

# „Vor zehn Jahren hatten



Renommiertere Autoexperten zwischen Toyota Prius und Mercedes C-Klasse (von links): Stefan Gosch, Rigo Burlon und Stefan Göbel. Fotos: Klaus Braungart

**Die Autobranche ist das Barometer der deutschen Wirtschaft. Gilt das auch für Neu-Isenburg?**

**Heute sind hier nur noch wenige Autohäuser vertreten. Wie geht es dem Autostandort Neu-Isenburg?**

**Murtaza Akbar sprach für den Isenburger mit Rigo Burlon, Stefan Göbel und Stefan Gosch, Inhaber der drei traditionsreichen Unternehmen Autohaus Oestreich, Mercedes Göbel und Gosch Karosseriebau.**

**Herr Burlon, Stichwort Benzinpreis. Wie macht er sich für Sie bemerkbar?**

**Rigo Burlon:** Man merkt deutlich, dass die Menschen momentan sehr bewusst Auto fahren. Die Benzinpreise gehen ja dramatisch rauf und runter. Es ist eine enorme Zurückhaltung zu spüren. Einige beginnen, sich anders fortzubewegen. Das merken auch wir als Toyota-Autohaus. Unser Modell Prius hat einen Hybridantrieb und braucht nur 4,5 Liter. Der ist gefragt und für dieses Jahr bereits ausverkauft.

**Stefan Göbel:** Das merken auch wir, obwohl wir bei Mercedes mehr Geschäfts- als Privatkunden haben. Aber man spürt die Verunsiche-



Stefan Göbel: „Man spürt die Verunsicherung der Menschen durch die hohen Benzinpreise. Hybrid ist nett, Naturgas auch, aber es ist nichts Hundertprozentiges.“

rung der Menschen durch die politische Situation und die Preise. Hybrid ist nett, Naturgas auch, aber es ist nichts Hundertprozentiges. Wenn die Elektroautos kommen, Smart und Mitsubishi haben schon welche, gibt es ein anderes Problem. Wo sind die Steckdosen, an denen man das Auto aufladen kann? Und das Abrechnen wird auch schwierig.

**Ist der Benzinpreis für Mercedes-Kunden wirklich relevant?**

**Stefan Göbel:** Ja, wir haben deshalb einen großen Geschäftskundenanteil, weil die Privat-

kunden weniger Autos kaufen. Das merken alle großen Hersteller.

**Herr Gosch, merken Sie die steigenden Energiepreise auch beim Karosseriebau?**

**Stefan Gosch:** Wir hatten früher mehr Privatkunden. Heute erbringen wir Dienstleistungen und Instandsetzungen mehr für Geschäftskunden. Der Privatkunde fährt oft mit seiner Beule am Auto weiter, weil er es sich nicht mehr leisten kann, einen Kotflügel für 500 Euro lackieren zu lassen. Die kleinen Autohäuser in Neu-Isenburg, für die wir früher gearbeitet haben, gibt es nicht mehr. Wir hatten vor zehn Jahren hier in der Stadt noch alle Marken; für die kleineren Werkstätten haben wir die Karosserie- und Lackarbeiten gemacht. Aber diese Firmen gibt es in Neu-Isenburg nicht mehr.

**Stefan Göbel:** Die gibt es auch in Langen oder Sprendlingen nicht mehr.

**Stefan Gosch:** Genau. Es gibt praktisch nur noch große Autohäuser. Herr Burlon oder Herr Göbel sind Ausnahmen. Früher gab es Honda, Skoda, jede Marke war in Neu-Isenburg vertreten. Diese ganzen Marken sind weg, aus Altersgründen, unregelmäßiger Nachfolge oder weil der Konkurrenzdruck zu stark wurde. Wenn wir uns nicht auf die Situation eingestellt hätten, gäbe es uns nicht mehr. Heute arbeiten wir noch für 50 Prozent Privatkunden, die anderen 50 Prozent sind die verbliebenen Autohäuser, Leasingfirmen und Versicherungen.

**Rigo Burlon:** Alle Automobilhersteller kennen nur noch einen Standort: die Hanauer Landstraße in Frankfurt. Dort wird alles angeboten, für teures Geld. Aber es ist verkehrstechnisch mehr als chaotisch und kundenorientiert eher wie bei Aldi. Der Vorteil von uns drei ist, dass wir die Kunden hier in Neu-Isenburg persönlich bedienen. Die gute Beziehung zu den Kunden ist unsere Stärke.

