

Zeitschrift: Schweizer Hotel-Revue = Revue suisse des hotels
Herausgeber: Schweizer Hotelier-Verein
Band: 8 (1899)
Heft: 51

Artikel: Jahreswechsel und Fachschule
Autor: [s.n.]
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-523257>

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 am Samstag

Paraissant le Samedi

Abonnement:

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

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

Vereins-Mitglieder erhalten das Blatt gratis.

Inserate:

7 Cts. per spatiale Millimeterzeile oder deren Raum. — Bei Wiederholungen entsprechend Rabatt.

Vereins-Mitglieder bezahlen 3/4 Cts. netto per Millimeterzeile oder deren Raum.



Organ und Eigentum des Schweizer Hotelier-Vereins

8. Jahrgang | 8^{me} Année

Organe et Propriété de la Société suisse des Hoteliers

Abonnements:

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

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

Les Sociétaires reçoivent l'organe gratuitement.

Annonces:

7 Cts. par millimètre-ligne ou son espace. Rabais en cas de répétition de la même annonce.

Les Sociétaires payent 3/4 Cts. net par millimètre-ligne ou son espace.

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

Souhaits de Nouvelle-Année.

Depuis nombre d'années nos sociétaires se sont accoutumés à se libérer de l'usage cérémonieux des félicitations du Jour de l'An moyennant le versement volontaire d'un montant quelconque à l'École professionnelle.

Les noms des donateurs seront publiés dans l'«Hotel-Revue» et ces derniers peuvent, grâce à leur subside, se regarder comme exonérés de l'échange de cartes de félicitations à l'occasion du renouvellement de l'année.

Ouchy, le 1^{er} Décembre 1899.

Société suisse des Hoteliers, Le Président: J. Tschumi.

Neujahrsglückwünsche.

Seit Jahren hat sich unter unsern Mitgliedern die praktische Sitte eingebürgert, sich durch Leistung eines freiwilligen Beitrages an die Fachliche Fortbildungsschule von den ceremoniellen Neujahrsglückwünschen zu enthalten.

Die Spender werden in der «Hotel-Revue» veröffentlicht und betrachten sich diese damit von der Versendung von Neujahrsglückwünschkarten entbunden.

Ouchy, den 1. Dezember 1899.

Schweizer Hotelier-Verein, Der Präsident: J. Tschumi.

Die Redaktion glaubt im Sinne aller Mitglieder zu handeln, wenn sie in erster Linie diejenigen Herren, die mit so aufopfernder Hingabe als Lehrer ihre Zeit und Kenntnisse in den Dienst der Fachschule stellen, als von den Neujahrsglückwünschen entbunden anführt, auch wenn sie nicht noch ihr besonderes Schreiben beisteuern.

Es sind dies die Herren:

- Tschumi J., Hotel Beau-Rivage, Ouchy. Müller John, Hotel d'Angleterre, Ouchy. Raach A., Hotel du Faucon, Lausanne. Schmidt J. A., Hotel Beau-Site, Lausanne.

Bis zum 2. ds. eingegangene Beiträge:

Table with 2 columns: Name and Amount. Includes: Erne, M., Hotel Schrieder, Basel (Fr. 10); Flück C., Hotel Drei Könige, Basel (Fr. 20); Otto P., Hotel Victoria, Basel (Fr. 20).

Vom 2. bis 9. Dez. eingegangene Beiträge:

Table with 2 columns: Name and Amount. Includes: Berner F., Luzern (Fr. 10); Bon A., Hotel Rigi-First (Fr. 15); Cattani Ed., Hotel Titlis, Engelberg (Fr. 20); Cornaz & Cie., Lausanne (Fr. 20); Egli A., Hotel Waage, Baden (Fr. 10); Eisenmann C., Hotel Prinz Carl, Heidelberg (Fr. 10); Geilenkirchen A., Hotel Bernerhof, Basel (Fr. 5); Frau Wwe. A. Hirschi, Hotel Interlaken, Interlaken (Fr. 10); Oeschwald M., Hotel Strela, Davos-Platz (Fr. 10); Lichtenberger C., Hotel St. George, Interlaken (Fr. 20); Saft R. B., Grand Hotel Carl, Heidelberg (Fr. 20); Seiler J., Hotel du Glacier du Rhône, Gletsch (Fr. 5); Spatz J., Grand Hotel de Milan, Milan (Fr. 20); Sutter Th., Gd. Hotel Chaumonts/Neuchâtel (Fr. 10); Zähringer Ad., Hotel des Balances, Luzern (Fr. 15).

