

„Wenn ich Frau Boerner in ihrem Atelier erleben darf, ist das für mich das Größte!“

Am „Laden“ von Ronald Langer ist vieles ungewöhnlich. Kunst begegnet bei ihm Artikeln, die manche als Kitsch betrachten würden. Modeschmuck für „kleines Geld“ findet sich ebenso in der Auslage wie hochpreisiges Geschmeide. Aber vor allem hat der kreative Kaufmann Stücke in seinem Geschäft, die er eigentlich gar nicht feilbieten will - obwohl doch das Verkaufen genau der Sinn eines jeden Einzelhandels ist! Sie stammen aus dem Atelier der Künstlerin Susanne Boerner.

Handtaschen, kleine Weihnachtsbäume aus buntem Glas oder Möbel der Marke „Tom’s Company“, die zuweilen schreiend bunt und schrill sind wie die Wandkonsole „Lady’s Legs“, die Langer in den Durchgang zum hinteren Ladenteil gestellt hat: „Ja, es gibt hier viele Dinge, die man in einem Schmuckgeschäft gar nicht erwartet“, lächelt Ronald Langer zustimmend. Doch sein Geschäft sei ja eben auch kein Schmuckgeschäft: „Es ist ein Erlebnisladen.“

Nun, das größte „Erlebnis“ dort ist unzweifelhaft dessen Inhaber selbst. Viele Jahre war er in leitender Funktion eines internationalen Luxus-Konzerns tätig, war auf der ganzen Welt für dessen Marketing unterwegs. Aber er betont, dass er gegenwärtig erheblich mehr Freude am beruflichen Tun habe, als damals, wo andere ihm die Flugtickets buch-

Fortsetzung auf Seite 7



Ronald Langer bietet außergewöhnliche Stücke.

Die Dekoration, die er selbst gestaltet, sei für ihn essentiell wichtig, sagt Ronald Langer. Er wolle mit der Deko die Stimmung „nach draußen senden“, die einen drinnen im Geschäft erwartet.



Fortsetzung von Seite 6

ten und ihm die Koffer hinterhertragen und an jedem Airport der Chauffeur bereits wartete: „Das hier ist Leidenschaft, Emotion!“

Exakt diese Leidenschaft und Emotion habe er in seine kleine Welt hineingetragen, und wer diese betritt,

wird auf das Herzlichste empfangen und begleitet. Es sind überwiegend Stammkunden, die „R + G“ in der Bad Homburger Louisenstraße aufsuchen, und man ist gewiss nicht zu sehr im Reich der Spekulation, wenn man unterstellt, dass es viele von ih-

nen vor allem wegen der Begegnung mit Ronald Langer tun.

Seit 25 Jahren betreibt er gemeinsam mit seiner Frau Gudrun – die Anfangsbuchstaben der beiden

Fortsetzung auf Seite 8

IMPRESSUM

Redaktion

UPRESS UG (haftungsbeschränkt),
Soesttor 12, 59555 Lippstadt
0 29 41/95 89-1 11, hallo@upress.info

Chefredakteur

Uwe Schmalenbach

Herausgegeben für

Susanne Boerner
Gute Miene | art-work | metal-work | edition
Bergstraße 20, 56235 Ransbach-Baumbach
0 26 23/92 40 53
info@susanne-boerner.de



Figuren von Susanne Boerner begegnen dem Besucher im ganzen Ladenlokal.

Vornamen wurden zum Firmenemblem – einen Großhandel für Schmuck, beliefert Kunden in ganz Deutschland, Österreich und der Schweiz. Als das heutige Ladenlokal frei wurde, griff er zu und ist dort im 14. Jahr zusätzlich tätig.

Und überall begegnet man in dem Shop Arbeiten aus der Hand Susanne Boerner – sei es in den aufwändig dekorierten Schaufenstern,

in Wand-Vitrinen, die eher wie Bilderrahmen anmuten, auf Tischen oder gleich hinter der Eingangstüre. Dort stehen zwei bunte Großfiguren, die Susanne Boerner eigens für Ronald Langer geschaffen hat. Er hat das Duo inzwischen „Louise-Schwestern“ getauft – sie schauten schließlich den ganzen Tag hinaus auf die Hauptgeschäftsmeile der Taunusstadt. Eben diese Louisenstraße wurde nach der im 17. Jahrhundert lebenden Louise Elisabeth

von Kurland benannt, der zweiten Gemahlin Landgraf Friedrichs II.

„Ich habe die Kollektion von Susanne Boerner erstmals auf einer Messe entdeckt, ich glaube, es war in Dortmund“, blickt Ronald Langer auf die Anfänge seiner Begeisterung für die Figuren aus dem Atelier in Ransbach-Baumbach zurück. „Und ich war einfach nur fasziniert – von diesem unglaublichen Design! Jede

Unglaubliches Design

Figur hat mit mir gesprochen!“, schildert der Wahl-Bad-Homburger euphorisch, der seit drei Jahrzehnten in der Kurstadt lebt.

Seine Idee war es dann, Schmuck mit den kunstvollen Figuren Susanne Boerner zu präsentieren. Er orderte eine Reihe davon für sein Geschäft, behängte sie mit Colliers und Ketten, positionierte sie zwischen Uhren und Armbändern. „Ich hasse die normale Schmuckpräsentation, die nicht inspirierend aussieht. Deswegen habe ich mir Susanne Boerner bestellt“,

Fortsetzung auf Seite 9



„Bei mir zu Hause sieht es fast so aus, wie in der Galerie von Susanne Boerner“, lacht Ronald Langer, der privat viele Arbeiten der Künstlerin besitzt. Deren Großfiguren am Eingang hat er „Louise-Schwestern“ getauft.



„Lady's Legs“ heißt diese Wandkonsole.



