

Zeitschrift: Schweizer Hotel-Revue = Revue suisse des hotels
Herausgeber: Schweizer Hotelier-Verein
Band: 7 (1898)
Heft: 39

Artikel: Rupture de contrat
Autor: [s.n.]
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-523223>

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: 14.03.2025

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

Ercheint am Samstag

Paraissant le Samedi

Abonnement:

Für die Schweiz:
12 Monate Fr. 5.—
6 Monate „ 3.—
3 Monate „ 2.—

Für das Ausland:
12 Monate Fr. 7.50
6 Monate „ 4.50
3 Monate „ 3.—

Vereins-Mitglieder erhalten das Blatt gratis.

Inserate:

20 Cts. per 1 spaltige Petitzeile oder deren Raum. — Bei Wiederholungen entsprech. Rabatt. Vereins-Mitglieder bezahlen 10 Cts. netto per Petitzeile oder deren Raum.

Abonnements:

Pour la Suisse:
12 mois Fr. 5.—
6 mois „ 3.—
3 mois „ 2.—

Pour l'Étranger:
12 mois Fr. 7.50
6 mois „ 4.50
3 mois „ 3.—

Les Sociétaires reçoivent l'organe gratuitement.

Annonces:

20 Cts. pour la petite ligne ou son espace. — Rabais en cas de répétition de la même annonce. Les Sociétaires payent 10 Cts. net par petite-ligne ou son espace.



Organ und Eigentum des Schweizer Hotelier-Vereins

7. Jahrgang | 7^{me} Année

Organe et Propriété de la Société suisse des Hoteliers

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

Zur prinzipiellen Frage betr. Krankheitsfälle im Hotel.

(Korresp.)

Es ist, wie Sie, Herr Redaktor, treffend sagen, sehr schwer, diese wichtige Frage entscheidend zu beantworten, ja es scheint mir überhaupt unmöglich eine generelle Antwort zu geben. Da die Fälle selbst sich nicht nach einer Schablone abwickeln, können sie auch nicht nach einer solchen behandelt werden, und ist es jedenfalls das einzig Richtige, jeden einzelnen Fall für sich zu betrachten, von beiden Seiten alle Fragen mit gegenseitigem Wohlwollen bis in's Detail zu verfolgen und wenn auf diese Art eine befriedigende Lösung nicht zu erzielen ist, die Sache einem unparteiischen Dritten zur Entscheidung vorzulegen.

Ich möchte gleich hervorheben, dass der Hotelier in Krankheits- oder Todesfällen fast immer im Nachteil bleibt; denn von einer effektiven Entschädigung kann ja meistens gar keine Rede sein, wenn auch der direkte Schaden vielleicht ermittelt werden kann, so verhält es sich ganz anders mit dem indirekten und dieser ist fast immer viel bedeutender als jener. Bei der Beurteilung spielt auch eine sehr grosse Rolle ob das Haus, in welchem der Fall vorkommt, zu den Passanten- oder zu den Familienhotels gerechnet werden muss, ob es ein grosses oder kleineres Haus ist. Ein Passantenhotel wird viel weniger leiden, weil die Gäste sich stets erneuern und der Patient vielleicht von Niemand gekannt, je seine Anwesenheit womöglich ganz ignoriert wurde, es wird sich also in diesem Falle wohl nur um den direkten Schaden (tapazieren, anstreichen des Zimmers, Desinfektion etc. etc.) handeln. Ganz anders aber verhält es sich in einem Familienhotel, zumal in einem nicht zu grossen, wo die Gäste sich untereinander kennen und wo meistens auch viele Familien mit Kinder zu wohnen pflegen. Hier kann eine Diphtheritis, Scharlach oder ähnlicher Fall dem Hausbesitzer unberechenbaren Schaden zufügen, umso mehr da die Konsequenzen nicht immer in einem Jahr erlöschen, sondern sich oft noch lange fortziehen. Selbstredend kommt es auch hier darauf an, in welcher Jahreszeit der Fall stattfindet, im Anfang der Saison z. B. wird es mehr schaden, als am Ende derselben, am meisten aber, wenn es in eine Periode fällt, die man den kritischen Moment nennen könnte, jene Periode wo die (Saison-) Hotels noch gefüllt sind, aber die Abreisenden nicht mehr remplaciert werden. Dass aber ein Geschäft, in welchem die Gäste 2-3 Wochen früher abreisen, als es unter anderen Umständen geschehen wäre, bedeutende Verluste erleidet, braucht wohl kaum speziell betont zu werden. Ich will aus meiner eigenen Erfahrung nur einen Fall herausgreifen. Eine grosse französische Familie kam bei mir an und liess, da eines der Kinder sich unwohl fühlte, den nächsten Tag den Doktor rufen, die Diagnose lautete Diphtheritis; statt nun ruhig alles zu überlegen, schlugen die Leute Lärm, ihre Dienerschaft weinte und jammernte in den Gängen derart, dass bald das ganze — grosse — Hotel in Alarm war. Ich liess nun den Vater des Kindes auf mein Bureau bitten, ebenso den Arzt, um Beratung zu pflegen, wir fanden, dass es am besten sei, sofort eine Privatwohnung zu mieten und das Kind, da es noch transportfähig war, hinzubringen. Diese Beratung fand Sonntag Morgen 1/10 Uhr statt. Der Doktor und ich machten uns sogleich auf, um das Gewünschte zu suchen und waren auch so glücklich es ganz in der Nähe zu finden. Sonntag ist in meinem Hause stets ein Ruhetag und findet fast kein Wechsel, hauptsächlich keine Abreisen statt; als ich das Hotel verliess, war in der That auch kein einziger Abgang angesagt, aber als ich nach einer Stunde