Uebertrag Fr. 245

Uebertrag Fr. 245 Vom 9. bis 16. Dez. eingegangene Beiträge:

Table with 2 columns: Name and Amount. Includes: Balli & Cie., Grand Hotel, Locarno (Fr. 20); Baltischwiler Ed., Hotel Central, Zürich (Fr. 10); Balzani F., Hotel Métropole, Mailand (Fr. 20); Bossard-Ryf, Kurhaus Felsenhof, Zugoberg (Fr. 10); Bertolini L., Hotel de l'Europe, Milan (Fr. 10); Christen E., Basel (Fr. 20); Döpfner J., Hotel St. Gotthard, Luzern (Fr. 20); Elkes A., Grand Hotel Bellevue, Neuchâtel (Fr. 20); Elwert F., Hotel Grande Bretagne, Mailand (Fr. 10); Ettenberger G., Hotel Montfort, Bregenz (Fr. 20); Gehrig H., Hotel Byron, Villeneuve (Fr. 20); Gölde H., Hotel Schwert, Zürich (Fr. 10); Hauser Gebr., Hotel Schweizerhof, Luzern (Fr. 20); Kraft & Söhne, Hotel Bernerhof, Bern (Fr. 20); Kunz J., Hotel Bon Port, Territet (Fr. 10); Mathis C., Hotel de la Ville de Paris, Strassburg (Fr. 20); Müller G., Rest. Bad, Bahnhof, Basel (Fr. 5); Neuhard J. A., Hotel Continental, Montreux (Fr. 20); Oelschläger W., Hotel Stadthof, Zürich (Fr. 10); Oesch J., Hotel Jungfraublick, Interlaken (Fr. 20); Oeswald & Cie., Hotel Bellevue, Bern (Fr. 20); Pöhl F. A., Hotel Bellevue, Zürich (Fr. 15); Ruedel A., Grand Hotel du Lac, Vevey (Fr. 20); Ruchti Ed., Hotel Victoria, Interlaken (Fr. 20); Sailer Ch., Hotel de la Poste, Genève (Fr. 10); Schnack P., Grand Hotel Axen-Pels (Fr. 15); Stettler G., Hotel de la Gare, Biel (Fr. 20); Société des Conservés alimentaires, Saxof (Fr. 20); Hr. Sutter C., Direktor, Hotel Quirinal Rom und Hotel Rigi-Kaltdad (Fr. 10); Wehrle G., Hotel Central, Basel (Fr. 5).

Vom 16. bis 23. Dez. eingegangene Beiträge:

Table with 2 columns: Name and Amount. Includes: A.-G. Grand Hotel National, Luzern (Fr. 20); Hr. Antille L., Hotel du Parc, Montana & Sierre (Fr. 20); Altherr Heimon, Hotel Freihof & Schweizerhof, Felden (Fr. 20); Arnold R., Hotel Richmond, Genève (Fr. 20); Arnold J., Hotel de la Mer de Glace, Chamonix (Fr. 10); Bassier F., Spiez (Fr. 10); Béla A., Hotel du Parc, Lugano (Fr. 20); Böhler L., Söhne, Hotel Victoria, Zürich (Fr. 20); Borsinger J., Verematof & Linz, Saxof, Baden (Fr. 20); Brauer J. A., Direktor, Insel-Hotel, Konstanz (Fr. 10); Breuer G., Hotel Breuer, Montreux (Fr. 10); Degenmann L., Hotel du Châtelard, Clarens (Fr. 20); Egli J. V., Hotel des Salines, Rheinfelden (Fr. 20); Direktion Hotel Storch, Basel (Fr. 20); Hr. Dreyfus M., Hotel du Château, Ouchy (Fr. 10); Eberle J. & A., Grand Hotel, Axenstein (Fr. 20); Fellmann A., Hotel Hirschen, St. Gallen (Fr. 10); Giger C., Hotel Victoria, St. Moritz-Bad (Fr. 20); Giger J., Hotel du Lac, St. Moritz-Bad (Fr. 20); Glarner F., Bad Staehelberg, Linthal (Fr. 15); Grünig Ch., Hotel Krone, Schaffhausen (Fr. 5); Günter W., Hotel Wildenmann, Meiringen (Fr. 10); Kirschner L., Hotel Vier Jahreszeiten, Hamburg (Fr. 20); Hauser A., Grand Hotel, Neapel (Fr. 20); Heim G., Hotel National, Strassburg (Fr. 15); Hess M., Hotel Schweizerhof, Engelberg (Fr. 10); Hierhofer A., Luzern (Fr. 10); Frau Hirt-Wyas, Hotel Europe, Lugano (Fr. 20); Hr. Hug H., Hotel Sonnenberg, Engelberg (Fr. 20); Hug J. P., Hotel Suisse, Nice (Fr. 10); Kienberger J., Hotel Quailhof, Ragaz (Fr. 10); Kirschner L., Hotel Steinbock, Chur (Fr. 10); Kracht C., Hotel Baur au Lac, Zürich (Fr. 20); Herren Landgraf & Gaeng, Hotel Bellevue au Lac, Lugano (Fr. 10); Hr. Matti J., Hotel des Alpes, Interlaken (Fr. 10); Martignoni H., Hotel de la Paix, Montreux (Fr. 20); Menge H., Clotel Hotel, London (Fr. 20); Michel R., Hotel Post, Parpan, und Hotel de Berne, Nice (Fr. 10); Morlock F., Hotel Limmathof, Zürich (Fr. 10); Morlock H., Hotel de Berne et Hotel de Subde, Nice (Fr. 10); Müller C., Kuhhaus Stos und Hotel Quisiana, San-Remo (Fr. 10); Nass W., Hotel Victoria, Genève (Fr. 10); Oberrayer Ch., Hotel Hof Ragaz, Ragaz (Fr. 10); Oettinger Max, Basel (Fr. 20); Fam. Pfister-Peter, Hotel Pfister, Lugano (Fr. 10); Hr. Pinösch C., Fetan (Fr. 10); Ragli G., Hotel Rigi, Luzern (Fr. 10); Ristler K., Bad Pfäfers und Hotel Assouan, Assouan (Fr. 10); Herren Rochedieu A. & Segesser, Hotel Schweizerhof, Neuhäusen (Fr. 20); Schätti & Steiger, Hotel Europe, Basel (Fr. 5); Hr. Schellenberg H., Hotel Krone, Winterthur (Fr. 20); Société du Grand Hotel, Territet (Fr. 10); Hr. Waeber Alph., Hotel du Faucon, Epibrugg (Fr. 20); Waelly A., Kurhaus, Magglingen (Fr. 10); Walz G., Hotel Central, Chaux-de-Fonds (Fr. 5); Wegenstein F., Neuchâtel (Fr. 20); Weller Ed., Hotel Hauflé, Leipzig (Fr. 20); Witzig Th., Bahnhof-Restaurant, Winterthur (Fr. 10); Zingg J. G., Hotel Monopoli & Métropol, Luzern (Fr. 15).

Summa Fr. 1455

Jahreswechsel und Fachschule.

Es sind nun sieben Jahre her, dass unser Verein angefangen hat, gegen die Versendung von Gratulationskarten anlässlich des Jahreswechsels einen Weg einzuschlagen, der sich nicht nur als geeignet erwies, dieser zur Unseite ausgearteten Gewohnheit zu steuern, sondern der auch gleichzeitig einem guten Werke die Thüre öffnete, wir meinen die Ablösung der Gratulation durch Entrichtung eines beliebigen Beitrages an die vom Verein gegründete und in so ausgezeichnete Weise prosperierende Fachschule in Ouchy.

