor Schluss des Jahres der zu ernennenden Kommission Anzeige zu machen.

Diese würde sich dann mit den Direktoren der hauptsächlichsten Reise- und Kursbücher in Verbindung setzen und mit ihnen über den Preis der Kollektiv-Annoncen-Seiten zu verhandeln; von ihrer Stellungnahme würde es dann für sie abhängen, X-Seiten Annoncen fest zu haben oder nicht zu haben.

Können wir mit den hauptsächlichsten Reise- und Kursbüchern eine Einigung erzielen, so kommen alle andere Annoncen-Institute von selbst. Ich glaube hiermit meine Aufgabe erschöpft zu haben und erlaube mir nur noch den Entwurf eines Programmes einer Kollektiv-Annoncen-Vereinigung, wie ich sie mir denke, hinzuzufügen, welche ich hauptsächlich nach dem Heidelberg-Programm modelliert habe.

In einer Stadt oder einem District, welcher gleiche Interessen verfolgt, treten die Kollegen der Hotel I. und II. Klasse zusammen und einigen sich zur Einrichtung von Kollektiv-Annoncen.

Vor Allem suchen sie ihren Magistrat oder Stadtrat, vielleicht auch Eisenbahn- oder Dampfschiff-Direktionen, selbst die Repräsentanten der örtlichen Hauptindustrien in ihr Interesse zu ziehen und zur praktischen und pekuniären Beteiligung zu gewinnen. Sie wählen ein Komitee, welches ein Programm und die Rechte und Pflichten des Einzelnen feststellt, welches namentlich die Organe auswählt, deren man sich für die Kollektiv-Annoncen bedienen will.

Das Komitee wählt ausser seinem Vorsitzenden seinen Schriftführer, der sich mit der Vereins-Kommission und den Publizisten in Verbindung setzt und einen Schatzmeister, der die Beiträge einzieht und die Zahlungen macht.

Als Beiträge müssen sich die Herren je nach Ort, Zahl und Wichtigkeit der Geschäfte selbst einschätzen. Wenn jeder nur die Hälfte von dem zuschiesst, was es bisher für Publizität ausgab, so wird immerhin eine anständige, auch genügende Summe herauskommen.

Alle Offerten, die von irgend welcher Publizität ausgehen, gehen alle an das Komitee, das wählt oder verwirft. Jeder Teilnehmer macht durch Wort und Unterschrift sich verbindlich, in den durch das Komitee ausgewählten Organen keine spezielle weitere Annance erscheinen zu lassen, dagegen hat er für nicht gewählte freie Hand. Das Ideal wäre allerdings, wenn keine andere Publizität wie die kollektive gemacht würde. Vielleicht ist auch das mit der Zeit zu erreichen.

Die Annoncen beginnen da, wo sich Behörden beteiligen, mit einer Ansicht der Stadt oder Gegend und einer kurzen Beschreibung und Aufzählung der Sehenswürdigkeiten. Die alphabetisch nach den Namen geordneten Hotels beschränken ihre Annance auf die Rangordnung, durch I und II bezeichnet, und Adresse, Strasse oder Platz. Wenn beliebt, kann noch der Name des Besitzers hinzugefügt werden.

Die Heidelberger Vereinigung besteht seit 1892 und ist ausser dem Heidelberg Oberbürgermeister durch unseren Freund und Aufsichtsrat Herrn Adam Ellmer präsidiert, der versichert, dass sich die Kollegen in Heidelberg bei der Vereinigung wohl befinden.

Die Heidelberger Kollektiv-Annoncen-Gesellschaft hatte im Jahre 1896 zirka 1619 Mark Zuschuss von der Stadt, 500 Mark vom Gemeinnützigen Verein und 300 Mark vom Bergwerk-Verein.

