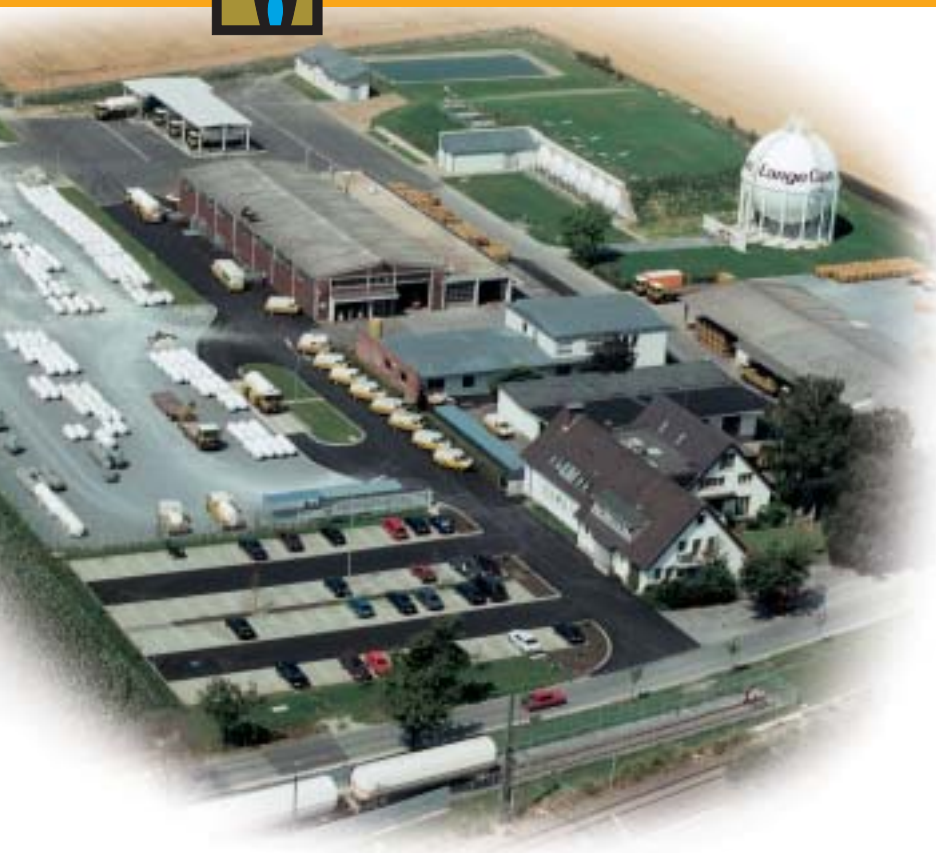


**Lange  
Gas**



50 Jahre mit Energie für Sie da.





Wenn ein Unternehmen seinen 50. Geburtstag feiern kann, darf dies ohne Zweifel als Erfolg gewertet werden. Und es stellt sich die Frage: »Was hat uns ermöglicht, über diese Zeit erfolgreich zu handeln und kontinuierlich zu wachsen?«

## Erfolg...

**E**in wichtiger Faktor ist die Unterstützung der Gesellschafter, die all die Jahre eine solide Finanzplanung ermöglichten. Dank dieser Geschäftspolitik konnten wir Abhängigkeiten vermeiden und unser kontinuierliches Wachstum weitgehend aus Eigenmitteln realisieren.

Ein weiterer wichtiger Punkt ist die hohe Kundenzufriedenheit, die wir uns erarbeitet haben. Unsere Kunden wissen genau, dass wir nicht nur Gas verkaufen, sondern dass sie mit uns einen Ansprechpartner für alle Fragen rund ums Gas haben. Natürlich erfreuen hohe Verkaufszahlen das Herz eines jeden Kaufmanns, schließlich begründen diese Zahlen unsere Existenz. Doch auf den Weg kommt es an. Und da haben wir uns bei Lange Gas entschieden, unseren Kunden und Geschäftsfreunden partnerschaftlich zu begegnen und die Beziehungen zu ihnen zu pflegen.

Diese Einstellung fällt auf fruchtbaren Boden und wir freuen uns über das sehr positive Verhältnis zu unseren Kunden und Lieferanten.

Ein besonderer Dank gebührt jedoch unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Denn Sie sind es, die all diese Werte täglich mit Leben füllen und dafür sorgen, dass unsere Kunden zufrieden sind. Lange Betriebszugehörigkeiten - häufig über Jahrzehnte - sind bei uns Regel statt Ausnahme. Das spricht für sich und offenbart,

## ist kein Geheimnis

wo genau unsere Stärken liegen und wie sich unser Erfolg begründet. Darum lassen Sie es mich aus tiefer Überzeugung sagen: Danke für so viel Loyalität, Motivation und Treue.

