

# Fressgasse, Marktplatz und Flaniermeile – für

Von Murtaza Akbar

*Bahnhofstraße, Frankfurter Straße und Isenburg-Zentrum – der Handel in Neu-Isenburg ist weitläufig verteilt, die Fluktuation der Läden groß. Die Stadt hat Teile der Bahnhofstraße und Frankfurter Straße renoviert und damit einiges getan, um den Einkaufsstandort Neu-Isenburg attraktiver zu machen. Was halten Experten davon?*

*Murtaza Akbar sprach für den Isenburger mit Stephen Bürkle, Christian Schmidt und Andreas Wombacher, Inhaber der drei renommierten Fachgeschäfte Bürkle Wohnkonzept, Schmidt Ambiente und Absolut Bad.*

**Herr Wombacher, wie lange dauert ein Rundgang durch Ihre Ausstellungsräume für Bäder?**

**Andreas Wombacher:** Es kommt darauf an, was man sucht. Man kann hier schon einige Stunden verbringen, wenn man möchte.



*Andreas Wombacher: „Ich glaube, die Fußgängerzone wäre prädestiniert für Gastronomie und um draußen sitzen zu können. Das müsste gebündelt werden.“*

**Herr Schmidt, können Sie die Menschen bereits einschätzen, wenn sie Ihr Geschäft betreten?**

**Christian Schmidt:** Das ist sehr unterschiedlich. Es gibt Spontankäufer, die stehen bereits mit Tüten am Ausgang, sehen eine Kaffeemaschine und sagen „so etwas wollte ich schon immer mal haben“. Es gibt auch Leute, die immer wieder kommen und längere Zeit benötigen, bis sie eine Entscheidung treffen. Da wir viel saisonal tätig sind, haben wir es bei den Gartenmöbeln einfach, wenn das Wetter schön ist. Wenn es wechselhaft ist, muss man bedeutend härter ran.

**Herr Bürkle, wie ist das bei Ihren Möbeln?**

**Stephen Bürkle:** Es kommt auf den Kunden an. Hat er jetzt noch ein Jahr Zeit, um etwas bei sich zu gestalten oder brennt es langsam. Dann kommen wir auch mal vorbei und machen eine Planung beim Kunden zu Hause.

**Wo kommen Ihre Kunden her?**

**Bürkle:** Leider nicht so häufig aus Neu-Isenburg, eher aus dem Umland. Viele kommen

**Stephen Bürkle (48)** leitet seit 2001 in der zweiten Generation zusammen mit seinem Bruder Martin das Einrichtungshaus „Bürkle Wohnkonzept“ in der Frankfurter Straße 15. Dort begann er nach Abschluss einer kaufmännischen Lehre 1983 mit seiner Tätigkeit. Im Jahr 2000 wurden die Geschäftsräume, in denen bis 1965 das Kino Gloria zu finden war, umfangreich umgebaut und renoviert.

**Christian Schmidt (35)** hat seine Lehre als Einzelhandelskaufmann im elterlichen Betrieb „Bürsten Schmidt“ absolviert und arbeitet seitdem in der fünften Generation dort. Heute gehört er zusammen mit seiner Mutter sowie seiner Schwester zur Geschäftsführung von „Schmidt Ambiente“. Neben dem Laden in der Kronengasse 11–15 kam in Neu-Isenburg im Jahr 1997 noch das Geschäftshaus in der Frankfurter Straße 42–44 hinzu.

**Andreas Wombacher (41)** arbeitet in dritter Generation in der Sanitärbranche. Nach einigen Jahren im elterlichen Betrieb gründete er als Geschäftsführer 1992 „Absolut Bad“, das zunächst in der Neu-Isenburger Schleuserstraße seinen Sitz hatte und nach Umbau und Sanierung des ehemaligen Astoria-Kinos, seit 2004 in der Frankfurter Straße 74–76 zu finden ist.

aus Sachsenhausen, dank Beilagenwerbung auch aus Wiesbaden und Darmstadt. Aus einem Umkreis von etwa 30 bis 40 Kilometern.

**Nehmen die Kunden einen längeren Weg in Kauf, wenn die Produkte hochwertiger sind?**

**Wombacher:** Wenn etwas Bestimmtes gesucht wird, ist das so; wir haben viele Kunden aus dem Rhein-Main-Gebiet und darüber hinaus. In jedem Ort gibt es eine bestimmte Anzahl von Kunden, die für unser Geschäft relevant sind. Wir drei arbeiten ja alle im hochwertigen Bereich. Es gibt eine bestimmte Anzahl von Isenburgern, die mit unseren Produkten affin sind.