Von unserem Fach gehörten 13 Teilnehmer der Vereinigung an und zwar:

Einer mit einem Jahresbeitrag von 600 Mark,	
drei „ Beiträgen . . . . .	500 „
drei „ „ . . . . .	400 „
vier „ „ . . . . .	300 „
zwei „ „ . . . . .	150 „

Im Ganzen eine Einnahme von 6819 Mark gegen eine Ausgabe von gleicher Höhe. Für das laufende Jahr ist eine Ausgabe von 8572 Mark vorgesehen.

Verzeihen Sie, meine Herren, dass ich Sie so lange bei diesem Thema aufgehalten habe. Sie werden aber mit mir einig gehen, dass es immerhin eine ernsthafte Beleuchtung verdient.“



**Im Kehricht.** Was alles in London verloren geht, ist aus folgender Zusammenstellung eines Londoner Blattes ersichtlich: Es wurden vom 1. Oktober 1896 bis 1. Oktober 1897 von den Strassenkehrern im Kehricht gefunden: 127,382 Fr. in Gold, Silber und Billon, 3500 Fr. in Cheques, 48,625 Fr. in Banknoten, 125,000 Fr. in amerikanischen Eisenbahnaktien, 68 Damenuhren, 6 Herrenuhren, 212 Ringe, 134 Brochen, 618 Bracelets, 98 Operringe und 6 Gebisse.

**Die grösste Küche der Welt** dürfte die in ungeheurer Massstabe betriebene Restauration des Bon Marché in Paris sein. In diesem Riesen-Etablissement sind nicht weniger als 4000 Angestellte beschäftigt. Als eine wirkliche Sehenswürdigkeit könnte man vor allen Dingen die kolossalen Küchenräume dieses weltberühmten Bazars bezeichnen, in denen ungefähr 90 Köche mit 100 Gehilfen tätig sind. Der kleinste dort im Gebrauch befindliche Kessel enthält 100 und der grösste 500 Quart Wasser. In jeder der 50 Riesenbratpfannen können 300 Cotelettes auf einmal hergerichtet werden, während jeder der grossen Kochtöpfe über 225 Pfund Kartoffeln oder entsprechende Quantität Gemüse aufnehmen kann. Wenn Omelettes zubereitet werden, sind allein 7500 Eier dazu erforderlich.

**Zwei merkwürdige Dörfer** liegen in der Nähe südlich von Lübbenau. Das eine ist Klein-Klessow, es zählt nur vier Nummern mit im Ganzen 4 Familien. Von den vorhandenen 4 Hauswirten bilden 3 die Ortsbehörde: einer ist Gemeindevorsteher, die beiden anderen sind die Schöffen und der letzte mit seiner Familie bildet das „Volk.“ Während nun dieser Ort keine Gastwirtschaft hat, besitzt das nicht viel grössere Dorf Gross-Klessow deren 2 mit voller Schankgerechtigkeit. Bei der geringen Einwohnerzahl (etwas über 200, darunter also höchstens 40 trinkfeste Männer) würden beide Wirtschaften zu gleicher Zeit nicht gut bestehen können, die Inhaber wechseln daher von Jahr zu Jahr mit der Ausübung ihres Gewerbes ab, so dass immer nur eine der beiden Gastwirtschaften offen ist. In der Sylvesternacht Punkt 12 Uhr wird dann diese geschlossen und die vorhandenen Gäste siedeln nach der andern Schenke über. Der auf ein Jahr „zur Disposition“ gestellte Wirt von Nr. 1 wird dann Gast des zweiten und so weiter abwechselnd.