Auch dieses Collier aus Israel findet sich in einer der Vitrinen. Es ist ein Einzelstück.

erläutert Ronald Langer.

So entstanden wunderhübsche Ensembles aus Langers Waren und Boerners Figuren bei „R + G“, und mehr und mehr kamen Kunden, die fragten, ob sie anstelle des Schmucks die Arbeiten der Künstlerin erstehen könnten! Doch Langer verneinte, denn die waren quasi Teil der Geschäftsausstattung.

Die Nachfragen nach den Boerner-Figuren wollten indessen nicht

Kunden „richtige Dialoge“ mit den Figuren von Susanne Boerner führten, da spürte er, dass auch diese den Menschen „Nahrung für die Seele“ spendeten.

Seither gehören Arbeiten der Künstlerin fest zum Programm von Ronald Langer. Wieder und wieder fährt er nach Ransbach-Baumbach, um neue Stücke für seine Kunden auszuwählen. Doch ebenso, wegen der Begegnung mit der Künstlerin: „Wenn ich Frau Boerner in ihrem Atelier erleben darf, ist das für mich

kaufmeile. Er hat zwar eine „1a-Lage“, wie man im Fachhandel sagt, direkt mit Front zur Fußgängerzone, ein großes Parkhaus liegt nebenan, etliche Menschen kommen an „R + G“ zwangsläufig vorbei. „Aber die Lage würde nicht helfen, etwas zu verkaufen, wenn sie nicht mit den außergewöhnlichen Kollektionen und der Art der Präsentation verbunden wäre – es ist die Summe von allem“, verrät Ronald Langer das Erfolgsrezept.

In seinem Geschäft gibt es keine Barrieren, keine hinter hohen Tresen



enden. „So habe ich mich eines Tages – schweren Herzens – entschieden: Na gut, ich gebe doch etwas von den Figuren weg“, erzählt der Marketing-Experte. Denn er wolle mit all den feilgebotenen Artikeln schließlich „etwas für die Seele“ offerieren. Und wie er mehrfach beobachtete, dass seine

das Größte!“ Zuweilen gestatte sie ihm einen Blick in die Werkstatt, wo er „schnüffeln“ könne, was die Kreative für neue Ideen umzusetzen begonnen hat.

Häufig Neues zu präsentieren, ist eine der Erfolgszutaten im „Erlebnisladen“ auf der Bad Homburger Ein-

verschanzten Mitarbeiter, alles wirkt fließend. Leichter Jazz tönt dezent im Hintergrund, nicht allzu laut, damit keine Unterhaltung erstickt wird. Auf, an und in einer halbhohen Vitrine mitten im Raum erlebt man die

Fortsetzung auf Seite 10

Mischung der Stücke besonders eindrucksvoll: Hier hängen Creolen für neunundzwanzigneunzig an einem kleinen Display gleich neben einer reich gefüllten Lade mit Vollsilberschmuck im vierstelligen Bereich.

Eben dieser Mix sei genau seine Idee, nickt Ronald Langer. Er wolle Kunden aus jeder Einkommenschicht etwas bieten können, auch jenen, die hereinkommen und sagen: „Ich brauche dringend ein außergewöhnliches Geschenk, aber habe

30 Euro Budget

nur 30 Euro Budget. Ich war von Anfang an darauf aus, dass wir für alle etwas haben. Aber immer Besonderes und mit Stil.“ Unterschiedliche Kollektions-Segmente deckten ebenso die Bedürfnisse jedes Alters ab. „Und alle werden gleich leidenschaftlich bedient!“, unterstreicht der Ladeninhaber, „und die meisten, die

hier reinkommen, gehen mit etwas raus, wovon sie beim Frühstück noch nicht wussten. Manche wünschen sich einen Ring und nehmen am Ende Boerner mit.“

Draußen ist es inzwischen dunkel geworden, die Menschen eilen die Louisenstraße entlang in den Feierabend; Ronald Langer dekoriert noch einige Schaufenster um, vorweihnachtlich, mit mehreren bunten Adventskränzen. Und selbstverständlich vielen schönen Arbeiten von Susanne Boerner. In einem Fenster ist ihre Krippe „X-MAS Box“ (hier mehr dazu) aufgebaut, in ein anderes stellt Langer gerade ein „Freudenmädchen“ in türkis (klicken Sie hier), ein silbernes Halsband draapiert er um dessen Hals.

Kürzer zu treten, selbst weniger im Laden zu stehen, das sei schwierig für ihn, gesteht Ronald Langer. Denn es sei nicht einfach, Mitarbeiter zu finden, die sich auf die ungewöhnliche Art der Präsentation sowie die von den Kunden so sehr geschätzte

Form des Bedientwerdens verstünden, die mehr dem Empfang eines Gastgebers und der Begleitung durch den Conferencier einer Gala, denn dem „typischen“ Verhalten eines Verkäufers gleichen. Um seine Idee

Mittagspause

(Langer: „Eine Synthese aus Ambiente und Persönlichkeit“) selbst umsetzen zu können, hat der Ladeninhaber bewusst den Montag zum Ruhetag gemacht und eine Mittagspause eingeführt, um genug Schwung für die übrigen Geschäftszeiten zu bewahren.

Aber eigentlich ziehe er aus der Arbeit ohnehin mehr Kraft, als er hineingebe, wischt Ronald Langer die Bedenken des Besuchers beiseite. Er tanke Energie durch seine Arbeit, hebt er heraus: „Ich erlebe tolle Dinge mit Menschen, ich führe tolle Gespräche mit Kunden – und die gehen mit einem Lächeln raus. Das ist doch schön!“



Noch kein Feierabend: Ronald Langer dekoriert Schaufenster um.
Fotos: Schmalenbach