**Und wer sind Ihre Wettbewerber?**

**Wombacher:** Es gibt unheimlich viele Geschäfte im Rhein-Main-Gebiet, die Bad und Küche anbieten, wobei ich glaube, dass wir mittlerweile eine gute Nische gefunden haben. Weil wir eben hochwertige und individuelle Dinge machen, die es nicht an jeder Ecke gibt. Letztlich kann man nur mit Qualität Zufriedenheit erzeugen.

**Herr Schmidt, wie ist das bei Ihnen, Sie haben ja Ihren Namen und Ihr Sortiment geändert?**

**Schmidt:** Wir haben uns 2004 von „Bürsten Schmidt“ in „Schmidt Ambiente“ umbenannt, weil wir einfach keine Bürsten mehr im Sortiment hatten. Als wir 2004 mit dem gesamten Haushaltswarensortiment in die Frankfurter Straße gezogen sind, haben wir die Entscheidung getroffen, in dem Haus in der Kronengasse nur noch Gartenmöbel zu verkaufen. Damals haben wir uns vom alten Namen getrennt. Die Namensgebung war zwar charmant für alle, die uns kannten, aber wir hatten oft Kunden, vor allem aus dem Taunus, die sagten: „Uns wurden drei Händler genannt, aber Sie haben wir als letzte kontaktiert.“ Der Grund war unser Name. Wir erzielen heute mehr als 90 Prozent unseres Umsatzes aus dem Umland.



*Christian Schmidt: „Es wäre richtig gewesen, wenn die Stadt mit der Renovierung der Frankfurter Straße an der Straßenbahnhaltestelle begonnen hätte.“*

# mehr Leben in der Stadt

## Herr Bürkle, Sie haben auch Ihren Namen geändert, von Möbel Bürkle in Bürkle Wohnkonzept.

**Bürkle:** Wir haben unseren Namen aus dem gleichen Grund geändert, das war pure Imagegeschichte.

**Schmidt:** Das macht man für die Leute, die einen noch nicht kennen. Für Isenburger sind wir immer noch „Bürsten Schmidt“, aber für die, die einen nicht kennen, war das sehr wichtig. Dazu haben wir unser Sortiment radikal verändert; heute haben wir rund 75 Prozent Umsatzanteil bei den Gartenmöbeln.



Stephen Bürkle: „Unsere Kunden kommen leider nicht so häufig aus Neu-Isenburg, eher aus dem Umland, einem Umkreis von etwa 30 bis 40 Kilometern.“

## Sie produzieren auch eigene Polsterauflagen für Gartenmöbel?

**Schmidt:** Wir haben mittlerweile seit 1998 gemeinsam mit einem Geschäftspartner eine Firma, mit der wir Polsterauflagen für Gartenmöbel produzieren, die wir nur an den Fachhandel vertreiben. Da haben wir im deutschsprachigen Raum mittlerweile gut 100 Kunden. Deshalb sind wir in der Lage, im Gartenmöbelbereich sehr kompetente Sortimente zusammenzustellen. Wir importieren viele Möbel, immer hochwertigster Qualität, und komplettieren sie mit unseren Polstern.

## Herr Wombacher, warum haben Sie sich für den Standort Neu-Isenburg entschieden?

**Wombacher:** Das hatte praktische Gründe. Ich stamme aus einem Traditionsbetrieb für Bäder, der seit 1925 existiert. Meine Frau stammt ebenfalls aus der Branche. So haben wir uns kennengelernt, geheiratet und etwas Eigenes gemacht. Wir haben geschaut, wo der Markt noch nicht so eng besetzt ist und es

Renommierte Fachhändler, die einen guten Ruf weit über Neu-Isenburg hinaus genießen (von links): Christian Schmidt, Stephen Bürkle und Andreas Wombacher.

Fotos: Klaus Braungart



viele Kunden gibt. Das haben wir hier gefunden. Ich selbst komme aus Seligenstadt. Die Verkehrsanbindung und die Nähe zu Frankfurt haben auch für Neu-Isenburg gesprochen.

