



Christoph Marvan, vor dem Schauroom am Reumannplatz, tüftelt schon an der nächsten Erfindung



Die Badewannentür lässt sich auch mit Einstieghilfen kombinieren



„Ist absolut wasserdicht“, betont Christoph Marvan

# Die Tür zu neuer Kundschaft

**Marvan.** Mit einer Erfindung hat der Wiener Installateurbetrieb sein Absatzgebiet deutlich ausgebaut

VON CHRISTINE KLAFL

Das Badezimmer ist noch vollkommen in Ordnung, die Badewanne wirkt nahezu neu. Und trotzdem entschließensich Ältere schweren Herzens doch immer wieder zu einem Umbau, samt Entfernung der Wanne und dem Einbau einer Duschkabine. Das Klettern aus dem Vollbad fällt schon schwer, die glatte Wanne macht unsicher. Christoph Marvan erfand eine Abhilfe: die Badewannentür, „Magic Bad“.

Christoph Marvan leitet den Installateurbetrieb Marvan in Wien-Favoriten mit seinem Bruder Matthias bereits

in vierter Generation. Ge-gründet wurde der Betrieb bereits 1896. Ist einem da die Branche bereits in die Wiege gelegt? „Man wächst eher hinein“, so Christoph Marvan bescheiden. Als Absolvent der HTL für Maschinenbau und Umwelttechnik tüftelt er gerne an Erfindungen. Bruder Matthias baute das Konzept der Wannentür für den nachträglichen Einbau zur Wanne aus, die bereits eine Tür eingebaut hat. „Man kann Wannenoberflächen auch rutschfest machen“, schwärmt er.

Die Erfindung der Tür liegt jetzt mittlerweile mehr als zehn Jahre zurück. Von

der Idee bis zum Einbau der ersten Tür – übrigens in die Wanne der Eltern – „dauerte es ein knappes Jahr“, erzählt Christoph Marvan. „Wir mussten erst lernen, wie man schneidet, ohne dass das Email springt.“ Seither wurden gut 6000 Türeinbauten verkauft. Ob Gusseisen, emaillierter Stahl oder Kunststoff – laut dem Erfinder klappt der Einbau einer Tür immer. „Es ist absolut wasserdicht“, betonen die Brüder.

Über Partnerunternehmen geht viel auch in den Export. Das von Wien-Favoriten am weitesten entfernte Marvan-Produkt ist wohl in Florida zu finden. „Eine Ös-

terreicherin, die dorthin übersiedelt ist, hat im Container eine Wanne mit Tür mitgenommen“, erzählt Mutter Regina Marvan. „Installateur ist keine wachsende Branche“, sagt sie. Etliche Stammkunden sind weggezogen, die jetzigen Anrainer können sich neue Bäder schlicht nicht leisten. „Die fragen sogar manchmal, ob sie das Thermenservice auf drei Mal zahlen dürfen.“

## Kein local business

Da habe die Erfindung der Wannentür sehr geholfen, weil das „kein local business ist“. Regina Marvan: „Das ist wie ein Booster, um neue

Kunden zu finden.“ Derzeit beschäftigt der Betrieb zwölf Mitarbeiter, zwei davon stellen die „mobile Truppe“, die eventuell auch bis nach Vorarlberg fahren würden. In den Bundesländern kommen aber vor allem Partnerbetriebe zum Einsatz.

Der nachträgliche Einbau der Wannentür kostet 2500 bis 2600 Euro. „Nach einem Arbeitstag wird das Bad besenrein übergeben“, betont Christoph Marvan. Die etwa 2500 Euro wären ein Viertel bis ein Drittel von dem, was ein kompletter Umbau des Bades kosten würde. 40,5 und 45,5 Zentimeter sind die beiden Standardbrei-

ten. „Es geht aber praktisch alles“, erklärt Matthias Marvan. Türen aus Glas würden immer häufiger nachgefragt. Jene aus Kunststein haben es ihm aber besonders angetan: Die sind leicht zu reinigen, feuerfest und lebensmittelecht und würden sich auch beim Haarfärben nicht verfärben.

Mittlerweile habe es auch schon Anfragen von Hotels über den nachträglichen Einbau der Badewannentür gegeben, hofft die Familie auf größere Aufträge. Christoph Marvan tüftelt derzeit an der nächsten Erfindung. „Für den Neu- und Umbau“, mehr will er noch nicht verraten.

