

Im Gespräch



Theo Dürr
Gründer des Ringhotel
Hohenlohe in Schwäbisch Hall

„DIE ZEIT WAR EINFACH REIF FÜR DIESE ART DER KOOPERATION“

Das Ringhotel Hohenlohe in Schwäbisch Hall öffnet 1968 seine Tore. Fünf Jahre später gehört Hotelgründer Theo Dürr zu den 98 Betrieben, die den Ringhotels e.V. aus der Taufe heben. Im Gespräch blickt er auf fünf Jahrzehnte Ringhotels in Deutschland zurück.

Herr Dürr, wie haben Sie von der Gründungsidee der Ringhotels erfahren?

Dürr: Die Gründungsidee der Ringhotels erreichte mich über Herrn Neveling, einen Hotelier in Reutlingen. Zu dieser Zeit gab es bereits erste lockere Zusammenschlüsse von Privathotels zum gemeinsamen Einkauf.

Was hat Sie überzeugt, sofort Mitglied der Kooperation zu werden?

Dürr: Besonders verlockend an den Ringhotels war für mich das Vorhaben, über den gemeinsamen Einkauf hinaus eine Marketing-Kooperation für familiengeführte Häuser zu entwickeln. Denn das hielt ich für notwendig, um gegen die zahlreichen neu entstehenden Hotelketten bestehen zu können. Die Zeit war einfach reif für diese Art der Zusammenarbeit. Eine wichtige Rolle haben natürlich auch die handelnden Personen gespielt. Vorzeige-Betriebe wie das Ringhotel Adler in Asperg, das Ringhotel Sonne Post in Murrhardt und viele andere mehr waren natürlich wunderbare, kraftvolle Aushängeschilder für den Aufbau einer deutschlandweiten Kooperation. Unser Hotel war – wie so viele andere Familienbetriebe – als Einzelkämpfer unterwegs. Da kam die Idee, mit

dem Ringhotels e.V. eine schlagkräftige Marketing-Gruppe zu gründen, wie gerufen. Ich erinnere mich noch an den ersten Flyer: „Zum Glück gibt es Ringhotels“. Das war der Anfang!

Bei einigen Hotels hat es nach dem Beitritt einige Jahre gedauert, bis sie bei der Werbung um Gäste den Namenszusatz Ringhotel einsetzten. Wie war das bei Ihnen in Schwäbisch Hall?

Dürr: „Handeln, solange andere reden, schafft Vorsprung!“ Getreu dieser Devise waren die gesamte Familie und unsere Mitarbeiter von der ersten Stunde an voll in alle Aktivitäten der Ringhotels eingebunden. Es gab beispielsweise keinen individuellen Hausprospekt mehr, sondern nur noch die Flyer der Kooperation. Und das Schild mit dem Schriftzug der Ringhotels wurde im Beisein von Pressefotografen an die Tür gehängt. Wenn andere Betriebe etwas zögerlicher agiert haben, dann lag das wohl daran, dass der Name „Ringhotels“ sich als Marke erst noch etablieren musste. Jedes einzelne neue Ringhotels-Mitglied musste lernen, sich als Teil der Gruppe zu betrachten. Das fiel manchem Hotelier anfangs schwer. Der Stolz von Familienbetrieben auf ihre jeweiligen regionalen und individuellen Leistungen fand anfangs vielleicht nicht immer ausreichend Berücksichtigung in der Kooperation.

Sie waren fast 40 Jahre Ringhotelier, ehe Sie den Stab an Ihren Sohn übergaben. An welches Ereignis oder an welche Begegnung erinnern Sie sich heute noch besonders gern?

Dürr: Da ragt für mich die Generalversammlung der Ringhotels in Schwäbisch Hall heraus. Da hatte meine Familie die Möglichkeit, allen Freundinnen und Freunden vorzuführen, welche Power in der Kooperation steckt. Entsprechend dem

damaligen Slogan „Ringhotels bieten immer ein bisschen mehr“. Und natürlich die vielen Begegnungen mit Kollegen auf wohlthuender Augenhöhe, die uns zusammengeschweißt haben.

Und welche Entscheidung im Rahmen der Kooperation würden Sie im Rückblick vielleicht anders treffen?

Dürr: Die konsequentere Auswahl der Mitglieder nach Qualitätskriterien, so wie es heute der Fall ist. Und ich würde die regionalen Beiratsgruppen innerhalb der Kooperation wieder schaffen. Mit klaren Regelungen für ihre Rolle.

50 Jahre Ringhotels – wie werden Sie den offiziellen Gründungstag am 25. Januar 2023 feiern?

Dürr: In diesen Zeiten bleibt alles anders. Ich werde nicht persönlich feiern, sondern mit den Gästen und Mitarbeitern. Wir wollen auch im Jubiläumsjahr „ein bisschen mehr bieten“. Wichtiger ist jedoch, die Werte der Ringhotels vorzuleben und den Spirit an die nächste Generation zu übertragen.