CompactGreens

PRESSEKIT / SEPTEMBER 2026

Dein Garten. An deiner Wand.

Geschichten, die wachsen.

Eine Idee von Schülern aus Erlangen. Frisches Grün im Wohnalltag. Informationen und Themen für Zeitung, Radio und Fernsehen.



CompactGreens

Presse · Produkt · Menschen · Redaktionsideen

Ein Garten, der Platz findet.

Kurzprofil und Wegweiser für Redaktionen

CompactGreens entwickelt modulare Pflanzenwände für Innenräume. Vorgezogene Jungpflanzen wachsen in sechseckigen Modulen; Bewässerung, LED-Pflanzenlicht und eine App unterstützen die Versorgung. So wird die Wand zum Ort für eigenen Anbau – auch ohne Garten oder Balkon.

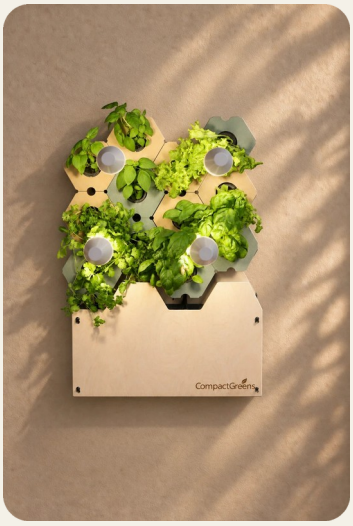
Idee	Eigenanbau im Wohnraum
Produkt	CompactGreens Wall
Ursprung	Schulprojekt aus Erlangen

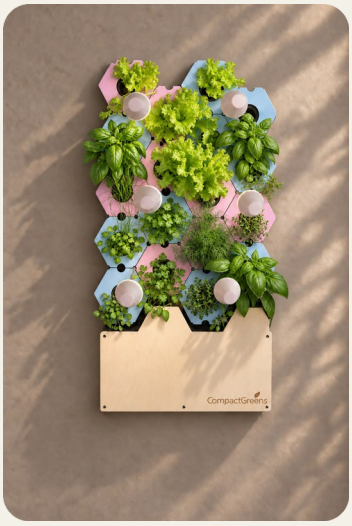
In diesem Pressekit

03	Produkt & Funktionsprinzip
04	Gründerstory & Team
05–06	Entwurf: Artikel für Zeitung & Online
07–08	Sechs Ideen für Fernsehen & Video
09	Radio & Audio
10–11	Drehkonzept für einen 3-Minuten-Beitrag
12–14	Interview: zwölf Fragen und Antwortvorschläge
15	Pressekontakt & Bildmaterial

Die Wall. Die jedem den eigenen Anbau ermöglicht.

Modularer Indoor-Anbau mit Setzlingen, Wasser und Pflanzenlicht





Website-Produktmotive: Oasis und Garden. Ausführungen beispielhaft.

Vier Größen

Oasis	Garden	Harvest	Forest
12 Plätze	18 Plätze	24 Plätze	30 Plätze

Wie funktioniert das Ganze?

01

Einsetzen

Bereits gekeimte Jungpflanzen kommen auf dem Postweg nach Hause und lassen sich mühelos in die CompactGreens Wall einsetzen.

02

Versorgen

Anschließend übernimmt das System alles automatisch: Der integrierte Wassertank und die Pumpe stellen eine verlässliche Bewässerung sicher, während die eigens entwickelten Pflanzenleuchten für ein optimales Lichtspektrum und perfektes Wachstum sorgen – ohne dass sich der Kunde um etwas kümmern muss.

03

Begleiten

Über die App lässt sich die Wall komfortabel steuern und verwalten: Sie erfasst genau, welche Pflanze an welchem Platz wächst, und passt das Pflanzenlicht automatisch optimal an. Beleuchtungszeiten lassen sich individuell einstellen und die Lampen nach Wunsch dimmen. Zudem erinnert die App rechtzeitig an die Ernte, meldet einen leeren Wassertank und ermöglicht die direkte Nachbestellung neuer Wunschpflanzen. Nachfüllen, Kontrolle, Reinigung und Ernte bleiben so einfache Handgriffe.

Größen laut compactgreens.com, Abruf 14.09.2026. Aktuelle Preise, Ausstattung und Lieferfenster bitte für die konkrete Ausführung auf der Website prüfen.

In Erlangen verwurzelt.