Bis anhin hat dieses Institut mit dem jeweiligen Zuschuss der Neujahrgelder, dank sparsamer Leitung, sich selbst erhalten können. Seit der Gründung der Schule sind derselben an Neujahrbeiträgen zugeflossen:

Table with 2 columns: Year and Amount. Includes: Neujahr 1893 (Fr. 835); 1894 (Fr. 955); 1895 (Fr. 1055); 1896 (Fr. 1335); 1897 (Fr. 1650); 1898 (Fr. 1897).

Wie aus diesen Zahlen ersichtlich, ist die Beteiligung an diesem guten Werke mit jedem Jahre gestiegen und wollen wir gerne hoffen, dass dieses Jahr hinter seinen Vorgängern nicht zurücksteht, sondern im Gegenteil, dieselben übertrifft und damit neuerdings bewiesen wird, dass der Schule die nötigen Sympathien und den ihr mit so grosser Liebe und Opferwilligkeit vorstehenden Herren die verdiente Anerkennung auch fernerhin in vollstem Masse gezollt wird.

Wir möchten daher alle diejenigen Mitglieder, welche noch nicht an die Ablösung der Gratulationen gedacht, ebenso höflich wie dringend einladen, dem guten Beispiele ihrer Herren Kollegen zu folgen.

Die Redaktion.

Augen offen — Taschen zu.

Jeweilen mit der Jahreswende beginnt für die Hotels eine Saison, an die der Hotelier nur mit Grauen denkt, nämlich die Saison der Annoncenjäger. Einer um der andere stellt sich ein, jeder will mithelfen, das Haus zu füllen, vorausgesetzt, dass ihm dies ein hübsches Sümmchen einbringt. Da haben wir in erster Linie den Vertreter A. des Reisehandbuchs soundso, ohne welches natürlich kein vernünftiger Reisender sich auf den Weg begibt, es ist daher das beste Reklamemittel, das man sich denken kann. Es ist übrigens schon längst erwiesen, dass Inserate in Zeitungen und Zeitschriften wertlos sind, meint der betreffende Vertreter, nur Reisehandbücher sind auf der Höhe der Situation. Kaum ist es dem Hotelier gelungen, sich auf diese oder jene Art von dem Zudringling zu befreien, so er ist ihm wenigstens um einen kleinen Auftrag los geworden, steht auch schon Herr B. unter der Thüre. Ihm sind die Reisehandbücher wertlos; denn der Reisende entledigt sich gewöhnlich des Annoncenballastes in seinem Führer und daher ist auch das dafür ausgelegte Geld weggeworfen. Zeitungen sind das allein wahr, durch sie füllt man sein Haus, es hiesse daher sein Geschäft schlecht verstehen, wollte man die Geschäft schlecht verstehen, sollte man Herr B. unverrichteter Dinge abziehen lassen und doch muss es sein; denn soeben wird gemeldet, ein anderer Herr sei draussen und wüschne den Prinzipal zu sprechen. Erleichterten Herzens empfängt man den Neutaukommenden und erkennt zu seinem Schrecken in ihm den Herrn C., der auch in Reklame macht, aber nur in ganz gediegener. Durch viele an ihn ergangene Anfragen nach einer zuverlässigen „Liste empfehlenswerter Hotels“ hat er sich nach reichlicher Ueberlegung von dem humanitären Gedanken überwäligen lassen und steht nun im Begriff, diesem „schreienden“ Bedürfnis abzuhelfen, dadurch, dass er in seinem Blatt eine solche Liste gründet. Es wird daher köstlich kein Fremder mehr die Schweiz besuchen, bevor er nicht diese Liste konsultiert hat; dass alle darin enthaltenen Hotels auch wirklich empfehlenswert sind, ist sonnenklar; denn sie haben durch Bezahlung von 20 Fr. den Beweis hierfür erbracht. „Mein Name ist D., Vertreter der Firma X., meldet sich der Vierte, unser Unternehmen dürfte Ihnen genügend bekannt sein, es hat einen solchen Vetruf erworben, dass jedes Hotel es sich zur Ehre anrechnen darf, in unserem Buche zu figurieren. Wir nehmen übrigens nur ein Hotel an jedem Orte auf, es giebt Ihnen dies die Garantie, dass alle unsere Leser nur in Ihrem Hotel absteigen; greifen Sie zu, sonst müsste ich zu meinem Leidwesen Ihren Konkurrenten aufsuchen.“ Der Antrag hat etwas verlockendes, man geht darauf ein, dem Konkurrenten „zuliebe“ und wenn das Buch erscheint, so sieht man, dass der Konkurrent ebenfalls so „liebenswert“ war, den Herrn D. nicht mit leeren Händen abziehen zu lassen. Immer nur ein Hotel von jedem Ort, das ist das Geschäftsprinzip des Herrn D.

