



Sarah Fendel hat gut lachen: Anders als ihre Mitgründer Jan Fendel (l.) und Heinrich Gräbig hat sie einen grünen Daumen

# Beet im Strumpf

„Seit Wochen waren wir auf der Suche, und dann lag da im Kaufhaus der Damenstrumpf“, sagt Jan Fendel. „Das war damals, vor vier Jahren, die Lösung für unser Problem.“ Mit der Lösung – einem Schlauch aus dünnem Garn, ähnlich einem abgeschnittenen Damenstrumpf, gefüllt mit Erde – verdienen die drei Gründer Heinrich Gräbig, Jan und Sarah Fendel nun ihr Geld. Und das Geschäft brummt. An beiden Seiten verschließen Gurte die Schlauch-Enden. Dazu kommen noch Blumen, Kräuter und Gräser, die in den Erdsack gepflanzt werden.

Diese sogenannten Flowerbags verschickt das Startup Blumixx per Post als pflegeleichte Blumenkastenfüllung. Damit nicht alle Blüten abknicken, hat das Startup einen Anschnallmechanismus erfunden. „Wir haben lange experimentiert“, erzählt Fendel. Weit mehr als 200 Mal schickten die Gründer deswegen am Anfang Blumen quer durch die Republik. Mal mit Eierkartons, mal mit Folie umwickelt. Doch jedes Mal lagen die Pflanzen am Ende lose im Karton, erinnert sich Mitgründer Heinrich Gräbig: „So ein Paket steht ja gerne mal auf dem Kopf oder wird geworfen.“ Auch andere Blumenversender kämpfen mit dem gleichen Problem, keine Lösung in Sicht. „Und dann war da der Damenstrumpf“, sagt Fendel. Den Erdsack schnallen die Gründer später an den Verpackungsboden, die Pflanzen werden so fest in der Erde gehalten.

Das Garn lässt Blumixx in Oranienburg nahe Berlin weben. Es zersetzt sich nach 18 Monaten und kann in der Bio-Tonne entsorgt werden. Bepflanzt werden die Flowerbags von der Landschaftsarchitektin Sarah Fendel. „Sie ist das Herzstück von Blumixx“, sagt ihr Mitgründer Gräbig, „ohne sie läuft hier nichts.“ Anders als die Pflanzenkundlerin sind ihre Mitgründer studierte BWLer, einen grünen Daumen haben sie nicht. 20.000 Kunden hat Blumixx bisher beliefert, 2017 ist der Break Even geplant. „Wir wollen mehr auf Blumen-Abos gehen“, sagt Fendel. „2016 mussten wir das Angebot allerdings stoppen. Wir sind mit der Produktion nicht hinterher gekommen.“ Die umliegenden Gärtnereien waren ausverkauft.

Nun will das Startup selbst Flächen anmieten und Pflanzen in den Erdsäcken aussäen, statt sie später einzupflanzen. Das spart Zeit und Geld. Pro Blumen-Sack berechnet das Startup

## GARTEN

Blumixx füllt Blumenkästen mit vorgepflanzten Einlage-Beeten. Das Geschäft boomt. Begonnen hat alles in der Damen-Unterwäsche-Abteilung eines Kaufhauses

Von Michel Penke



rund 14 Euro. Je nach Jahreszeit und Pflanzenangebot gehen rund 60 Prozent davon als Gewinn an Blumixx. Tatsächlich macht das Geschäft mit den Flowerbags 2017 aber nur zehn Prozent des Umsatzes aus. Der Rest verteilt sich auf sonstige Artikel wie Samen, Blumentöpfe oder Gartenmöbel. Zwar wächst der Flowerbag-Umsatz rasant – 2017 haben sich die Zahlen verdoppelt. „Aber der Rest wächst noch schneller“, sagt Gründer Fendel. „Da haben wir 400 Prozent mehr. Die Gartenbranche digitalisiert sich nur langsam. Das ist unser Vorteil“, fügt er hinzu. „Aber wir wollen den Anteil der Flowerbags wieder erhöhen. Die sind ja unser Alleinstellungsmerkmal.“ Deswegen suchen die Gründer einen Investor. Bisher ist ihr Startup mit schmalen 60.000 Euro eigenfinanziert.

Kaufen würden die Blumen-Säcke vor allem Familien mit Kindern, ohne Zeit für einen eigenen Garten, erzählen die Gründer. Auch Senioren, die nicht mehr gut zu Fuß seien, sich aber einen gepflegten Balkon wünschten, seien Blumixx' Zielgruppe, so Fendel. Das große Geschäft beginnt für Blumixx aber erst im Frühjahr, sagt Gründerin Fendel. „Derzeit bereiten wir uns auf den Winterschlaf vor. Im Frühling pflanze ich dann vor allem Primeln, Hornveilchen und Bellis“. Im Sommer folgen Husarenknopf und Wandelröschen. Nun sind die Herbst-Blüher dran. „Ich versuche stets neue Kombinationen, damit sich nichts wiederholt“, so Fendel. Kunden können sich derzeit auf der Blumixx-Website verschiedene Pflanzkombinationen

Kunden können Farbwünsche äußern. Die finale Zusammenstellung der Pflanzen-Beete übernimmt aber Chef-Gärtnerin Sarah Fendel

aussuchen und Farbwünsche äußern. Mehr Individualismus geht derzeit nicht: „Wir wollen noch eine freie Auswahl entwickeln – das MyMuesli-Prinzip sozusagen“, sagt Fendel. Bisher muss der Kunde noch mit Kreationen der Blumixx-Chef-Gärtnerin Vorlieb nehmen. Doch das störe die Fans nicht. Die meisten Kunden würden sich ohnehin nicht viele Gedanken machen wollen, so Jan Fendel, Hauptsache die Blumen seien schön. Er selbst habe ja wenig Ahnung vom Gärtnern, sei aber manchmal schon schockiert. „Wir hatten sogar Kunden“, erzählt er, „die angerufen haben und wissen wollten, wie herum sie Pflanzen in die Erde tun sollten. Da guckt man dann schon etwas.“

**24** | **BLUMIXX**

WACHSTUMSRATE  
226%  
GRÜNDUNGSJAHR  
2013  
KATEGORIE  
E-Commerce  
WEBSITE  
www.blumixx.de



„2016 mussten wir das Angebot stoppen. Wir sind mit der Produktion nicht hinterhergekommen. Alle umliegenden Gärtnereien waren leergekauft“

Jan Fendel