



125 Jahre nah beim Kunden

Die August Ring GmbH feiert Jubiläum.

Text: ERIK SCHWEITZER

Fotos: FIRMENFOTOS

Seit 1888 hat sich der Velberter Händler August Ring eine Sonderstellung in Sachen Beschläge und Werkzeuge erarbeitet. Es gibt praktisch nichts, das er nicht im Lager hat oder herstellen lassen könnte. Der Garant für den Erfolg ist seit 125 Jahren aber die enge Kundenbindung.

Von außen betrachtet ist die Halle von August Ring im Velberter Industriegebiet Rößbeck eher unauffällig. Ein praktischer Bau, weiß und zeitgemäß. Nichts deutet darauf hin, dass drinnen, im Büro von Geschäftsführer Ulrich Lange, eine kleine Zeitreise wartet. Sie beginnt auf seinem Schreibtisch, einem massiven Exemplar aus dunklem Holz mit geschnitzten Ornamenten, auf dem auffällig ein Computermonitor fehlt. Die gibt es im Hause August Ring natürlich auch. Doch dieses Zimmer atmet vor allem die Geschichte einer Firma, die sich 125 Jahre lang selbst treu geblieben ist. Aus

einem kleinen Rahmen an der Wand schaut ein Mann mit Spitzbart gütig auf Ulrich Lange und seine Besucher herab. Es ist August Ring, Gründer und Namensgeber des Hauses. Seine allerersten Geschäftspapiere liegen bis heute griffbereit. „Ich erlaube mir hiermit, die ergeben Mittheilung zu machen“, steht da zum Beispiel in schnörkeligen Fraktur-Lettern, datiert auf den 1. Juni 1888, „dass ich an hiesigen Platz unter der Firma August Ring ein Fabriggeschäft in Schlößern errichtet habe“. Auch die Gewerbeanmeldung ist archiviert, die ersten Broschüren und Kataloge und sogar das erste Bilanzbuch, in dem August Ring sorgfältig jedes Geschäft notierte. Topfscharniere, Einsteckschlösser, Hobel und Feilen – August Ring handelte mit allem, was Tischler und Schlosser so an Beschlägen und Werkzeug brauchten. Manche nannten den Firmengründer einfach den „Schrauben-Ring“. Und bis heute heißen die drei Säulen des Geschäfts Möbelbeschläge, Baubeschläge und Werkzeuge.

Reisen als Erfolgsrezept

„Bemerkenswert war, dass August Ring seine Kundschaft in allen Himmelsrichtungen gesucht hat. Ich kann nur erahnen, wie er an die Adressen kam“, sagt Ulrich Lange. Unermüdlich, bis ins hohe Alter, hatte Ring seine Musterkoffer gepackt und sich – anfangs noch per Pferdekutsche – auf die Reise quer durchs Reich gemacht. Als der Erste Weltkrieg ausbrach, schrieb er seinen Kunden ein paar entschuldigende Zeilen, dass er vorerst nicht ganz so regelmäßig vorbeischauchen könne. Das Reisen ist das vielleicht wichtigste Element des Ring'schen Erfolgsrezeptes. August Wilhelm Ring, der Sohn des Gründers, führte das Modell unverändert fort. Jahrzehntlang residierte die Firma im eigenen Wohn- und Geschäftshaus an der Offerstraße: eine Handvoll Mitarbeiter, ein dicht gepacktes Lager, ein Chef, der im ganzen Land unterwegs war. So lange das Sortiment noch überschaubar blieb, ließ August Ring eigene Kataloge drucken, tele-

ZU VERMIETEN 02 11-49765200

SEGRO BUSINESS PARKS

- M.-gladbach, Willicher Damm 500 m² Halle + 160 m² Büro
- Willich-Münchheide 760 m² Halle + 190 m² Büro
- Düsseldorf-Benrath 350 m² Halle + 270 m² Büro
- Neuss, Fleher Brücke 300 m² Halle + 70 m² Büro

SEGRO LOGISTIK CENTER

- Krefeld-Süd 15.500 m² Halle + 500 m² Büro
- Dortmund-Unna 6.600 m² Halle + 140 m² Büro
- Jülich 23.000 m² Halle + 1.000 m² Büro
- Düsseldorf-Benrath 20.000 m² Halle + Büro



PROVISIONSFREI
direkt vom Eigentümer

SEGRO
WHERE BUSINESS WORKS

germany@SEGRO.com

SEGRO-NE.com

fonbuchdick, erst mit Zeichnungen, später mit Fotos. Heute ist das undenkbar. Das Sortiment ist schlicht zu groß, allein die Herstellerkataloge füllen in Ulrich Langes Büro ganze Regalböden. Firmenerbe August Wilhelm Ring blieb kinderlos. Allerdings hatte er treue Mitarbeiter wie Walter Kunick, der schon mit 14 seine Lehre bei Ring begonnen hatte. Als Ring 1969 starb, übernahm Kunick, damals 35-jährig. Doch außer dem Namen an der Spitze änderte sich wenig. Warum auch? 1978 stieg dann Kunicks Schwiegersohn Ulrich Lange ein. Der gelernte Kaufmann hätte sich damals nicht denken können, dass Beschläge einmal sein Leben werden würden. Doch bereit hat er es nie. Erst hielt er seinem Chef den Rücken fürs Reisen frei. 1996 wurde er dann selbst Mitgeschäftsführer, 1999 ging Walter Kunick in den Ruhestand, seitdem ist Ulrich Lange der Dreh- und Angelpunkt der siebenköpfigen Firma.

