

AUF ALLEN KANÄLEN

Marvin Andrä gibt Gas. Er präsentiert seinen Kofferraumschutz im Fernsehen, auf Messen und in Katalogen. Das Ergebnis ist offen, seine Zuversicht groß

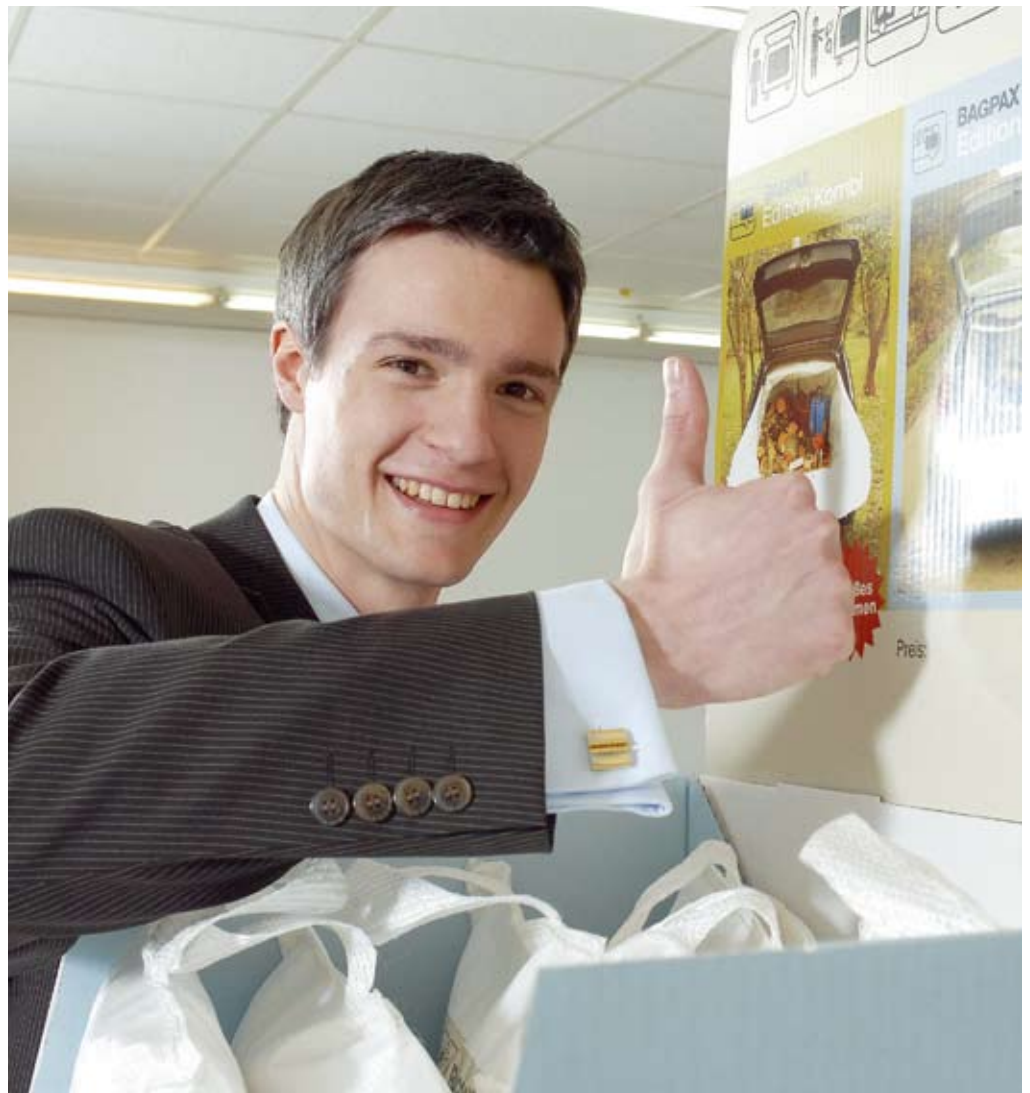
Text: CLAUS HORNUNG

Applaus ist etwas Seltenes im Studio sechs des Homeshoppingssenders HSE 24. Schnell sprechende Zweiertteams präsentieren hier Bratpfannensets, Schmuck und Damenbekleidung. Anerkennung gibt es für sie normalerweise nur in einer Währung: der Zahl der verkauften Produkte. An diesem Donnerstag im September klatscht die Producerin, als nach 30 Minuten das rote Licht an den Kameras ausgeht. Marvin Andrä ist gerade erstmals live auf Sendung gewesen. Als „Experte“ präsentierte er seinen Kofferraumschutz Bagpax. Er hat seine Sache gut gemacht. Richtige Position zur Kamera, kaum Versprecher, nicht zu hektisch. „Das war toll“, sagt die Producerin. Und Moderator Florian Schwarz nickt: „Wenn alle beim ersten Mal so gut wären wie du, wäre ich froh.“ Andrä lächelt. Zufrieden und auch erleichtert. Denn es geht um viel für ihn.

VOR DER KAMERA kann er zeigen, wie stabil das Bagpax-Material Polypropylen ist, wie gut die Nähte verarbeitet sind. Dass man sich mit seinem ganzen Gewicht an die Saugnäpfe hängen kann, mit denen der Bagpax an den Wagenfenstern befestigt wird. Dass man selbst die Kombivariante mit 965 Litern Volumen in wenigen Minuten auf Plastiktütengröße falten kann.

Eben alles, was ein Baumarktkunde nicht erkennt, der an einem Display mit 20 übereinandergestapelten Bagpax-Taschen vorbeiläuft. „Es ist ein erklärungsbedürftiges Produkt“, sagt Andrä. Darin sieht er den Grund dafür, dass er im Juni 1500 von 6000 Bagpax zurücknehmen musste, für die sich keine Käufer fanden.

Vielleicht liegt es auch am Verkaufspreis von rund 50 € für die Kombiversion. Dabei machte Andrä wegen Zwischenhändlerprovisionen ohnehin keinen großen Schnitt.



Seit dem Ereignis im Juni wusste Andrä, dass er Gas geben muss. Anleiern, ausprobieren. Das liegt ihm. Er wurde so aktiv wie seit den ersten Gründungsmonaten nicht mehr.

Den großen Hebel, den für den Preis, konnte er nicht sofort ansetzen – 5000 Bagpax, die er in China produzieren ließ, rund 30 Prozent günstiger als die bisher in der Türkei gefertigten, würden frühestens im August kommen. Sein erstes Ziel hieß darum: neue Vertriebswege, besseres Marketing.

Wenn man einmal mit dem Preis heruntergegangen ist, kann man schlecht wieder hochgehen

MARVIN ANDRÄ, BAGPAX