Vom gemeinsamen Schulprojekt zur Pflanzenwand für den Alltag



Das Gründerteam von CompactGreens · Website-Teamfoto

Pflanzenwissen trifft Produktentwicklung.

Die Idee entstand aus dem Wunsch, Kräuter und Salate direkt zu Hause anzubauen. Ohne eigenen Garten oder Balkon stößt man in einer Wohnung jedoch schnell an Grenzen: Ein normales Hochbeet nimmt viel Platz ein, ist schwer zu handhaben und ist wenig hygienisch. Während der Schulzeit fragten sich die Gründer deshalb, wie eine praktische Alternative aussehen könnte. Aus ersten Versuchen wurden Schritt für Schritt Prototypen für eine vertikale Pflanzenwand.

Die Geschichte hinter dem Produkt

Wie wird aus einer Idee unter Freunden ein Garten für den Wohnalltag?

Erlanger Schüler bei der Höhle der Löwen

Artikelvorschlag · Teil 1 von 2

Während der Schulzeit entwickelten die Gründer von CompactGreens einen Garten für die Wand. Inzwischen hat das Erlanger Start-up an „Die Höhle der Löwen“ teilgenommen und den deutschlandweiten Verkauf begonnen.

Während andere für Klausuren und das Abitur lernten, beschäftigte sich das Team von CompactGreens (Max Lauterbach (19), Jonas Frank (19), Niklas Gabriel (19), Nick Werneck (20), Simon Zitzmann (19)) zusätzlich mit Pflanzen, Wasserleitungen und Beleuchtung. Aus einer Idee für den eigenen Alltag sollte ein Produkt werden: eine Pflanzenwand, mit der sich Kräuter und Salate auch in Wohnungen ohne Garten oder Balkon anbauen lassen. Inzwischen hat das junge Unternehmen aus Erlangen begonnen, seine CompactGreens Wall deutschlandweit zu verkaufen.

Der Ausgangspunkt lag in der Corona-Zeit. Der Wunsch war, sich frisch und gesund zu ernähren und selbst Pflanzen anzubauen. Was fehlte, war ein Garten. Ein Hochbeet in der Wohnung erwies sich als wenig praktikabel: zu groß, zu viel Erde, zu wenig Platz. Auch ein Garten im Freien hätte die Frage nach dem eigenen Anbau während der kalten Jahreszeit nicht vollständig gelöst.

Die Idee war deshalb, eine bislang kaum genutzte Fläche einzubeziehen: die Wand. Pflanzen sollten übereinander wachsen und so weniger Stellfläche beanspruchen.

Gemeinsam weiterentwickelt wurde das Konzept in der elften Klasse, im Rahmen eines P-Seminars. Dort fanden die Gründer als Team zusammen und bauten einen ersten funktionsfähigen Prototyp. Aus der Überlegung auf dem Papier wurde ein System, an dem sich prüfen ließ, ob Pflanzenversorgung und Konstruktion zusammenpassten.

Ein Sieg beim bundesweiten Wettbewerb STARTUP TEENS brachte nach Angaben des Teams erstes Startkapital. Zugleich bestärkte der Erfolg die Gründer darin, das Schulprojekt weiterzuführen. In der zwölften und dreizehnten Klasse arbeiteten sie daran, aus dem Prototyp ein verkaufbares Produkt zu entwickeln.

Dabei ging es um mehr als die Frage, ob eine Pflanze wächst. Die Konstruktion musste sich montieren und bedienen lassen. Bewässerung, Beleuchtung und Pflanzenmodule mussten zusammenwirken. Zur Entwicklung gehörte außerdem die Versorgung mit lebenden Jungpflanzen.

Die heutige Wall besteht aus modular aufgebauten Pflanzgefäßen für den Innenraum. Eingesetzt werden vorgezogene Setzlinge. Ein Tank und eine Pumpe versorgen die Pflanzen mit Wasser, LEDs liefern Pflanzenlicht. Eine App übernimmt die Steuerung der Wand, sodass Beleuchtung und Bewässerung nicht dem Kunden zur Last fallen und sich wirklich jeder auch ohne grünen Daumen frisch und gesund versorgen kann.

Noch während der Abiturzeit nahm CompactGreens an „Die Höhle der Löwen“ teil. Der Auftritt wurde inzwischen ausgestrahlt. Damit stand die Erlanger Gründungsgeschichte auch auf einer bundesweiten Fernsehbühne.