**Auch ein Wohlthäter der Menschheit.** Letztlich starb in Paris ein berühmter Koch. Er hinterliess seinen beiden Neffen die hübsche Summe von 250,000 Fr. Doch knüpfte er an das Erbe folgende sonderbare Bedingung, die wir mit seinen eigenen Worten anführen wollen: „In der Absicht, nach dem Tode meinen Mitbürgern nützlich zu sein, und in der Ueberzeugung, dass die Grabschriften, in denen die Tugenden eines Toten gelobt werden, nichts nützen, wünsche ich, dass die Inschrift auf meinem Grabmonument durch einen metallenen Rahmen ersetzt werde, der mit einem Gürtel verschlossen ist und oben an einer Marmorsäule, die nur meinen Namen trägt, befestigt werden soll. Jeden Tag soll durch die Sorge meiner Erben ein sehr deutlich geschriebenes Rezept für die Küche in die Fugen des Rahmens hineingeschoben werden. Ich hinterlasse zu diesem Zwecke 365 Rezepte, welche man in einer Kasse finden wird. Nach Verlauf eines Jahres fängt man damit wieder von vorne an und so fort. Auf diese Weise können Wissensbegierde, die ihre Taten besuchen, nützliche Kenntnisse vom Friedhofe wegnehmen. Für den Fall, dass meine vorgenannten Erben diese meine Bedingung nicht

erfüllen sollen, so würde mein ganzes Vermögen der öffentlichen Armenpflege zufallen.“ Nun will aber die Friedhofskommission keine Küchenrezepte auf den Grabmonumenten, und so schweben die beiden Neffen in Gefahr, das hübsche Erbe zu verlieren.

**In ein Wiesbadener Hotel** war eine Familie aus London gezogen, deren zweijähriges Kind Ende Januar d. J. am Scharlach erkrankte, was dem Besitzer Anlass gab, von der Familie St. die sofortige Räumung der Wohnung zu verlangen. Die Gutachten mehrerer Aerzte lauteten jedoch dahin, dass das Kind bei der herrschenden Kälte ohne Lebensgefahr nicht weggebracht werden könne. Der Hotelbesitzer liess nun der Familie, da ihm von Geschäftsführer gesagt worden, sie setze sich über die Regeln der Hygiene und der Isolierung hinweg, Kohlen, Holz und Wasser verweigern, sodass der Aufenthalt in der Wohnung recht ungemütlich wurde. Nur um nicht weitere Zwistigkeiten hervorzurufen, zog die Familie einige Tage später aus. In der Handlungsweise des Hotelbesitzers hat das Landgericht Wiesbaden eine versuchte Nötigung erblickt, und ihn deshalb am 2. Juli zu 500 Mk. Geldbusse verurteilt. Es ging davon aus, dass nur auf gesetzlichem Wege die Räumung der Wohnung hätte durchgeführt werden können, dass die Familie, namentlich unter den obwaltenden Umständen, nicht verpflichtet war, auszuweichen, und das der Hotelbesitzer einen widerrechtlichen Zwang ausgeübt hätte. In der Revision des Angeklagten vor dem Reichsgerichte wurde geltend gemacht, der Angeklagte habe sich in einer Notlage befunden, weil er die Einschleppung der Krankheit in seine Familie, die ebenfalls in dem Gasthause wohnte, befürchtet habe. Sodann wurde das Bewusstsein der Rechtswidrigkeit bestritten und behauptet, das angewandte Mittel könne als Gewalt nicht angesehen werden. Der Rechtsanwalt beantragte die Verwerfung der Revision und bemerkte bezüglich des letzten Einwandes, dass nach der Rechtsprechung des Landgerichts eine erhebliche Kraftanstrengung nicht erforderlich sei. Das Reichsgericht schloss sich diesen Ausführungen an und erkannte auf Verwerfung der Revision.

