



Foto: Lauth Communicates GmbH

Die Gründer und Geschäftsführer Ingmar Brandes und Jasper Müller (von links)

Marketing mit grünen Nadeln

TimTanne ◀ Den Weihnachtsbaum per Mausclick bestellen: Der Kattendorfer Onlinehändler TimTanne liefert frische Nordmantannen direkt ins Wohnzimmer und hat für Unternehmen ein cleveres Marketinginstrument entworfen. Das Unternehmen aus dem Kreis Segeberg zeigt, wie sich Tradition und Digitalisierung zu einem erfolgreichen Geschäftsmodell vereinen lassen.

Jasper Müller und Ingmar Brandes sind ein eingespieltes Team. Müllers Familie handelt seit mehr als 35 Jahren mit Tannenbäumen, er selbst hat Agrarwissenschaften und Marketing studiert. Brandes studierte Internationales Management, lebte lange im Ausland. Beide sind im selben Dorf aufgewachsen, 2014 gründeten sie ihre Firma Weihnachtsbaumlieferung Lanne GmbH mit dem Onlineportal TimTanne. Die Idee: Die klassische Nordmantanne mit Marketing-Know-how verbinden und Unternehmen ein Konzept für Kampagnen anbieten. Die Firmen können bei dem Start-up Gutscheine erwerben und ihren Kunden als Prämie oder Dankeschön mitgeben – zum Bei-



NewKammer
Existenzgründer im Norden

spiel bei einem Vertragsabschluss. Die Idee kommt an, denn das Weihnachtsgeschäft boomt. Zu den Kunden gehörten bereits die Deutsche Telekom, Samsung und Volkswagen. „Mit dem Konzept schaffen wir eine Win-win-win-Situation – für uns, für die Firmen und ihre Kunden, die die Tanne in einer von vier Größen als Geschenk frei Haus bekommen“, so Brandes.

Das junge Unternehmen wächst konstant. Die Geschäftsidee bringe aber auch viele Hürden mit sich. Neben der Infrastruktur sei vor allem der Cashflow die größte Herausforderung: „Von Januar bis November arbeiten wir daran,

Kampagnen zu gewinnen – unsere Beträge bekommen wir oft erst im August. Zudem ist die Tanne ein frisches Produkt, das ab dem 24. Dezember praktisch wertlos ist. Daher müssen wir auf den Punkt kalkulieren“, erklärt Müller. Firmen machen 90 Prozent des Umsatzes aus. Immer neue Kunden kommen dazu, etwa aus der Medienbranche, dem Ausland und auch Privatpersonen, die noch bis zum 19. Dezember bestellen können. „Selbst der Vatikan hat bei uns schon bestellt“, sagt der 37-Jährige schmunzelnd. Im Ausland liegen auch die großen Pläne der Kattendorfer. „China ist ein wichtiges Thema für uns, der Markt dort riesengroß. Chinesen lieben deutsche Produkte, viele kennen die deutschen Weihnachtsmärkte und schätzen die gute Qualität. Weihnachten gewinnt dort immer mehr an Bedeutung“, sagt Brandes, der mehr als sechs Jahre in China lebte. ◀◀

Autor: Benjamin Tietjen
IHK-Redaktion Lübeck
tietjen@ihk-luebeck.de