Der Gründer unseres Unternehmens, Georg Lange, hat vor 50 Jahren viel Weitsicht besessen, als er neben dem Betrieb des Sauerstoffwerks an der Klostermühle von Benninghausen einen Großvertrieb für Propan-Gas mit eigener Füllstelle errichtete. Der Mut, sich auf neues Terrain zu begeben und Marktlücken zu erschließen, zieht sich wie ein roter Faden durch die gesamte Firmenhistorie und prägt unser Unternehmen maßgeblich.

Wir zählten zu den Ersten der Branche, die erkannten, dass Tankgas die Zukunft gehört. Wir errichteten als einer der Ersten eine eigene Heizungsabteilung. Und wir stiegen als einer der Ersten in die Lagerung großer Mengen Flüssiggas ein, um die Versorgung unserer Kunden jederzeit sicherstellen zu können. Untrennbar mit dieser Entwicklung verbunden sind Namen wie Hermann Peitz, Rudi Theyssen oder Heinrich Roreger. Um nur einige zu nennen.

Unser aktuelles - bereits seit 1989 währendes - Engagement in Thüringen ist von diesem Geist ebenso geprägt wie unser Internet-Angebot sowie unsere frühzeitigen Bemühungen, Autogas als Kraftstoffalternative in Deutschland zu etablieren.



Seit 1982 lenkt Geschäftsführer Georg Potthast die Geschicke des Unternehmens

Lassen Sie uns gemeinsam den Blick für einen Moment zurück richten. Die vorliegende Jubiläumsschrift erinnert an einige Meilensteine der Unternehmensentwicklung und beleuchtet unsere heutige Leistungsfähigkeit.

Viel Freude beim Lesen und vielen Dank an alle, die am Zustandekommen dieser Chronik beteiligt waren.

Ihr Georg Potthast

Geschäftsführer Lange & Co. GmbH



# Der Blick zurück ...

... fällt auf das Jahr 1952, als Georg Lange, Großvater des heutigen Geschäftsführers Georg Potthast, in der Nähe des Benninghauser Bahnhofs den Flüssiggas-Großvertrieb »Lange Gas« gründete. Die Wurzeln des Unternehmens reichen jedoch noch einige Jahre weiter zurück.

**B**ereits 1912, am 26. März, wagte der damals 27-jährige Georg Lange zusammen mit seinem Bruder Hans den Sprung in die Selbstständigkeit. In Bielefeld gründeten die beiden Brüder ein Handelsunternehmen mit Werkzeugmaschinen und Industribedarf: die Werkzeugmaschinenfabrik G. & H. Lange. Hier handelten sie zunächst mit gebrauchten Werkzeugmaschinen, später kam die eigene Produktion hinzu.

In den 20er-Jahren erreichte die Industrialisierung zunehmend auch das ländlich geprägte Westfalen, und Georg Lange erkannte schnell den steigenden Bedarf an reinem Sauerstoff und technischen Gasen, den die industrielle Produktion verlangte. 1924 kaufte er deshalb die alte Marxsche Mühle in Benninghausen, erwarb das Staurecht an der Lippe und errichtete ein Sauerstoffwerk. Die nötige Energie produzierte der findige Geschäftsmann kostengünstig mit per Wasserkraft angetriebenen Turbinen.

## Gespür für Marktchancen

Sein Gespür für Marktlücken war es auch, das Georg Lange 28 Jahre später zur Gründung des Flüssiggas-Versorgungsunternehmens »Lange Gas« bewog.

Dabei waren die Kenntnisse über die »neue Energie« Flüssiggas Anfang der 50er-Jahre noch relativ rar. Und das, obwohl die wirtschaftliche Nutzung schon 1932 begonnen hatte, als in Leuna die erste Großanlage zur Propan-Erzeugung in Deutschland ihren Betrieb aufnahm. Gleich darauf schränkte der 2. Weltkrieg die Karriere von Propan als Brenngas aber wieder ein, denn mangels Benzin wurde es zunehmend der so genannten »motorischen Verbrennung« zugeführt - sozusagen die Kinderstube des Autogases, das heute eine Renaissance erlebt.