wieder zurückkehrte, prangten die Nummern von 44 Personen auf der schwarzen Tafel. Doch noch nicht genug, kaum war ich auf dem Bureau, trat ein Herr ein, der mit elf Personen längere Zeit zu bleiben beabsichtigte und erklärte mir, er habe Nachrichten erhalten, die ihn nötigen am Nachmittage abzureisen. Inzwischen wurde alles Nötige für das Kind besorgt und dieses selbst während dem Lunch transportiert. Ich hatte dann wenigstens die Genugthuung, dass jener Herr (es war eine sehr hohe Persönlichkeit, dessen Bewegung in den Zeitungen stets verfolgt wurde) zu mir kam und erklärte bleiben zu wollen, er habe vorher die Gründe seiner plötzlichen Abreise nicht näher mitgeteilt, um dieser eine harmlosere Farbe zu geben, da er aber sehe, wie energisch vorgegangen wird, um das Haus rein zu halten, habe er seinen Entschluss geändert. Das Kind war übrigens bald wieder hergestellt, aber ich habe die Familie, welche vorher jedes Jahr einige Zeit bei mir wohnte, seither nie wieder gesehen. Von Entschädigung für meinen Verlust konnte natürlich keine Rede sein. Von den moralischen Schmerzen die der fühlende Mensch — es gibt ja Gott sei Dank unter den Hotelier noch solche — durchmacht, will ich gar nicht reden, da es sich in dieser Sache ja hauptsächlich nur um materielle Fragen handelt. Zum Schluss möchte ich dem Gasten einen guten Rat geben, kommt er in diese unglückliche Lage, so sollte er sich mit vollem Vertrauen an seinen Wirt und dessen Frau wenden, diese nicht von vorneherein als seine Feinde, wie es leider oft geschieht, sondern als seine Freunde betrachten, ich bin überzeugt, dass in den meisten Fällen der Gast das Haus dann mit dem Bewusstsein verlassen wird, um eine Erfahrung reicher geworden zu sein, nämlich um die, dass unter der Brust des Wirtes ein fühlendes Herz schlägt. Ch. St.

RUPTURE DE CONTRAT

On nous prie de reproduire l'article paru sous ce titre dans le dernier numéro de la *Wochenschrift* et nous déferons à ce désir d'autant plus volontiers, que les plaintes concernant les ruptures de contrats augmentent en Suisse chaque année.

La *Wochenschrift* écrit: „Les plaintes sur le manque de fidélité et de loyauté en matière commerciale ne sont depuis longtemps plus une rareté. Elles peuvent être parfois excessives ou tout à fait injustifiées, mais divers indices nous permettent de conclure que le proverbe „Un homme, une parole“ n'est plus aussi respecté et sacré, que c'était le cas autrefois.