**Thema Kundenbeziehung. Herr Gosch, gibt es bei Ihnen auch ausgefallene Kundenwünsche?**

**Stefan Gosch:** Die wird es immer geben. Da sind wir flexibel, das ist unsere Stärke. Angefangen bei Oldtimern, Ferraris oder Sondermodellen und Teilen, die wir extra anfertigen. Auch Leute, die einfach nur ihre Gartenstühle

lackieren möchten, sind unsere Kunden. Andere wollen ihre Kühlschränke lackieren. Mittlerweile sind wir an verschiedenste Kundenwünsche gewöhnt. Kunden, die ein silbernes Auto schwarz lackiert möchten, weil sie sich verkauft haben, sind heute Normalität. Wir haben eine Prämisse: Es gibt nichts, was wir nicht machen. Ein Student, dessen Spiegelglas kaputt ist, wird genauso gut bedient wie der Ferrari-Fahrer.

**Stefan Göbel:** Es wird immer von uns angestrebt, auf eine faire und partnerschaftliche Art und Weise einen Konsens zu finden, zum Beispiel bei Reparaturen von älteren Autos. Wir versuchen dann, dem Kunden entgegenzukommen, um ihn mobil zu halten.

**Herr Burlon, Sie pflegen Ihre Kundenbeziehung auch schon mal mittels Rallye in Afrika?**

**Rigo Burlon:** Der Grund für die Rallye war, dass wir Geländewagen verkaufen und der Kunde sie mal im Gelände fahren möchte. Das ist aber in Deutschland nicht möglich. Wir haben es in Hessen und Bayern versucht, aber keine Genehmigung erhalten. So ist die Idee entstanden, mit den Kunden nach Afrika zu fahren.



Rigo Burlon: „Alle Automobilhersteller sind auf der Hanauer Landstraße, für teures Geld. Aber es ist voll, man bekommt keinen Parkplatz, es ist wie bei Aldi.“

# wir hier noch Autohäuser aller Marken" Von Murtaza Akbar

## Wann war die Premiere?

**Rigo Burlon:** Das war 2000 in Tunesien, später sind wir nach Südafrika gefahren. Das haben wir bis 2007 jedes Jahr, teilweise sogar zweimal pro Jahr gemacht. In Tunesien waren wir sieben, in Südafrika 14 Tage, jeweils mit maximal acht Autos. In Tunesien waren es eigene Autos, das ging in Südafrika nicht, dort haben wir sie gemietet, natürlich Toyota Landcruiser.

**Rigo Burlon (54)** ist gebürtiger Neu-Isenburger und arbeitete nach seiner Ausbildung im Steuerbereich bei Simca Deutschland in Neu-Isenburg. Anschließend war er weltweit für verschiedene Autohersteller wie Jaguar oder Volvo tätig. Seit 1999 ist Rigo Burlon Geschäftsführer und Inhaber des Autohauses Oestreich mit der Marke Toyota. 30 Mitarbeiter sind in der Carl-Ulrich-Straße tätig.

**Stefan Göbel (41)** ist Kfz-Mechanikermeister. 1991 übernahm er zusammen mit seiner Mutter Heidrun die Leitung von Mercedes Göbel als Nachfolger seines verstorbenen Vaters Heinz. Heute ist er federführend für die Geschäfte des 1924 gegründeten Unternehmens verantwortlich. Göbel bietet neben Mercedes Pkw und Nutzfahrzeugen auch Smart und Mitsubishi an. An drei Standorten sind insgesamt 120 Mitarbeiter tätig.

**Stefan Gosch (54)** begann 1969 seine Lehre im elterlichen Betrieb. 1977 legte er die Prüfung als Karosseriebau-Meister ab. 1990 übernahm Stefan Gosch die Geschäftsführung der 1959 gegründeten Gosch Karosseriebau in der Carl-Friedrich-Gauß-Straße. Kerngeschäft ist das Reparieren von Unfallschäden. Im Unternehmen sind 24 Mitarbeiter tätig.

## So eine Rallye ist beste Werbung.

**Herr Gosch, Sie hatten auch einen besonderen Werbeeffect:**

**Einer Ihrer Azubis war als Deutscher Meister im Karosseriebau bei der entsprechenden Weltmeisterschaft in Japan am Start.**

**Stefan Gosch:** Wir legen alle großen Wert auf die Ausbildung. Gute Mitarbeiter bekomme ich nicht auf der Straße, ich muss sie selbst ausbilden. Unser damaliger Auszubildender Michael Kreil ist schon in der Gesellenprüfung aufgefallen. Er war Innungssieger in Frankfurt. Die besten der Länder gehen dann in einen Bundesauscheid und dort wurde er wieder der Beste und so nahm er an der Weltmeisterschaft teil.

## Herr Göbel, Herr Burlon, Sie haben sicher auch einige Auszubildende?

**Rigo Burlon:** Ja, in jedem Lehrjahr einen Mechatroniker-Azubi.

**Stefan Göbel:** Dazu kommen Logistiker, Leute fürs Lager, kaufmännische Auszubildende oder Verkäufer. Pro Lehrjahr haben wir im Schnitt bis zu zehn Azubis.