Mit dem deutschlandweiten Verkaufsstart beginnt nun eine weitere Aufgabe: Die Wall muss sich in unterschiedlichen Haushalten bewähren.

Die Gründer haben das klare Ziel, frischen und gesunden Eigenanbau für alle zugänglich zu machen.

Ein Garten für Wohnungen ohne Garten

Artikelvorschlag · Teil 2 von 2

Das Start-up CompactGreens entwickelt Pflanzenwände für den Anbau von Kräutern und Salaten im Innenraum. Nach der Teilnahme an „Die Höhle der Löwen“ steht das junge Unternehmen vor der Aufgabe, seine Pflanzenwände deutschlandweit in den Alltag zu bringen.

Frische Kräuter selbst ernten, obwohl vor der Wohnungstür weder ein Garten noch ein Balkon liegt: Dafür entwickelt CompactGreens aus Erlangen eine modulare Pflanzenwand. Das Unternehmen hat inzwischen an „Die Höhle der Löwen“ teilgenommen; der Auftritt wurde ausgestrahlt. Parallel beginnt mit dem deutschlandweiten Verkauf die praktische Bewährungsprobe für eine Idee, an der die Gründer bereits während ihrer Schulzeit arbeiteten.

Entstanden ist das Konzept während der Corona-Zeit. Am Anfang stand der Wunsch nach frischer, gesunder Ernährung und eigenem Anbau. Ein Garten war nicht vorhanden. Ein Hochbeet innerhalb der Wohnung schied wegen seines Platzbedarfs und des Umgangs mit Erde aus. Hinzu kam die Frage, wie sich auch außerhalb der Gartensaison Pflanzen ziehen lassen.

CompactGreens verlegte den Anbau deshalb in die Höhe. Statt eine größere Bodenfläche zu belegen, sollten Pflanzen an der Wand wachsen. Die Pflanzen bleiben sichtbar, die Technik muss sich in einen Wohnraum einfügen.

In einem P-Seminar der elften Klasse entwickelten die späteren Gründer gemeinsam einen ersten funktionsfähigen Prototyp. Ein Sieg beim bundesweiten Wettbewerb STARTUP TEENS verschaffte dem Team nach eigenen Angaben erstes Startkapital. Während der zwölften und dreizehnten Klasse folgte die Weiterentwicklung zum Produkt.

In die CompactGreens Wall werden vorgezogene Jungpflanzen eingesetzt. Tank und Pumpe übernehmen die Wasserversorgung, LEDs liefern Pflanzenlicht. Eine App steuert das Ganze weitgehend automatisch, sodass sich auch ohne grünen Daumen und ohne großen Aufwand frische Kräuter und Salate ziehen lassen.

Noch während ihrer Abiturzeit nahm das Team an „Die Höhle der Löwen“ teil. Mit der Ausstrahlung startet nun der deutschlandweite Verkauf.

Das erklärte Ziel von CompactGreens ist, frischen Eigenanbau mehr Menschen zu ermöglichen.

Bildidee: Team und bepflanzte Wall im realen Arbeitsumfeld. Bilddatum, Produktstand und Fotografencredit zur Aufnahme ergänzen.

Drei Zugänge. Viele gute Bilder.

Drei Formatideen · Längen und Abläufe als redaktionelle Vorschläge

01 Regionalmagazin · etwa 3 bis 4 Minuten

Arbeitstitel: Aus Erlangen an die Wohnzimmerwand. Leitfrage: Wie wird aus einer Idee während der Schulzeit ein Produkt?

Die Teilnahme an „Die Höhle der Löwen“ gibt den Anlass für ein Porträt des Erlanger Teams. Der Dreh beginnt mit einer Ernte an der Wall und führt zum Entwicklungsort. Ein früher Prototyp und die vorgeführte Ausführung zeigen den Weg von der Schulidee zum Produkt. Das Team erläutert eine konkrete Aufgabe und den nächsten Produktionsschritt.

Starke Bilder: Hände bei der Montage, Wurzeln, Licht, Teamgespräch. Gespräch: eine Person aus der technischen Entwicklung und eine aus der Pflanzenkultivierung. Drehumfang: ein Vor-Ort-Termin, historische Materialien nach Verfügbarkeit.

02 Wirtschaftsreportage · etwa 8 bis 12 Minuten

Arbeitstitel: Eine Erfindung muss lieferbar werden. Leitfrage: Was verändert sich auf dem Weg vom Prototyp zur größeren Serie?