Die Blütezeit von Flüssiggas begann nach dem 2. Weltkrieg. Erdgasleitungen gab es nur in wenigen Ballungsgebieten, und gegenüber der damals weit verbreiteten Kohleverfeuerung überzeugte Flüssiggas

durch zahlreiche Vorteile: es verbrennt weitestgehend rückstandsfrei und geruchsneutral und lässt sich dank seiner physikalischen Eigenschaften unter geringem Druck verflüssigen und - in Behälter abgefüllt - komfortabel und rentabel an jeden beliebigen Ort transportieren. Damit bietet Flüssiggas in punkto Transport und Lagerung alle Vorteile des Heizöls, kann aber zusätzlich die Vorzüge eines gasförmigen Brennstoffes in die Waagschale werfen. Denn: Unter geringer Druckentspannung steht Flüssiggas wieder gasförmig zur Verfügung.

Die Kombination dieser Vorteile schien Georg Lange zu faszinieren. Und da er durch seine Tätigkeit im Rat der Stadt Bielefeld erfahren hatte, dass die örtlichen Stadtwerke mit dem Vertrieb von Propangas in Flaschen beginnen wollten, stand sein Entschluss fest, ebenfalls auf diese Karte zu setzen. In Kombination mit dem Vertrieb von Technischen Gasen, die im Sauerstoffwerk hergestellt wurden, sah Georg Lange hier eine effektive Möglichkeit, das Geschäft zu erweitern.

## Füllstelle an der Bahn

Nicht weit vom Gelände des Sauerstoffwerkes entfernt, erwarb er direkt an der Bahnlinie Soest-Lippstadt ein Gelände, auf dem er 1953 eine Füllstelle errichten ließ. Als »Verwaltung« diente ein eingeschossiges Flachdach-Gebäude, das zwei Zimmer beherbergte. Nach dem Motto »Raum ist in der kleinsten Hütte« wurde eins davon noch zusätzlich als kleines Warenlager genutzt. Noch heute sind die damaligen Räume Teil des bestehenden Verwaltungsgebäudes an der Ünninghauser Straße.

1961 löste ein deutlich großzügigerer Neubau das Gebäude der ursprünglichen Flaschengas-Füllstelle ab. Lange leer stand es jedoch nicht. Erst wurden dort Flaschen repariert, heute wird es als Verkaufslager genutzt.

## Der Aufbau beginnt

Mit dem Aufbau des Flüssiggas-Geschäftes beauftragte Georg Lange seinen Schwiegersohn Bruno Potthast, den Ehemann von Tochter Anneliese. Diesem standen mehrere Mitarbeiter zur Seite, die zuvor im Sauerstoffwerk beschäftigt waren. Wichtige Männer dieser ersten Stunde waren zweifellos Rudi Theyssen und Heinrich Roreger.

Rudi Theyssen baute in den Gründerjahren als erster Außendienstmitarbeiter und später als Verkaufsleiter ein schlagkräftiges Beratungs- und Serviceteam auf. Bis zu seiner Pensionierung im Jahr 1983



lenkte er den Vertrieb des Unternehmens.

Heinrich Roreger, der im Jahr 1954 seinen Dienst bei Lange Gas begann, wurde Verwaltungschef. Bis zu seiner feierlichen Verabschiedung am 30.

März 1979 galt die besondere Aufmerksamkeit des Prokuristen der »Verfolgung zahlungsschwieriger Kunden«, wie es ein Presseartikel aus dieser Zeit ausdrückt.

Bruno Potthast hielt es hingegen nicht lange in Benninghausen: Er ging 1956 nach München und gründete die Bayerische Propan, aus der später die deutsche PAM wurde. Die PAM/SHV ist heute mit der Marke Primagas weltweit tätig.

Als ersten hauptamtlichen Geschäftsführer stellte das Unternehmen 1963 Hermann Peitz ein, dessen Vater lange Jahre Betriebsleiter des Sauerstoffwerkes war. 32 Jahre - bis zu seiner Pensionierung 1995 - blieb Hermann Peitz dem Unternehmen treu und führte die Geschäfte des Flüssiggas-Versorgungsunternehmens. Mit zukunftsweisenden Entscheidungen stellte er während dieser Zeit die Weichen für die erfolgreiche Entwicklung des Unternehmens.

## Neue Besitzverhältnisse

Der Tod von Hans Lange, dem Mitbegründer der Firma G. & H. Lange, führte 1957 dazu, dass die Besitzverhältnisse des Familienunternehmens neu geregelt werden mussten und die rechtliche Trennung der verschiedenen Unternehmen erfolgte: Als Erbe von Hans Lange erhielt dessen Sohn Heinz die Werkzeugmaschinenfabrik in Bielefeld und einen 50-prozentigen Anteil am Sauerstoffwerk.