Beständigkeit als Trumpf

Als 1989 die Mauer fiel, griff Walter Kunick einfach zu den alten Faktura-Büchern von 1936 und steuerte die Adressen der ehemaligen Kunden im Osten an. „Das Erstaunliche war, dass einige Firmen noch immer existierten“, erinnert sich Ulrich Lange, „die waren natürlich begeistert, dass sie nicht vergessen wurden.“ Und so belebten die Velberter nach mehr als 40 Jahren wieder alte Geschäftsbeziehungen. Heute sind die Dinge vor allem schneller geworden, bestellt wird am Telefon, geliefert oft binnen 24 Stunden. Doch an den persönlichen Kontakten hat sich nichts geändert. „Reisen ist Kundenbindung“, sagt Lange. „Es gibt so viele Anwendungen, die Leute wissen nur nichts davon. Also muss man darüber reden.“ Regelmäßig packt er deshalb den Firmenwagen randvoll mit Neuigkeiten. „Die führe ich dann persönlich an der Hobelbank vor“, sagt er. Er hat feste Routen, die er von Montagmorgen bis Freitagnachmittag abarbeitet. Die kleine Tischlerei steht da genauso auf der Liste wie mittelständische Schiffsausstatter oder Objekteinrichter. Klinkenputzen ist das nicht. Neue Kunden besucht Lange nur auf Empfehlung oder Anfrage.

Umzug nach über 100 Jahren

Der Umzug an die Stahlstraße 2005 war

das wohl einschneidendste Ereignis der Firmengeschichte – nach mehr als 100 Jahren an einem Ort. „Wir platzten aus allen Nähten, hatten schon Garagen angemietet“, erzählt Lange. Das lag am Sortiment, das Jahr für Jahr wuchs. Mehr als 10.000 Artikel kann Ulrich Lange heute liefern, etwa die Hälfte davon hat er direkt in seinem Hochregallager an der Stahlstraße. Doch eigentlich ist diese Zahl unbedeutend. Was nämlich nicht von der Stange kommt, kann er herstellen lassen. Längst hat sich August Ring den Ruf als Spezialist für die komplizierten Fälle erworben. Eine Messingtürklinke in Form eines Damenschuhs für einen Händler? Kein Problem, den lässt er gießen. Ein begehrtes Kassenhäuschen? Spezialschließbleche für eine große Ladenkette? Geht alles. Um zu Lösungen für seine Kunden zu kommen, jongliert August Ring immer häufiger mit mehreren Herstellern: Bei einem lässt er zum Beispiel Drehteile herstellen, die dann in einer Schleiferei poliert werden, um schließlich bei einem dritten Betrieb verchromt zu werden. In den Werkstätten hat sich schon herumgesprochen: „Suchst Du‘n seltenes Ding, gehste zum August Ring“. Ulrich Lange hört das mit gemischten Gefühlen, schließlich will und kann er auch Masse liefern. Im Ring’schen Büro klingelt ständig das Telefon: Kunden, Spediteure, Hersteller. Zwischendurch schauen Handwerker vorbei, die direkt etwas mitnehmen wollen. Durch den Umzug ist auch der Showroom deutlich gewachsen, Werkzeuge von Makita, Lamello und neuerdings auch Festool stehen da bereit – und lassen manches Herz höher schlagen. Ausgebaut werden soll nun auch noch der Internet-Auftritt. Einiges aus dem Riesen-Sortiment ist dann bald online sichtbar. Das ist dann aber erst einmal genug Veränderung für eine Firma, die sich eigentlich doch durch Beständigkeit auszeichnet. Und weit in die Zukunft mag Ulrich Lange erst gar nicht schauen. Das Haus August Ring soll vor allem so bleiben wie es ist, sagt er. „Und das ist schwieriger, als man denkt.“

Bild 1: Wenn er nicht reiste, führte er Buch: August Ring in den ersten Jahren seines Unternehmens.

Bild 2: Ulrich Lange ist heute Geschäftsführer der August Ring GmbH – und Dreh- und Angelpunkt des Unternehmens.

Christoph, 22 Jahre: suche kaufmännischen Ausbildungsplatz

**Organisations-
talent mit
Dispo-Erfahrung
und ausgewiesenem
Zahlenverständnis**

Infos: Inge Kohnen, Vanessa Krings,
Benjamin Ulkan
Tel. 0211 3557-448
hotline@duesseldorf.ihk.de