Ausgehend von der Teilnahme an „Die Höhle der Löwen“ fragt der Beitrag, wie aus der Idee ein lieferbares Produkt wird. Er begleitet eine reale Produktionsaufgabe: Bauteile prüfen, Montage abstimmen oder eine Lieferung vorbereiten. Dabei geht es um Hardware und lebende Setzlinge. Ein zweiter Dreh zeigt, ob der gewählte Arbeitsschritt gelungen ist.

Starke Bilder: Bauteile im Vergleich, Montage, Funktionskontrolle, Verpackung. Gespräch: Konstruktion, Organisation und gegebenenfalls ein Fertigungspartner. Drehumfang: zwei Termine entlang eines tatsächlichen Meilensteins. Zahlen nur mit Stichtag und klarer Bedeutung verwenden.

03 Morgenmagazin oder Studiogespräch · etwa 4 bis 5 Minuten

Arbeitstitel: Der Garten zieht ein. Leitfrage: Wie funktioniert die Wall, und für wen ist sie interessant?

Eine Gesprächsperson setzt einen Setzling ein und zeigt eine erntereife Pflanze. Die Moderation fragt nach dem Ursprung und der Teilnahme an „Die Höhle der Löwen“: Was soll als Nächstes aus der Idee werden? Dazu kommen Fragen zu Pflege, Strom, Platzbedarf und dem aktuellen Produktstand.

Starke Bilder: Setzling in der Hand, einsetzbares Modul, ausgewachsene Pflanze. Ablauf: 30 Sekunden Einstieg, 60 Sekunden Vorführung, zwei Minuten Gespräch, eine Minute praktische Einordnung. Transport, Befestigung und Betrieb im Studio vorab abstimmen.

Eine Geschichte, die man hören kann.

Sprechtexte und Gesprächsanlässe für Hörfunk und Podcast

Kurzmeldung · etwa 40 bis 45 Sekunden

Ein Garten an der Wohnzimmerwand: Daran arbeitet CompactGreens aus Erlangen. Das Start-up hat an „Die Höhle der Löwen“ teilgenommen. In sechseckigen Modulen wachsen Kräuter und Salate. Vorgezogene Jungpflanzen werden eingesetzt; Wasser aus einem Tank und LED-Licht unterstützen ihre Versorgung. Eine App ergänzt die Bedienung. Die Idee entstand während der Schulzeit. Heute arbeitet das Team am Ausbau der Fertigung und der Pflanzenversorgung. Wasser nachfüllen, Pflanzen kontrollieren und reinigen gehören weiterhin dazu. Wie gut die eigene Ernte in eine Wohnung passt, lässt sich im Alltag ausprobieren.

Beitrag mit O-Ton · etwa 90 Sekunden

ATMO: Wasser wird eingefüllt, ein Blatt abgeschnitten. Die Geräusche zunächst kurz allein stehen lassen.

SPRECHER: Kräuter fürs Abendessen – von der eigenen Wand. Das Erlanger Start-up CompactGreens hat an „Die Höhle der Löwen“ teilgenommen. Es entwickelt eine Pflanzenwand, in der Jungpflanzen mit Wassertechnik und Licht versorgt werden.

O-TON-FRAGE: „Warum wollten Sie den Garten ausgerechnet an die Wand bringen?“ Für die echte Antwort etwa 15 bis 20 Sekunden vorsehen.

SPRECHER: Hinter den Pflanzen steckt Entwicklungsarbeit: Wassertechnik, Konstruktion und Software müssen zusammenpassen. Und auch im Betrieb bleiben Aufgaben. Nachfüllen, reinigen und ernten übernimmt der Mensch. Wie viel Pflege, Strom und Ertrag im Alltag zusammenkommen, lässt sich in einem mehrwöchigen Test beobachten.

Gesprächsstoff fürs längere Format

Gründerporträt: von der Schulidee zum Fernsehauftritt und zur nächsten Produktionsaufgabe.
Alltagsreportage: sechs Wochen zwischen Nachfüllen und Ernte.

Wissensgespräch: was Pflanzen ohne klassische Blumenerde brauchen.

Sprechtexte sind redaktionelle Vorschläge. Zeiten sind Richtwerte inklusive Atmo und O-Ton; Antworten im Beitrag tatsächlich aufzeichnen.