„Ist Ihr Herr Prinzipal zu sprechen?“ — „Gewiss, wen darf ich melden?“ — „Bitte, hier meine Karte.“ — „Morjen! Guten Sommer gehabt, letztes Jahr, wass! Unser Reisebureau hat aber auch sehr oft Gelegenheit genommen, Sie zu empfehlen, ich darf daher wohl annehmen, dass Sie dieses Jahr Ihre Verbindung mit uns aufrecht erhalten. Haben kolossalen Zulauf in unserem Bureau; die uns übermittelten Geschäftskarten sind vergriffen, übernehmen gerne ein weiteres Quantum gegen die übliche Bezahlung.“ — „Bedauere, Herr E., kann mich nicht erinnern, auch nur einen Gast durch Ihre Empfehlung erhalten zu haben.“ — „Unmöglich. Bedenken Sie übrigens, dass wir Ihnen schaden können.“ — „Machen Sie, dass Sie...“ — „Morjen.“

Kaum glaubt man sich für diesen Tag von weiteren Belästigungen befreit, entspinnt sich folgendes Zwiesgespräch im Vestibul: „Wüschne Herrn N. zu sprechen.“ — „Ich bin sein Vertreter, Sie wüschnen?“ — „Bitte, ich pflege nur mit den Hoteliers selbst zu unterhandeln, bin von der berühmten Firma Y.“ — „Habe die Ehre, Herr N., mein Name ist F. Sie kennen doch unser Album, welches in 20,000 Exemplaren jährlich in allen Hotels, auf allen Schiffen etc. aufliegt? Einfach grossartig; darin darf Ihr Haus nicht fehlen, die Seite nur 800 Fr., hier der Subskriptionschein.“ Abgemacht für eine Viertelseite auf ein Jahr. Im zweiten Jahr neuerdings ein Wechsel auf 250 Fr., grosses Erstaunen seitens des Hoteliers, der sich nur für ein Jahr verpflichtet; Schreibereien hin und her; des Rätsels Lösung ist, dass der unterschriebene Schein kleingedruckt die Bemerkung trägt, dass der Auftrag für fünf Jahre gültig ist; 5 x 250 Fr. = Fr. 1250 Fr., da giebt's kein Murren, bezahlen.

Wir könnten unsere Plauderei ins Endlose ziehen, die angeführten Beispiele dürften aber genügen, um klarzulegen, wie vorsichtig in Reklameangelegenheiten vorgegangen werden muss, um nicht über den Löffel barbiert zu werden. Der Fall sind so viele, die Ueberredungskünste so mannigfaltig, die Leichtgläubigkeit bei einem grossen Teil der Hoteliers so ausgeprägt, dass man sich nicht wundern darf, wenn jährlich Hunderttausende von Franken ungenutzt für Reklame ausgegeben werden, und doch wäre es für die Mitglieder unseres Vereins so einfach, sich vor Schaden zu schützen, wenn sie von ihrem Rechte, das Centralbureau als Auskunftsstelle zu benutzen, mehr Gebrauch machten, als dies in Wirklichkeit der Fall ist.