Georg Lange gehörten nach der Trennung 50 Prozent vom Sauerstoffwerk sowie der Flüssiggas-Großvertrieb Lange Gas. Nach seinem Tod im Jahr 1972 erbte wiederum Ludwig Lange, der Sohn von Georg Lange, die Besitzanteile am Sauerstoffwerk.

Die nicht ausreichende Verfügbarkeit von Gasherden drohte der Expansion Grenzen zu setzen. Deshalb begann Lange Gas mit dem Vertrieb dieser Produkte.



Der Firmengründer Georg Lange.



Ebenso wie 25 Prozent von Lange Gas. Die übrigen Anteile am Flüssiggas-Unternehmen gingen an seine Tochter Anneliese Potthast, geb. Lange, und ihren Sohn Georg Potthast. Frau Potthast kann im Jubiläumsjahr 2002 ihren 86. Geburtstag feiern und zählt bis heute zu den Gesellschaftern des inzwischen als Lange & Co. GmbH firmierenden Familienunternehmens.

Das Sauerstoffwerk gehört indes nicht mehr zum Familienbesitz. Es wurde an die in Hamburg ansässige AGA verkauft, die kürzlich von der Linde-Gruppe übernommen wurde.

Im Jahr 1988 verstarb Ludwig Lange und seine Frau Jutta Lange und sein Sohn Burkhard Lange übernahmen die Gesellschaftsanteile an Lange Gas.

### Seriöser Partner

In den Anfangstagen füllte Lange Gas das in 33-Kilo-Flaschen per Lkw angelieferte Flüssiggas in kleinere Flaschen um. Hauptlieferant war damals - und blieb es bis heute - der Mineralölkonzern BP. Beim Flaschen-Transport mit eigenen Lkw konnte das junge Unternehmen die bereits bestehende Logistik des Sauerstoffwerkes nutzen, was einen gewaltigen Vorteil darstellte.

Der Liefervertrag mit BP trug maßgeblich dazu bei, dass sich Lange Gas in der Flüssiggas-Wirtschaft etablierte. Denn in den frühen 50er-Jahren war Flüssiggas nur in geringen Mengen verfügbar, und die Produzenten prüften sehr genau, wem sie den Großvertrieb ihres Produktes anvertrauten. Während in anderen Ländern der Flüssiggas-Vertrieb in Eigenregie gestaltet wurde, wählten die Mineralölkonzerne in Deutschland dafür seriöse und wirtschaftlich potente Partner, die in der Lage sein mussten, in einen umfangreichen Flaschenbestand investieren zu können. Lange Gas erfüllte diese Bedingungen und erhielt von der BP den Auftrag und die Rechte Flüssiggas in der Region Westfalen zu verkaufen.

In den 50er-Jahren wurde Flüssiggas bevorzugt von Handwerkern eingesetzt. Ein weiteres Haupteinsatzgebiet war die Küche. Wer nämlich einmal

die Vorteile der Gasanwendung kennen gelernt hatte, war schnell bereit, den alten Kohleherd zu verbannen.

### Mobile Kochberatung

»Probieren geht über studieren« machte sich Lange Gas zum Leitsatz und zog mit einer Art »mobilem Kochstudio« über die Dörfer. Dazu mietete der Außendienst den jeweiligen Gemeindesaal an und eine »Kochberaterin« kochte und briet zur abendlichen Stunde vor Dutzenden Interessierten, was die Töpfe hergaben - unermüdlich die Vorteile von Flüssiggas anpreisend. Immer mit dabei: Ein örtlicher Handwerker, der anschließend das Flaschen-Gas verkaufen sollte. So knüpfte Lange Gas ein immer engermaschigeres Netz von Vertriebsstellen, das bis heute besteht.

Doch auch wenn die Hausfrau schnell von den Vorteilen der Gasanwendung überzeugt werden konnte, hieß das noch lange nicht, dass sie auch umgehend von Kohle auf Flüssiggas umsattelte. Denn das Angebot an Gasherden gestaltete sich in dieser Zeit doch recht übersichtlich. Lange Gas erkannte auch diese Hürde und stieg in den Vertrieb von Gas-Geräten ein. Begutachtet und gekauft werden konnten die Herde direkt bei den dörflichen Kochberatungen, auf externen Messen sowie bei internen Hausausstellungen.

Parallel zum »Siegesszug« in der Küche eroberte die Warmwasserbereitung mit Flüssiggas die bundesdeutschen Badezimmer und kurz darauf setzten zunehmend mehr Anwender auf Flüssiggas als Heizgas.