Vom P-Seminar zum eigenen Unternehmen

Zwölf Fragen an das Gründerteam von CompactGreens
Antwortvorschläge zur Abstimmung mit dem Team

01 **Wie ist die Idee entstanden, wer steht hinter dem Start-up und welcher Moment hat euch zur Gründung inspiriert?**

Hinter CompactGreens stehen Max Lauterbach, Jonas Frank, Niklas Gabriel und Simon Zitzmann, jeweils 19 Jahre alt, sowie Nick Werneck, 20. Angefangen hat unsere Geschichte während der Corona-Zeit. Der Wunsch war, sich frisch und gesund zu ernähren und selbst etwas anzubauen. Was fehlte, war ein Garten. Ein Hochbeet in der Wohnung hätte zu viel Platz gebraucht und viel Erde ins Haus gebracht. Außerdem wollten wir eine Lösung, mit der eigener Anbau auch außerhalb der Gartensaison möglich ist. Daraus entstand die Idee für CompactGreens.

02 **Warum sollte der Garten ausgerechnet an die Wand?**

In einer Wohnung ist die Bodenfläche meistens schon verplant. Die Wand bot uns eine andere Möglichkeit: Pflanzen können übereinander wachsen, ohne dass man ein großes Beet aufstellen muss. Gleichzeitig wollten wir etwas entwickeln, das man gerne in seiner Wohnung hat. Die Wall sollte eigenen Anbau ermöglichen und als sichtbarer Teil des Wohnraums funktionieren. So kamen Pflanzen, Technik und Gestaltung von Anfang an zusammen.

03 **Wann wurde aus dieser Idee euer gemeinsames Projekt?**

In der elften Klasse haben wir im P-Seminar als Team zusammengefunden und gemeinsam daran gearbeitet. Dort entstand unser erster wirklich funktionsfähiger Prototyp. Plötzlich ging es um konkrete Fragen: Wie kommt das Wasser zu den Pflanzen? Wie müssen die Leuchten sitzen? Wie bauen wir die Module? Wir konnten unsere Überlegungen zum ersten Mal am tatsächlichen System überprüfen. In dieser Zeit wurde aus der Idee ein gemeinsames Projekt, das wir auch über die Schule hinaus weiterverfolgen wollten.

04 **Welche Rolle spielte der Erfolg bei STARTUP TEENS?**

Der Sieg beim bundesweiten Wettbewerb STARTUP TEENS hat uns erstes Startkapital gebracht. Damit hatten wir mehr Möglichkeiten, die Entwicklung voranzutreiben. Gleichzeitig hat uns der Erfolg darin bestärkt, aus dem Schulprojekt ein Unternehmen zu machen. Wir hatten einen Prototyp gebaut und wollten jetzt herausfinden, wie daraus ein Produkt werden kann, das auch andere Menschen zu Hause nutzen können. Seitdem haben wir als festes Team weitergearbeitet.

05 Ihr habt die Wall während der zwölften und dreizehnten Klasse weiterentwickelt. Was musste zwischen Prototyp und Produkt noch passieren?

Ein Prototyp zeigt zunächst, dass die Idee grundsätzlich funktionieren kann. Für ein Produkt reicht das noch nicht. Die Wall muss sich zuverlässig herstellen, montieren und bedienen lassen. Bewässerung, Beleuchtung und App müssen zusammenpassen. Dazu kommt der Nachschub mit lebenden Pflanzen. An diesen Aufgaben haben wir parallel zur Schule und zur Vorbereitung auf das Abitur gearbeitet. Wir mussten dabei immer das ganze System betrachten: Eine Änderung an einem Bauteil kann Auswirkungen auf die Pflanzenversorgung oder die Bedienung haben.

06 Noch während der Abiturzeit habt ihr an einer Fernsehsendung teilgenommen. Warum habt ihr diesen Schritt gemacht?

Wir haben an „Die Höhle der Löwen“ teilgenommen, weil wir CompactGreens über unser bisheriges Umfeld hinaus vorstellen wollten. Unser Ziel ist, die Wall deutschlandweit anzubieten und eigenen Anbau für mehr Menschen zugänglich zu machen. Dafür müssen wir erklären können, welches Problem wir lösen und wie das Produkt funktioniert.

07 Der Auftritt wurde inzwischen ausgestrahlt. Welche Bedeutung hat das für euren Verkaufsstart?

Die Ausstrahlung gibt Menschen in ganz Deutschland die Möglichkeit, CompactGreens kennenzulernen. Sie können sehen, wer hinter der Idee steht und wie aus unserem Schulprojekt eine Pflanzenwand geworden ist. Mit der Ausstrahlung starten wir in den deutschlandweiten Verkauf. Damit beginnt für uns eine neue Phase: Interessierte müssen verständliche Informationen finden, ihre Wall bestellen können und bei Einrichtung und Nutzung Unterstützung bekommen. Die Sichtbarkeit ist eine Chance. Entscheidend ist, was wir im Alltag für unsere Kunden daraus machen.

