



TimTanne-Gründer Ingmar Brandes (li.) und Jasper Müller machen den Weihnachtsbaum fit für die digitale Welt

## TIMTANNE

# BIG BUSINESS MIT WEIHNACHTSBÄUMEN

Bei TimTanne bestellt man den Baum zum Fest einfach online. Eine handverlesene, hochwertige Nordmann-tanne trifft dann zum Wunschtermin zu Hause ein. Die Idee schlägt ein wie der Blitz. Unternehmen wie VW, Sony und Ferrero bescherten ihren Kundinnen und Kunden bereits einen Weihnachtsbaum von TimTanne. Aber auch Privatpersonen ordern ihre Christbäume schon im Onlineshop des StartUps. Diese clevere Idee überzeugte auch den Baltic Business Angels e. V., der TimTanne – als erstes Engagement überhaupt – unterstützt.

Weihnachtsbäume für alle! Dieses Ziel verfolgen Jasper Müller und Ingmar Brandes seit 2013, als sie die Marke TimTanne ins Leben riefen. **„Convenience bestimmt den heutigen Zeitgeist. Die Leute lassen sich alles bis vor die Haustür liefern – warum nicht auch die welt schönsten Weihnachtsbäume“**, erklärt Müller die Idee dahinter. Der studierte

Agrarwissenschaftler und Marketing-experte ist mit Nordmann-tannen groß geworden, die seine Familie seit über 35 Jahren in Kattendorf im Kreis Segeberg anbaut. Mit Unternehmensberater und Co-Geschäftsführer Ingmar Brandes brachte er die Bäume erfolgreich ins Internet. Seit 2017 verdoppeln die beiden jedes Jahr ihre Unternehmensleistung. Die Idee überzeugte auch Achim Fölster, der als Mitglied des Baltic Business Angels e. V. seit einem Jahr das StartUp mit Kapital und Know-how als Coach unterstützt. **„Es macht Spaß, junge Unternehmerinnen und Unternehmer mit einer tragfähigen Geschäftsidee zu unterstützen und den Weg von der Idee zur hoffentlich erfolgreichen Marktumsetzung aktiv mit zu begleiten“**, so Fölster.

TimTanne integriert hauptsächlich Christbäume in die Marketingkampagnen von Geschäftsleuten, die sich bei ihrer Kundschaft etwa für einen

Autokauf bedanken wollen. Jede und jeder Einzelne bestimmt online selbst, wann und wohin die Tanne geliefert wird. „Aber man glaubt nicht, wie viele noch kurz vor Weihnachten umbuchen, weil sie doch bei der Schwester oder in einem Ferienhaus in Österreich feiern“, sagt Müller. Das war der erste große Lerneffekt. Die Gründer richteten den Bestellprozess also stärker auf die Wünsche der Beschenkten aus. Diese können ihre Bestellung nun bis zum 18. Dezember aufgeben und bis drei Tage vor dem Versand ändern. Nerven kostete 2017 auch die unerwartet riesige Nachfrage im Versandhandel, denn TimTanne liefert europaweit. „Während Big Player wie Amazon nicht fristgerecht liefern konnten, kamen viele Tausend unserer Weihnachtsbäume per Express noch pünktlich zum Fest an“, erzählt Müller. „Danach haben wir unsere Prozesse sofort weiter optimiert.“

Ihre Erfolgsbilanz beeindruckt. Staubsaugerriese Dyson steigerte mit ihrer Hilfe den Absatz seiner beworbenen Produkte um 143 Prozent. Für Haribo bringen sie Weingummi an den Weihnachtsbaum. Und 2019 verschicken sie Bäume nach China, so der Plan. Ihr nächstes großes Ziel: Bis 2022 soll TimTanne Marktführer im Bereich Privatkundinnen und -kunden werden! (sk) //

[timtanne.de](http://timtanne.de)

**„TimTanne ist ein Bienenfreund. Für jeden verkauften Baum wollen wir einen Quadratmeter Blühwiese für die Wild- und Honigbienen in Schleswig-Holstein schaffen.“**

Jasper Müller verrät neue nachhaltige Zukunftspläne