### Eigene Heizungsabteilung

Hatten sich in der Küche die fehlenden Gasherde als Stolperstein erwiesen, waren es bei der Nutzung als Heizgas die Heizungsbauer. Die hatten dank des wirtschaftlichen Aufschwungs genug mit der Installation von Ölheizungen zu tun und konnten sich kaum dafür begeistern, sich zusätzlich auch noch mit der Technik von Gasheizungen zu beschäftigen. Den meisten fehlte dazu schlicht die Zeit. Doch auch hier ergriff Lange Gas die Initiative und gründete Anfang der 60er-Jahre eine eigene Heizungsabteilung, die Anlagen projektierte und installierte. Erst als sich die Installateure Ende der 80er-Jahre verstärkt mit dem Bau von Gasheizungen beschäftigten, zog sich Lange Gas allmählich zurück und setzte auf Kooperation statt auf Konkurrenz.

### Saubere Energie

Die frühen 60er-Jahre entpuppten sich für Lange Gas als Zeiten des steten Aufschwungs, die dem Außendienst große Erfolgserlebnisse bescherten. Grundsätzlich bot sich jedes etwas abseits gelegene Gebäude als neuer Kunde an, denn die Erdgasverrohrung war noch immer nicht an der Tagesordnung, und Kohleöfen gerieten zunehmend in Misskredit. Viele Ver-



Schon 1961 löste ein großzügiger Neubau die ursprüngliche Füllstelle ab.

braucher wollten eine moderne und saubere Energie nutzen, und wer dabei Gas statt Öl favorisierte, wählte Flüssiggas.

In dieser Zeit wurden auch Landwirte als interessante Kundengruppe entdeckt. Sie benötigten für eine ganze Reihe von Anwendungen eine leicht zu handhabende und wirtschaftliche Energie: anfangs bei der Küken- oder Ferkelaufzucht und als Möglichkeit zur Getreidetrocknung. Später auch bei der Schweinemast und natürlich als Energie für die Wohnhausbeheizung und Warmwasserbereitung.

Der Beratungsbedarf war enorm und der Außendienst kam mit der Beantwortung der Anfragen kaum nach. Zumal Lange Gas bei vielen Ausstellungen mit einem speziellen Ausstellungswagen für die Energie Flüssiggas warb. Dank umfassender Beratungs- und Serviceleistungen erarbeitete sich Lange Gas rasch einen guten Ruf bei seinen Kunden in Westfalen und darüber hinaus.

### Service rund ums Gas

Lange optimierte zunehmend seine Strategie, als Komplettdienstleister rund ums Gas aufzutreten und lieferte benötigte Geräte wie Strahler und Warmluftgebläse, die in der Landwirtschaft einen enormen Absatz fanden.

Allen voran die eigens bei Lange entwickelte »Gas-Glücke«, eine spezielle Infrarotstrahlungsheizung, die die Kükenaufzucht revolutionieren sollte.

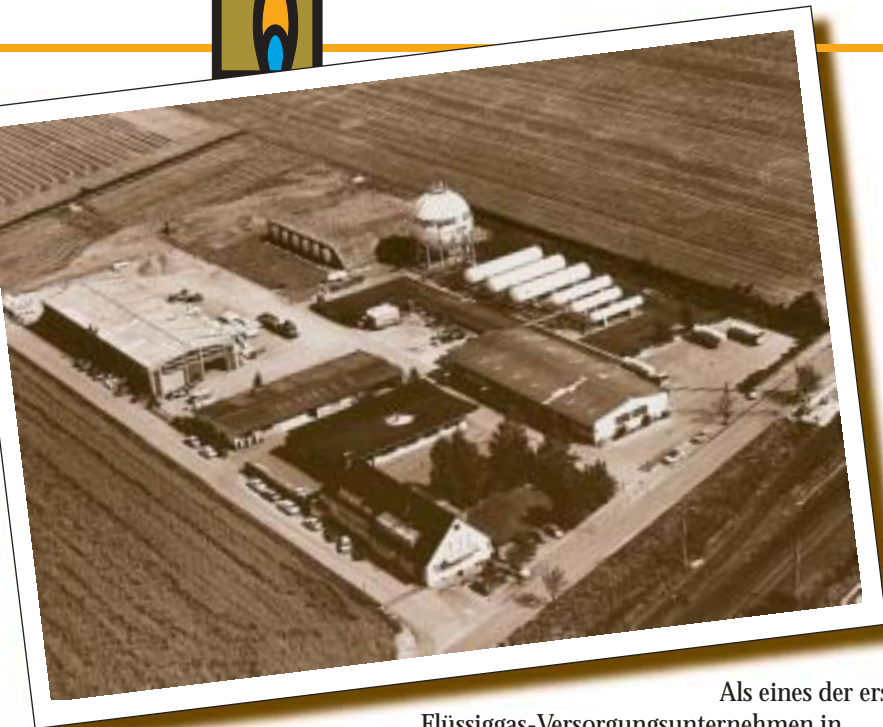
Dank der professionellen Kombination von Produkt, Beratung und Gerätetechnik entwickelte sich der Einsatz von Flüssiggas in der Landwirtschaft zunehmend zu einem wirtschaftlichen Wettbewerbsvorteil.