## Haben Sie auch weibliche Azubis?

**Stefan Göbel:** Derzeit haben wir zwei Mechatronikerinnen. Die machen einen guten Job. Es sind ja sonst lauter Jungs in der Werkstatt, die gehen schon mal ruppiger miteinander um. Wenn jetzt eine Frau im Team dabei ist, in der Werkstatt oder wie derzeit im Lager in Götzenhain, dann sind die Jungs gebremster, netter und kultivierter. Wichtig ist aber, dass alle einen guten Job machen. Der Mensch muss ins Team passen.

**Stefan Gosch:** Ja, es muss passen, auch die Flexibilität und nicht nur die Schulnoten. Wir nehmen pro Jahr sechs Lehrlinge. Drei Karosseriebauer und drei Lackierer.

## Wo kommen eigentlich Ihre Kunden her?

**Rigo Burlon:** Im Automobilbereich gibt es Marktverantwortungsgebiete. Unser Gebiet reicht bis Egelsbach. Das heißt, dass wir für unsere Marke hier keinen internen Wettbewerber haben. Der nächste Toyota-Händler ist in Darmstadt. Da gilt noch die alte Regel: Erzhausen zählt zu Darmstadt, Egelsbach zu Offenbach. Den Erzhäuser kriegen Sie nicht hierher und den Egelsbacher nicht nach Darmstadt. Das ist verrückt, aber es ist heute noch so.

## Kommen Frankfurter zu Ihnen?

**Rigo Burlon:** Ja, wobei die Sachsenhäuser, Oberräder und Niederräder hierherkommen, auch ins IZ. Andere, wie etwa Nordfrankfurter, kommen nicht über den Main.

**Stefan Göbel:** Mercedes hat mehr Fahrzeuge im Markt. Dazu kommen bei uns die Marken Smart und Mitsubishi sowie die Nutzfahrzeuge. Unser drittes Autohaus in Dreieich ist ein reiner Transporter- und Nutzfahrzeug-Standort. In Neu-Isenburg und Langen haben wir die Pkw. Da kommen natürlich ein paar Darmstädter nach Langen oder auch Kunden aus Dieburg. Wir haben auch Frankfurter, vor allem Sachsenhäuser.

## Zum Standort Neu-Isenburg.

**Herr Burlon, Sie wollten mit Ihrem Autohaus gegenüber auf das ehemalige Güterbahnhof-Gelände ziehen?**

**Rigo Burlon:** Ja, aber die Situation ist leider in eine Sackgasse geraten. Das hat mit dem niederländischen Investor des Güterbahnhof-Geländes zu tun. Seit Monaten steht dort der Kran still. Das

Autohaus Oestreich gibt es seit 1951 in Neu-Isenburg und will und wird auch hier bleiben.

## Wie würden Sie den Standort Neu-Isenburg noch verbessern?

**Stefan Göbel:** Es gibt bestimmt schönere Städte, aber Neu-Isenburg ist gut, um hier zu leben und zu arbeiten. Die Stadt versucht vieles gut zu machen, und sie macht vieles besser als andere Städte in der Region. Das sieht und merkt man auch.

**Stefan Gosch:** Die Kaufkraft in Neu-Isenburg ist gut, wir haben eine Stadt, die super angebunden ist. Das ist unbezahlbar.



Stefan Gosch: „Der Privatkunde fährt oft mit seiner Beule am Auto weiter, weil er es sich nicht mehr leisten kann, einen Kotflügel für 500 Euro lackieren zu lassen.“

**Rigo Burlon:** Vielleicht könnte man die Nähe zum Frankfurter Flughafen besser nutzen. Man ist von hier aus schneller am Flughafen als von jedem Frankfurter Stadtteil. Ich glaube nicht, dass die Nachbarstädte des Flughafens den Ausbau gravierend verhindern können. Lasst uns doch den dortigen Unternehmen noch deutlicher sagen: Kommt nach Neu-Isenburg. Dann haben wir Isenburger alle auch die Möglichkeit, das Beste daraus zu unserem Vorteil zu machen.

## Womit wir wieder beim Thema Auto sind und der Abschlussfrage:

**Haben Sie ein Traumauto?**

**Stefan Göbel:** Traumaautos sind immer die Modelle, die man nicht bekommen kann. Ein klassisches Auto ist der 300SL-Flügelträger oder der Austin Martin. Das sind einfach gute Autos.

**Rigo Burlon:** Ein VW Käfer Cabriolet, Baujahr 1954, das ist aber schwer zu finden.

**Stefan Gosch:** Mein Traumauto war schon immer Ferrari, das Sondermodell Scuderia. Das ist mein Lebenstraum.