09 Was bekommen die Menschen mit der CompactGreens Wall konkret nach Hause?

Einen modularen Garten für die Wand, in dem Kräuter und Salate wachsen können. Eingesetzt werden vorgezogene Jungpflanzen, sodass man zu Hause nicht erst mit der Aussaat beginnt. Ein Tank und eine Pumpe versorgen die Pflanzen mit Wasser, LEDs liefern Pflanzenlicht. Über die App werden Beleuchtung und Bewässerung automatisch gesteuert. Das soll den Einstieg auch Menschen ohne viel Gartenerfahrung erleichtern. Wasser nachfüllen, Pflanzen kontrollieren, reinigen und ernten gehören weiterhin dazu. Unser Ziel ist, eigenen Anbau möglichst einfach in den Wohnalltag einzubinden.

10 Was ist jetzt eure größte Aufgabe auf dem Weg zum deutschlandweiten Vertrieb?

Wir müssen die Produktion und die Pflanzenversorgung so aufstellen, dass sie mit dem Verkauf mitwachsen können. Dazu gehören passende Bauteile, wiederholbare Montageabläufe, die Lieferung der Wall und der Nachschub mit Setzlingen. Gleichzeitig müssen wir für Fragen erreichbar sein. Während der Entwicklung konnten wir einzelne Systeme direkt betreuen. Jetzt geht es darum, dass Menschen an unterschiedlichen Orten mit der Wall zurechtkommen. Daran arbeiten wir sowohl beim Produkt als auch bei den Abläufen dahinter.

11 Welche Erfahrungen und Erkenntnisse haben sich auf eurem bisherigen Gründerweg als besonders wertvoll erwiesen?

Dass man eine Idee früh praktisch ausprobieren muss. Erst beim Bauen merkt man, welche Fragen noch offen sind und welche Lösungen im Alltag funktionieren. Im P-Seminar konnten wir genau damit anfangen. Ebenso wichtig ist die Zusammenarbeit: Bei CompactGreens kommen Pflanzenwissen, Konstruktion, Elektronik, Software und kaufmännische Aufgaben zusammen. Niemand kann alle Bereiche allein abdecken. Wir müssen uns deshalb austauschen und Entscheidungen gemeinsam betrachten. Diese Zusammenarbeit hat uns vom ersten Prototyp bis zum Verkaufsstart begleitet.

12 Welche Ratschläge lassen sich aus diesen Erfahrungen ableiten, die für andere Gründerinnen und Gründer hilfreich sein könnten?

Man muss nicht warten, bis man auf jede Frage eine Antwort hat. Wir haben während der Schulzeit angefangen und uns vieles im Laufe der Entwicklung erarbeitet. Hilfreich ist, ein konkretes Problem zu wählen und einen ersten Versuch zu bauen, an dem sich die Idee überprüfen lässt. Schulprojekte und Wettbewerbe können dafür einen guten Rahmen bieten. Gleichzeitig sollte man den Weg vom Prototyp zum Produkt ernst nehmen. Eine Idee zu zeigen ist der Anfang. Sie zuverlässig nutzbar zu machen, braucht Ausdauer und ein Team, das weiter daran arbeitet.

Die Antworten sind formulierte Beispielvorschläge in der Wir-Perspektive. Sie sind keine aufgezeichneten oder bereits freigegebenen Zitate.

Gute Geschichten beginnen im Gespräch.

Pressekontakt

presse@compactgreens.com

Themen: Interviews · Drehanfragen · Produkt- und Bildmaterial

Wir freuen uns über alle Anfragen und stehen Ihnen jederzeit gerne für persönliche Gespräche oder weitere Informationen zur Verfügung.

Bildmaterial & Nutzung

Dieses PDF enthält das Logo aus der bereitgestellten Vorlage sowie Produkt-, Anwendungs- und Teammotive der Website. Hochauflösende Einzeldateien und die zugehörigen Nutzungsrechte und Bildcredits stellen wir Ihnen auf Anfrage sehr gerne zur Verfügung. Die abgebildeten Website-Motive dienen der Marken- und Produktillustration.