### Tankgas macht Karriere

Natürlich wollten diese Großabnehmer pünktlich und zuverlässig beliefert werden. Und komfortabel - was angesichts der umfangreichen Verbrauchsmengen beim Einsatz von Flaschengas nicht immer umzusetzen war.

Auf der Suche nach alternativen Lösungen zum Flaschengas gab Lieferant BP den entscheidenden Tipp. Im Nachbarland Holland organisierte der Mineralölkonzern seinen Flüssiggas-Vertrieb selbst und belieferte dort Großabnehmer mit Tankgas. Eine »Mode«, die ursprünglich aus den USA über den großen Teich schwappte.

Immer mehr Großverbraucher wollten von der komfortablen Tankgas-Lösung profitieren, so dass Lange Gas frühzeitig mit der Bevorratung begann und per Bahnkesselwagen angeliefertes Flüssiggas in Lagerbehältern zur Auslieferung bereit hielt.



Als eines der ersten Flüssiggas-Versorgungsunternehmen in Deutschland stellte das Unternehmen 1963 einen eigenen Straßentankwagen in den Dienst, um die Lagerbehälter der stetig steigenden Zahl von Tankgas-Kunden verlässlich beliefern zu können. Bis heute beliefert Lange seine Kunden mit eigenem Fuhrpark und hat jetzt 20 dieser Verteilerfahrzeuge im Einsatz.

### Bahnbrechende Investition

Es dauerte nicht lange und die Lagerkapazitäten wurden knapp auf dem Betriebsgelände. Flüssiggas hatte als Heizgas durchschlagenden Erfolg, wodurch im Winter erhebliche Bedarfsspitzen auftraten. Zusätzliche Gas-Mengen konnten und wollten die Raffinerien während der kalten Jahreszeit jedoch nicht bereitstellen. Ganz im Gegenteil: Sie verlangten von ihren Kunden die kontinuierliche Abnahme gleichbleibender Mengen über das Jahr verteilt.

Im Mai 1968 packten rund 20 Vertreter von deutschen Flüssiggas-Versorgungsunternehmen die Koffer und reisten in die USA, um sich zu informieren, wie dort die Belieferung von Großkunden und die damit verbundene Bevorratung größerer Mengen Flüssiggas organisiert wurde. Mit von der Partie war auch Lange-Geschäftsführer Hermann Peitz.

Während andere Unternehmen der Branche anschließend zu der Ansicht gelangten, dass man das Tankgeschäft nicht forcieren sollte, da das Flaschengeschäft die höheren Erträge verspräche, erkannte Lange das erhebliche Potenzial.

In den USA hatte Hermann Peitz unter anderem verschiedene Flüssiggas-Großbehälter besichtigt.

Um die verlässliche Versorgung ihrer Tankkunden weiterhin - und gerade im Winter - zu gewährleisten, entschlossen sich Gesellschafter und Geschäftsführung zu einer in Deutschland bis dato einmaligen Investition bei einem Flüssiggasversorgungsunternehmen: Unter starker öffentlicher Anteilnahme wurde nur anderthalb Jahre nach der USA-Reise - am 18. November 1969 - ein weithin

sichtbarer Flüssiggas-Lagerbehälter in Kugelform eingeweiht, der 1,5 Millionen Liter Propangas fasst. Umgerechnet sind dies 650 Tonnen. Eine für damalige Verhältnisse schier unglaubliche Zahl.

In dieser Kugel ließen sich nun im Sommerhalbjahr verfügbare Mengen zwischenlagern und im Winterhalbjahr flexibel einsetzen.

Gefeiert wurde die Einweihung der neuen, 150 Tonnen schweren »Lange-Kugel« aus Stahl mit einem zünftigen Mitarbeiterfest, in dessen Rahmen der erste propanbeheizte Heißluftballon in Deutschland aufsteigen sollte. Zwar vereitelte böiger Wind diese Aktion letztlich, doch hatte Lange Gas ein weiteres Mal eine Vorreiterrolle in der Branche dokumentiert.