## Warum wollten Sie nicht nach Frankfurt?

**Wombacher:** Das war eine Bauchentscheidung. Ich bin kein Mensch, der morgens im Stau stehen möchte, um zum eigenen Geschäft zu kommen. Für uns ist der Standort Neu-Isenburg gut, weil Frankfurter motiviert durch die Gastronomie hierher kommen. Es gibt Orte, wo bestimmte Leute nicht hinfahren, zum Beispiel kommen Hanauer kaum nach Isenburg, Darmstädter auch selten. Die Leute aus dem Taunus kommen dagegen gerne hierher, ebenso wie die Frankfurter. Wie das zustande kommt, weiß ich gar nicht genau.

## Was sind die Vor- und Nachteile des Standorts Neu-Isenburg?

**Bürkle:** Der Vorteil ist die Nähe zu Frankfurt und den Nachbargemeinden. Es ist ein wohlhabendes Ballungszentrum. Was mich stört, ist die fehlende angenehme Kaufatmosphäre auf der Frankfurter Straße. Ich finde unsere Läden qualitativ hochwertig und stark aufgestellt, aber das Publikum kommt nur gezielt über das Internet und Links von Herstellern zu uns. Es gibt keine Flanieratmosphäre, es ist relativ unattraktiv. Wir leben eigentlich von den Autofahrern, die vorbeifahren und auf uns aufmerksam werden. Aber das hat auch abgenommen. Überwiegend bekommen wir die Kunden durch Werbung, Internet und Herstellerempfehlungen.

## Was meinen Sie mit Flanieratmosphäre – einen Boulevard mit breiteren Gehwegen, mehr Straßencafés oder eine Bündelung der Geschäfte?

**Bürkle:** Ich weiß gar nicht, ob man das verändern kann. Das Isenburg-Zentrum zum Beispiel ist nicht wegzudenken und hat seine Berechtigung, weil da tausende Leute jeden Tag einkaufen. Aber für einen kleinen Ort mit 35.000 Einwohnern ist das sehr verlagert. Es gibt keinen Stadtkern, obwohl es in der Bahnhofstraße schon besser geworden ist, dieser kleine Hof vor dem Restaurant, das ist schön gemacht.

**Wombacher:** Ich bin jetzt seit 15 Jahren hier. Da gab es an manchen Stellen verfallene Gebäude, das sah nicht besonders attraktiv aus. So gesehen, hat sich schon einiges getan. Wir haben hier noch persönlichen Kontakt. Wenn ich den Bürgermeister anrufe, bekomme ich ihn ans Telefon und fühle mich verstanden. Ich finde, dass bei der Stadt schon eine ganze Menge getan wird.

**Schmidt:** Wir haben alle einen guten Kontakt zur Stadt. Ich habe auch das Gefühl, dass man uns unter die Arme greift, wenn etwas klemmt. Aber ich finde die Reihenfolge der Renovierung der Frankfurter Straße falsch. Wir sind Menschen, die mit Neu-Isenburg verbunden sind und haben uns finanziell an den Standort gebunden. Trotz unseres guten Rufes ist es ein enormer Kraftakt. Ich hätte von der Stadt erwartet, dass man an der Straßenbahnhaltstelle mit der Renovierung der Frankfurter Straße beginnt, und nicht am Isenburg-Zentrum. Es wäre gut gewesen, hier bei den alteingesessenen Geschäften und den Gastronomen schönere Möglichkeiten zu schaffen. Die Beruhigung durch schmalere Fahrspuren und großzügigere Gehwege wie am Isenburg-Zentrum würde uns hier enorm helfen. Die Eiscafés hätten eine andere Atmosphäre, dann könnte man hier abends mal entlang laufen und flanieren.

## Haben Sie noch weitere Ideen?

**Wombacher:** Für mich gibt es mehrere Ansatzpunkte. Das eine ist die Fußgängerzone, da ist schon etwas getan worden. Ich glaube, die Fußgängerzone wäre prädestiniert für Gastronomie und um draußen sitzen zu können. Das müsste gebündelt werden.

## In Richtung einer Fressgasse?

**Wombacher:** Ja, warum nicht? Auch am Marktplatz könnte ich mir das vorstellen.

**Bürkle:** Einige Betriebe wie Apfelwein Föhl oder Grüner Baum haben im Sommer die Tische dort zum Teil draußen. Das kann man noch ein wenig vergrößern.

**Wombacher:** Dann wäre da ein Punkt, an dem man sagt, da ist wirklich mal Leben.