Les plaintes relatives aux infidélités en matière de traités d'engagements sont très fréquentes. A cet égard, une pratique tout à fait particulière s'est fait jour depuis quelques années, qui, pour employer une expression très modérée, ne peut être qualifiée autrement que d'immorale. Elle n'est pas le fait de tous les employés, ni même de la majorité, mais cependant d'un nombre respectable d'entre eux. Et il est très mauvais, que ceux qui recourent à cette pratique ne paraissent plus sentir l'odieux de leur manière d'agir; tout au moins avouons-nous entendu, à côté des plaidoyers les plus audacieux, les défenses les plus naïves en faveur du procédé. Les naïfs comme les audacieux arrivent à la même conclusion blâmable, qui est celle-ci: „Si je n'observe pas un traité, parce que je le crois utile à mes intérêts, je fais bien“.

Cela peut tranquilliser les gens incapables de jugement, ou permettre aux caractères douteux de se tromper eux-mêmes et de tranquilliser leur conscience, s'il en est besoin, mais cette chose immorale et injuste n'en deviendra ni morale, ni juste.

Si quelqu'un accepte une place, puis manque de parole à son patron sous de vains prétextes, et sans lui avoir donné un mot d'avertissement, parce qu'entre temps il a changé d'avis ou trouvé une situation plus avantageuse, cela est et demeure une mauvaise action, une rupture de contrat. Enfin, si quelqu'un accepte une place et cherche ensuite allégrement à en trouver une meilleure, c'est là un acte de désinvolture auquel nous ne pouvons appliquer aucune expression parlementaire. Cependant ce procédé s'est déjà sensiblement acclimaté. Il existe déjà assez d'employés qui, dès qu'ils cherchent une place, acceptent la première qui se présente pour se garantir contre toutes les éventualités, mais qui, aussitôt après, courent avec empressement après une position plus avantageuse et, en cas de succès, rompent sans le moindre scrupule le contrat qu'ils avaient signé.

Le cas suivant n'appartient certes pas à cette dernière catégorie de ruptures de contrat, mais il offre un autre aspect caractéristique; il fournit la preuve que les patrons eux-mêmes ne sont pas toujours corrects dans l'appréciation de leurs obligations contractées, si leur propre intérêt est en jeu. De tels mauvais exemples exercent une influence déplorable.

Le sommelier A. demande, le 15 juillet 1898, au propriétaire d'hôtel B., si la place annoncée par lui comme vacante est encore libre. Il a 24 ans et il est prêt, si on le désire, à envoyer ses certificats et sa photographie. B. répond affirmativement en communiquant ses conditions. Le sommelier se déclare alors, par télégraphe, disposé à accepter la place et confirme sa dépêche par les lignes suivantes: „En réponse à votre lettre du 21, je suis prêt, comme je vous l'ai télégraphié hier, à accepter la place vacante dans votre honorable maison et je pourrai certainement entrer le 5 août“.

B. étant d'accord, l'engagement devint ferme. Mais, cinq jours après, le 28 juillet, le sommelier écrivit que son patron actuel désirait le garder jusqu'au 15 août, et pria qu'on voudrît bien y consentir, si possible. Les affaires étaient encore actives et dureraient vraisemblablement jusqu'au 15 août, en cas de beau temps; aussi le patron craignait-il de se trouver dans l'embarras, car, peu de temps auparavant, quelques sommeliers étaient déjà partis. (Une lettre jointe à celle-ci et signée du teneur de livres de l'hôtel prait également qu'on prit patience jusqu'au 15 août).

B. répondit qu'il avait compté sur l'entrée du sommelier au jour dit et qu'il n'était pas en situation d'autoriser le délai demandé; il devait donc insister pour que le sommelier vint occuper sa place le 5 août, conformément à son contrat. Le sommelier pouvait faire lire cette lettre à son patron qui lui donnerait certainement le conseil à suivre.