### Eigene Behälterprüfung

Zehn Jahre nach Einführung des Flaschengases waren die gesetzlich geforderten TÜV-Prüfungen fällig. Statt externe Dienstleister mit dieser Aufgabe zu beauftragen, entschloss sich Lange Gas dazu, entsprechende Kompetenzen im eigenen Haus aufzubauen. So wurde bereits Anfang 1964 eine werkseigene Anlage in Betrieb genommen, in der die Flaschen - geprüft, repariert und nachlackiert - für ein weiteres Leben fit gemacht wurden. 1973 folgte eine gleichartige Anlage für die Prüfung und Reparatur der Flüssiggas-Tanks. Heute werden jedes Jahr rund 12.000 Flaschen und 500 Tanks regeneriert.

### Immer neue Anwendungen

Kontinuierliches Wachstum im Flaschen- und Tankgasgeschäft prägten die 70er- und 80er-Jahre. Zwar trat die Erdgaskonkurrenz verstärkt und durchaus mit Erfolg auf den Plan, doch fanden die Mitarbeiter von Lange Gas immer neue Anwendungsmöglichkeiten für die mobile Energie. Vor allem im gewerblichen Bereich wurde Flüssiggas zunehmend eingesetzt: als Treibgas für Gabelstapler, im Straßenbau und im Handwerk. Aber auch im Haushalt und beim Camping wollte man auf den Komfortgewinn durch Flüssiggas nicht mehr verzichten. Fahrbare Heizgeräte und Gasgrills wurden hier immer häufiger verwendet.

Zu einem zwischenzeitlichen Höhenflug setzte Anfang der 70er-Jahre der Einsatz von Flüssiggas als Antriebsenergie für Kraftfahrzeuge an. Frühzeitig erkannte Lange Gas die Chancen von Autogas und investierte in diesen Markt. Sieben öffentliche Tankstellen richtete das Unternehmen in dieser Zeit ein. Eine Reihe von Ursachen - unter anderem die preisliche Angleichung von Flüssiggas und Benzin, der vermehrte Einsatz von Dieselmotoren im PKW-Bereich sowie verschärfte Vorschriften für die Aufstellung von Autogastankstellen - versetzten den Bemühungen jedoch einen schweren Schlag und beendeten weitere Pläne.

Heute, 30 Jahre später, erlebt der Autogasmarkt angesichts sehr hoher Benzinpreise eine Wiederbele-



bung. Da wundert es nicht, dass Lange erneut zu den Ersten gehört, die an den Erfolg glauben und in den Aufbau investieren. Mittlerweile kann an acht neuen Autogastankstellen Lange Gas getankt werden und Lange und seine Mitarbeiter fahren selbst mit Autogas.

### Neue Geschäftsfelder

Der Enkel von Firmengründer Georg Lange und heutige Geschäftsführer, Georg Potthast, trat am 1. Oktober 1982 in das Unternehmen ein. Anfangs in Zusammenarbeit mit Hermann Peitz, und nach dessen Pensionierung im Jahr 1995 als alleinverantwortlicher Geschäftsführer. Sein Einstieg markiert den Beginn der Diversifizierung der Geschäftsaktivitäten im Unternehmen.

Erster Erfolg dieser Bemühungen war 1984 die Gründung der »Lange Communications«, einem Geschäftsbereich, der Datenübertragungseinrichtungen aus England importiert und in Deutschland vertreibt. Bis heute betreut »Lange Communications« zahlreiche namhafte Firmen im ganzen Bundesgebiet.

Als drittes Geschäftsfeld folgte 1997 der Vertrieb von Technischen Gasen wie Sauerstoff, Acetylen, Argon, Kohlensäure, Stickstoff, Ballongas sowie unterschiedlichen Mischgasen. Mit dem Vertrieb von Technischen Gasen knüpft Lange an die Tradition vergangener Jahre an; dies war jedoch nicht ausschlaggebend, in diesen Markt einzusteigen. Zum einen lässt sich die vorhandene Logistik bei der Auslieferung technischer Gase effektiv nutzen, zum anderen setzen viele Flüssiggaskunden auch technische Gase ein und können jetzt von Lange alle Gase aus einer Hand beziehen.



In den 70er-Jahren hatte sich der unternehmenseigene Fuhrpark zu einer stolzen Flotte entwickelt.

1969 investierte das Unternehmen rund 10 Millionen Mark in die umfassende Lager-Modernisierung.

### Vorbildliche Sicherheitstechnik

Zwei weitere Meilensteine prägen die Firmenchronik in den 90er-Jahren: Die abermalige und umfangreiche Investition in den Ausbau moderner Lagerkapazitäten sowie der Aufbau eines neuen Flüssiggas-Vertriebsgebietes in den neuen Bundesländern.