**Reiseerleichterung im Verkehr mit Frankreich.** Vom 1. Dezember 1891 an tritt für den Personenverkehr mit Frankreich eine bemerkenswerte Erleichterung in Kraft. Auf den Bahnhöfen Lausanne, Zürich und Locle werden nämlich auf genannten Zeitpunkt Ausgabestellen von schweizerischen kombinierbaren Billetten in Verbindung mit Couponsheften für beliebig gewählte Strecken der französischen Hauptbahnen im Umfang von mindestens 300 km für alle drei Klassen eingerichtet. Zur Entgegennahme von Bestellungen und zu deren Weitergabe an die Aufgabestellen in Lausanne, Zürich und Locle sind einige diejenigen Stationen ermächtigt, welche schweizerische kombinierbare Randreisebilletts ausgeben. Die Gültigkeitsdauer dieser Billette beträgt 45 Tage, sofern das französische Couponheft eine Reise von 300 bis auf 3000 km umschliesst; bei Reisen im Umfange von über 3000 km wird die Gültigkeitsdauer auf 60 Tage erhöht.

Für die schweizerischen Strecken wird weder die Zusammenstellung einer eigentlichen Rundfahrt noch eine Minimallänge der Strecke verlangt. Der Reiseweg kann irgend welche Form beschreiben, muss aber eine oder mehrere der Grenzstationen Bouveret, Genève-Cornavin, Pontarlier, Locle, Delle oder Petit-Croix betreffen. Aus den französischen Strecken muss der Reiseweg, welcher vom Reisenden selbst zum Voraus unter Angabe der allfällig gewünschten Aufenthaltsstationen, zu bestimmen ist, zur Ausgangsstation (Bouveret, Genève-Cornavin, Pontarlier, Locle, Delle oder Petit-Croix) zurückführen, es sei denn, dass der Eintritt in Frankreich über eine derselben (z. B. Genf) und der Austritt über eine andere derselben (z. B. Delle) stattfindet, was zulässig ist.

Es wird nicht verlangt, dass der Reiseweg durchaus nur einen geschlossenen Kreis bilde, dessen Teilstrecken nur einmal befahren werden können; er kann auch Strecken umfassen, welche in beiden Richtungen zurückgelegt werden



## Exzentrische Reisende.

Die Zahl derer, welche auf Stelzen, Rädern oder zu Fuss eine Reise um die Welt unternehmen, wird mit jedem Tag grösser und Kunststücke dieser Art sind jetzt auf der Tagesordnung. Hohe Wetten werden entriert und die abenteuerlichsten Fahrten werden unternommen, wenn Aussicht vorhanden ist einen erklecklichen Gewinn einzuheimen oder wenigstens Aufsehen zu erregen und so die liebe Eitelkeit zu befriedigen.

Einer dieser „excentric travellers“, ein Deutscher, befindet sich jetzt in London, nachdem er seine Weltreise glücklich beendet hat. Die Kosten der Reise wurden lediglich von ihm selbst aus den Einnahmen bestritten, welche er aus Vorlesungen oder dem Verkauf seiner Photographien auf der Reise erzielte. Im Ganzen brachte ihm sein Spaziergang die hübsche Summe von 3000 Dollars.

Gegen eine Wette von 10,000 Dollars haben zwei reiselustige Fussgänger es unternommen, eine Promenade um die Welt in 2 Jahren zu machen. Doch hat sich ein biederer Einwoh-

ner von San-Francisco erboten, dieselbe Reise schon in einem Jahre zu vollenden, beansprucht aber hierfür die Kleinigkeit von 250,000 Dollar. Ein Russe will ein etwas langsames Tempo einhalten, in 6 1/2 Jahren hofft er wieder seine Vaterstadt begrüssen zu können.

Eine weitere Spezialität ist ein Zeitungsreisender, d. h. ein Individuum, welches eine neue Bekleidungsart, der man die Billigkeit nicht abstreiten kann, an sich zuerst praktisch erproben will. Er ist vollständig in Zeitungen gekleidet und soll auf seiner Reise von New-York nach Boston in seinem seltsamen Anzuge bereits 200 £ zusammengefochten haben.

Einer der jüngsten Fussreisenden ist ein Belgier, welcher die Strecke von Antwerpen nach Brüssel rückwärts gehend zurückgelegt hat. Er war genötigt, Schuhe zu tragen, welche an den Spitzen Hacken trugen und nach einiger Übung war er in der That im Stande, ebenso schnell rückwärts wie vorwärts zu laufen.