FRANZ GRUBER (3), KOHLMEIER FÜNDENMAX

## SPEZIALPLATTEN

# Wenn kein Fingerabdruck bleiben darf

**Fundermax.** Die Firma sorgt auch für Luxusküchen, in denen kein Tapser zu sehen ist

Die stylische Küche ist das neue Statussymbol. Davon profitiert auch die österreichische Firma Fundermax, die unter anderem Luxusküchenhersteller mit Spezialplatten beliefert. Produziert wird ausschließlich in Österreich, geliefert in 78 Länder der Welt. „70 Prozent unseres Umsatzes machen wir aber in Österreich, Deutschland, Frankreich und Italien“, sagt Fundermax-Geschäftsführer Rene Haberl, der unter anderem auch Fassadenplatten nach Indien oder Australien liefert.

Im Preiskampf können die Österreicher, die in St. Veit (Ktn.), Neudörf (Bgl) und in Wiener Neudorf (NÖ)

fertigen, freilich nicht mit-spielen, sie haben sich mit Spezialausführungen einen Namen gemacht. Etwa mit dem ersten industriell gefertigten Klavierlack, der auch in der Produktion hochwertiger Küchen zum Einsatz kommt. Der Vorteil: Auf den Oberflächen sind keine Fingerabdrücke zu sehen. Hinter dieser Innovation stehen laut Haberl vier Jahre Entwicklungsarbeit.

## Rechtsunsicherheiten

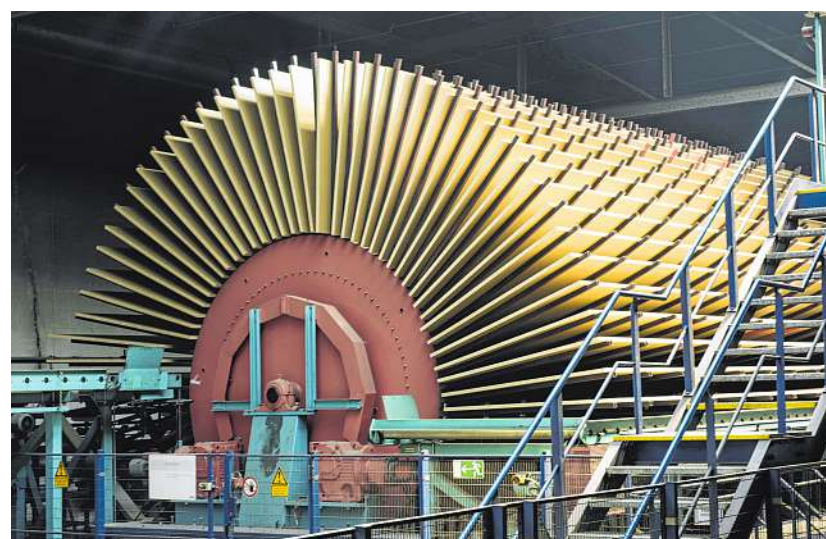
In Sachen Innovation sieht er Fundermax von Rechts wegen ausgebremst. Durch langwierige Verfahren, mit denen er konfrontiert ist. Etwa in St. Veit, wo zwei Anrai-

ner gegen die Umstellung des Brennstoffs in seinem Werk protestieren. „Dabei geht es nur um formalrechtliche Punkte, bei der Messung der Luftwerte hat es nie Probleme gegeben“, betont Haberl, der endlich Rechtssicherheit haben möchte. Er hat sich mit einer Beschwerde an das Bundesverfassungsgericht gewendet. In so einer juristischen „Endlosschleife“ zu stecken, sei Gift für jedes Unternehmen. Schließlich würden Kapazitäten gebunden werden, die besser in die schnelle Markteinführung neuer Produkte gesteckt werden sollten.

Am Standort Österreich hält der Spanplattenherstel-

**Fundermax-Platten-Produktion im burgenländischen Neudörf: Die Zahl der Lehrlinge steigt**

ler, der Teil der Constantia-Gruppe ist, dennoch fest. Jährlich werden rund 25 Millionen in die Standorte investiert, die für rund 380 Millionen Euro Jahresumsatz sorgen. Österreichweit beschäf-



tigt das Unternehmen mehr als 1000 Mitarbeiter, davon 440 am Stammsitz in St. Veit. Facharbeiter sollen künftig verstärkt aus den eigenen Reihen kommen. Derzeit bildet der Betrieb knapp 30

junge Leute zu Mechatronikern, Elektrotechnikern oder jetzt neu auch zu Prozess-technikern aus. Künftig will Haberl noch mehr Lehrlinge aufnehmen.

– SIMONE HOEPKE