So investierte Lange Gas im Jahr 1996 rund 10 Millionen Mark in die komplette Überholung und Vergrößerung des Flüssiggaslagers auf jetzt 2.500 Tonnen - damit wird selbst bei langanhaltenden Kälteperioden ein höchstes Maß an Versorgungssicherheit gewährleistet.

Das Lager ist ausgestattet mit modernster Technologie, die den neuesten sicherheitstechnischen Vorschriften noch immer entspricht.

Es besteht nun insgesamt aus dem großen, oberirdischen Kugelbehälter und neun unterirdischen Lagerbehältern. Eine computergesteuerte Zentrale überwacht laufend die Sicherheit und ermöglicht die optische Kontrolle des ganzen Lagers über eine Video-



Hermann Peitz, Geschäftsführer von 1963-1995. Diese Aufnahme stammt aus den 70er-Jahren.



Meilenstein der Unternehmensgeschichte: Einweihung des Kugelbehälters im November 1969.



Ein dichtes Netz an Vertriebsstellen steht für Versorgungssicherheit und kompetente Beratung.



Lange Gas unterstützt den Aufbau des Autogas-Marktes mit eigenen Tankstellen.



anlage. Über das Gelände verteilte Gasspürköpfe melden den Austritt kleinster Gasmengen und Flammenwächter erkennen automatisch einen Brand. Für den eventuellen Notfall ist eine direkte Meldeleitung zur Feuerwehr eingerichtet. Bis zu sechs Kesselwagen mit insgesamt 270 Tonnen Gas können täglich über den Gleisanschluss entladen werden.

Ein Teil des angelieferten Gases ist für das Flaschengeschäft bestimmt. Die eigene Abfüllung nimmt es mit Propangasflaschen jeder Größe auf und kann mit einer Kapazität von bis zu 240 Flaschen pro Stunde betrieben werden. Die Auslieferung des Flaschengases erfolgt über den eigenen Fuhrpark direkt an größere Kunden oder an Lange-Vertriebsstellen.

### Neue Märkte in Thüringen

Das größte Versorgungsgebiet der Lange & Co. GmbH ist eine Region, die sich von Westfalen über das Ruhrgebiet bis an den Niederrhein erstreckt. Hier zählt das unverwechselbare Flammenlogo auf zahlreichen Tanks zum wohlbekanntesten Erscheinungsbild.

Kaum war nach dem Fall der DDR die innerdeutsche Grenze geöffnet, begann Lange Gas in Thüringen und anschließend in Teilen Sachsens und Sachsen-Anhalts mit dem Aufbau neuer Vertriebsgebiete. Das große Engagement des Verkaufsleiters Friedhelm Böckeler zusammen mit seinen Mitarbeitern war hier ausschlaggebend für den Erfolg. Trotz aller Schwierigkeiten und Unzulänglichkeiten gelang es dem hochmotivierten Verkaufsteam, einen großen Kundenstamm aufzubauen. Koordiniert wurden die Aktivitäten von der damals neu gegründeten Niederlassung in Mühlhausen, die Anfang 2002 in die Nähe



Komfortabel und verlässlich: Tankgasbefüllung durch eigene Verteilerfahrzeuge

### Vorreiter im Internetangebot

Als eines der ersten Flüssiggasversorgungsunternehmen richtete Lange schon 1996 eine Präsenz im Internet ein. Bis heute bietet Lange Gas das umfangreichste Informationsangebot im Internet und ist durch seine englischsprachigen Seiten weltweit bekannt. Fast täglich gehen Anfragen und Bestellungen über das Internet ein.

Für die Zukunft setzt die Lange & Co. GmbH auf Kontinuität und solides Wachstum. Wichtig ist, sich den bestehenden Kunden weiterhin als kompetenter und verlässlicher Partner zu beweisen und aktive Kundenpflege zu betreiben. Damit will sich Lange auch weiterhin trotz immer intensiveren Wettbewerbs am Markt behaupten und in 50 Jahren wieder neu zurückblicken können.

*Benninghausen, im Juni 2002*



Wir bedanken uns herzlich bei Hermann Peitz, Paul Dirkwinkel und Hans-Joachim Bierschenk, die uns bei der Erstellung dieser Chronik maßgeblich unterstützt haben.



Hermann Peitz



Paul Dirkwinkel



Hans-Joachim Bierschenk





Lange & Co. GmbH  
Ünninghauser Straße 70  
59556 Lippstadt

Tel.: (0 29 45) 8 08-0  
Fax: (0 29 45) 8 08 92

E-Mail: [langegas@t-online.de](mailto:langegas@t-online.de)  
Internet: [www.langegas.com](http://www.langegas.com)