Le sommelier répondit le 2 août en ces termes, après quelques mots accessoires d'introduction: „J'ai donné votre lettre à M...., qui n'a rien dit en la lisant, et s'est contenté de hocher la tête. Comme je le vois par votre lettre, la place vacante semble être plutôt pour la saison que pour l'année, mais je ne fais allusion qu'à cette dernière. Si vous voulez m'attendre jusqu'au 15 et me faire savoir combien elle rapporte par mois, je suis prêt à accepter la position. Mais je ne puis pas me rendre libre auparavant et je vous prie éventuellement de bien vouloir me retourner mes certificats et ma photographie, en me pardonnant de vous avoir importuné de mes lettres“.

Le patron du sommelier télégraphia le 6 août: „X.... est dans l'impossibilité de quitter maintenant sa place; je vous prie de l'excuser“.

Puis B. écrivit au sommelier qu'après comme avant il attendait son entrée pour le 5 août. La place était à l'année; si elle était pour la

saison, B. aurait été assez loyal pour le faire savoir. B. répondit à la dépêche du patron qu'il devait exprimer à ce dernier son regret de son attitude et lui demander où iraient les choses si les chefs de maisons eux-mêmes ne veillaient pas à ce que les sommeliers tinsent leurs engagements. Il se voyait donc dans le cas, en tout état de cause, de donner suite à l'affaire.

Le sommelier et son maître ne se laissèrent cependant pas affecter par cette dernière lettre. Le premier a rompu son nouveau contrat unilatéralement, et le second, selon toute apparence, l'en a encouragé, au lieu de lui dire qu'il était engagé non seulement par la loi, mais avant tout moralement, d'exécuter un contrat dûment passé.

Dans ce cas, le patron porte une grosse part de responsabilité dans la conduite illégale et immorale du sommelier. Et si de tels exemples doivent être donnés, la bonne foi et la loyauté doivent, avec les nécessités naturelles, entrer encore plus dans les ruptures de contrats que cela n'a eu lieu jusqu'ici.

Le même patron qui avait dû faire cette fâcheuse expérience, subit bientôt la seconde. Il avait engagé à Cologne un sommelier qui devait entrer le 8 septembre, mais qui n'arriva pas; sur l'avis immédiat qu'il reçut, ce dernier fit savoir qu'il avait entre temps accepté une place à Düsseldorf et qu'il venait d'y entrer.“

Les résultats

du

mouvement des étrangers en Suisse.

Nous avons, depuis longtemps, à lutter contre des publications inexactes, mal informées, sur les résultats du mouvement des voyageurs en Suisse. La presse étrangère surtout insère avec prédilection des articles qui présentent les résultats financiers de notre industrie sous le jour le plus favorable.

Est-ce par intention ou par ignorance; il est sûr en tout cas qu'aucun des correspondants n'a fait un pas ou touché une plume pour recueillir des informations précises, bien que chacun d'eux se donne beaucoup de peine pour donner à ses assertions le caractère d'un travail original. Ils ne font que copier les renseignements statistiques et les chiffres publiés chaque année par la Société suisse des hôteliers, et ils oublient, sciemment ou non, de considérer que cette statistique, comme on le fait observer expressément, ne contient que des chiffres approximatifs.

D'ailleurs, ils commettent la faute d'avancer, sans réflexion, des chiffres de pure fantaisie et arrivent ainsi à des conclusions totalement fausses.

Par exemple, si l'on extrait de la statistique de 1894, établie par la Société suisse des hôteliers à l'occasion de l'Exposition nationale de Genève, l'excédent de recettes au montant de 31,5 millions, afin de le présenter comme un bénéfice net pour les maîtres d'hôtels, on obtient d'un trait de plume un résultat éblouissant. En réalité, il faut déduire de cet excédent de recettes de 31,5 millions les intérêts hypothécaires et les amortissements, de sorte que le bénéfice net du capital des hôteliers même s'élève à peine au 3 1/2 %.

Si l'on sait qu'actuellement, dans les hôtels suisses, d'énormes capitaux non-dénonçables doivent payer un intérêt de 5 et de 6 1/2 %, et si l'on réfléchit quels risques court l'ensemble de ces capitaux, quelle influence les circonstances atmosphériques exercent sur le mouvement des étrangers, quels inconvénients entraînent les crises politiques et industrielles, on est fatalement amené à conclure que l'industrie hôtelière