Ein junger Deutscher wettete, dass er in einer Kiste von Berlin nach Paris und zurück reisen und nur nach seiner Ankunft in Paris einige Erfrischungen einnehmen wolle. Dies Kunststück brachte er in der That fertig und gewann die Wette.

Eine Zeit früher hatte ein Schlangemensch in ähnlicher Weise die Fahrt von Leeds nach Bradford in einem Korb zurückgelegt. Nur eine Flasche Brandy und ein paar Orangen hatte er mit auf den Weg genommen. In Bradford

liess er sich zunächst erst eine Zeit lang für Geld sehen, ehe er sich wieder im Korb zurück expedieren liess.

Als in Rom eine Kiste geöffnet wurde, welche Weinflaschen enthalten sollte, war man sehr erstaunt, einen bekannten deutschen Schneider-Zeitung darin zu finden, welcher trotz wiederholter trüber Erfahrungen, wie Einsperren oder Prügel, doch immer wieder die Spezialität eines „Kistenreisenden“ betreibt.

Ein erfunderischer Kopf machte von Manchester einen Spaziergang nach London auf einer rollenden Kugel. Eine ungeheure Menschenmenge begleitete ihn auf dem letzten Teil seiner seltsamen Reise und erregte dieser sonderbare Fusswandlerer, in der That in London angekommen, unbeschreibliches Aufsehen.

Auf einem Zweirad wird eine amerikanische Dame die Welt umreisen. Mit einem Anzuge, ohne Geld, will sie in 15 Monaten ihre Aufgabe gelöst und während dieser Zeit 1000 £ verdient haben.

Ein raddelnder Journalist beabsichtigt, in 300 Tagen eine Strecke von 21,000 englischen Meilen innerhalb der Vereinigten Staaten zurückzulegen. 33 Staaten, 220 Distrikte und 2984 Städte und Ortschaften will er bei dieser Gelegenheit mit seinem Besuche beherrschen. Im Falle des Gelingens winken ihm 2000 Dollars als Belohnung.

Noch zwei Spezialitäten auf dem Gebiete des Reisens wollen wir schliesslich erwähnen.

Es sind zwei junge Amerikaner, welche sich verbindlich machten, von New-York nach San Francisco auf Händen und Füssen zu kriechen. Als sie am Start erschienen, war das Aufsehen gross, doch nachdem sie die erste Meile zurückgelegt hatten, mussten sie ihr Vorhaben wieder aufgeben, es war ihnen zum Glück doch nicht möglich, den Vierfüsslern Konkurrenz zu machen.

Die menschliche Phantasie wird stets bestrebt sein, derartige Projekte zu erfinden und exzentrische Naturen werden sich auch immer bereit finden, sie auszuführen. So ganz unwahrscheinlich wäre es demnach nicht, wenn erzählt wird, dass die Chance, ein Eisenbahnglück innerhalb einer gewissen Zeit zu erleben, zum Gegenstand einer Wette gemacht worden ist. Die häufigen Unfälle der letzten Zeit mögen wohl hierzu Veranlassung gegeben haben, immerhin ist die Wahrscheinlichkeit, auf diesem etwas mühevollen Wege zu einem Bein- oder Rippenbruch zu gelangen, doch eine sehr geringe.

Nehmen wir beispielsweise die Ergebnisse des Jahres 1896 auf der London- und North-western-Railway als Grundlage unserer Berechnung, so müsste jemand 80 Jahre, 6 Tage, 10 Stunden jeden Tag bei einer Fahrgeschwindigkeit von 60 englischen Meilen in der Stunde fahren, bevor er dazu gelangte, die Unfall- oder Lebensversicherung für eine auf der Eisenbahn erhaltene Verletzung mit Erfolg in Anspruch zu nehmen.

(Aus dem Englischen „Tit Bits“.)