

**KATHARINA BAUMANN**

100 DAYS



**100**  
**KATHARINA BAUMANN**  
**DAYS**  
**VOM TRAUM ZUM START-UP**

ARISTON 

Sollte diese Publikation Links auf Webseiten Dritter enthalten, so übernehmen wir für deren Inhalte keine Haftung, da wir uns diese nicht zu eigen machen, sondern lediglich auf deren Stand zum Zeitpunkt der Erstveröffentlichung verweisen.

Bibliografische Information der Deutschen Bibliothek  
Die Deutsche Bibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet unter <http://dnb.de> abrufbar.



**2. Auflage**

Verlagsgruppe Random House FSC® N001967

© 2018 Ariston Verlag in der Verlagsgruppe Random House GmbH,  
Neumarkter Straße 28, 81673 München  
Alle Rechte vorbehalten

Redaktion: Evelyn Boos-Körner  
Konzeption, Layout, Satz und Umschlaggestaltung: Julia Hopper  
Druck und Bindung: Print Consult GmbH, München  
Printed in Slovakia

ISBN: 978-3-424-20210-6

Für meine liebevollen Eltern,  
die mir Wurzeln und Flügel schenkten.

Und für Bene & Marin.

# **TO THE GIRLS WHO RUN THE WORLD**

Layout & Konzeption von JULIA HOPPER

# INHALT

	<b>AGENDA</b>	Seite 8 - 9
	<b>VORWORT</b>	Seite 10 - 11
<b>5</b>	<b>GUIDELINES ZUM START-UP</b>	Seite 12 - 13
<b>1 / 100</b>	<b>START YOUR DAY RIGHT</b>	Seite 15 - 73
<b>25 / 100</b>	<b>DAYS OF YOUR LIFE</b>	Seite 75 - 129
<b>50 / 100</b>	<b>GOLDEN DAYS</b>	Seite 131 - 187
<b>75 / 100</b>	<b>DAY-TO-DAY</b>	Seite 189 - 247
<b>100 / 100</b>	<b>ROME WASN'T BUILT IN A DAY</b>	Seite 249
	<b>ÜBER DIE AUTORIN</b>	Seite 255

# AGENDA

1 / 100

1. Einfach anfangen
2. Beim Namen nennen
3. Go online
4. Let's do this!
5. Fotograf spielen
6. Tagebuch schreiben
7. Logo entwickeln
8. Farbe wählen
9. Preis finden
10. Gewerbeschein beantragen
11. Instagram verstehen
12. Weihnachtsmann spielen
13. Story schreiben
14. Geschäftsausstattung zulegen
15. Rechnungsvorlage entwerfen
16. Arbeitsplatz einrichten
17. Idee teilen
18. Verpackung finden
19. Do it yourself
20. Produkt weiterentwickeln
21. Believe in your strengths
22. Konto einrichten
23. Gleichgesinnte suchen
24. Finanzielle Förderung suchen
25. Ziele setzen

25 / 100

26. Unique sein
27. Um Hilfe bitten
28. Verkaufen lernen
29. Einkaufspreise entwickeln
30. Preisstaffeln aufsetzen
31. Aufkleber drucken
32. Angebotsvorlage entwerfen
33. Auftragsbestätigung aufsetzen
34. Erste Messe überleben
35. Checkliste erstellen
36. Zahlungskonditionen unterscheiden
37. Ersten Großauftrag ausführen
38. Bargeldloses Bezahlen ermöglichen
39. PR-Kit zusammenstellen
40. Professionelles E-Mail-Marketing
41. Blogger suchen
42. Anzeigen schalten
43. Marketingvideo drehen
44. Lieferanten finden
45. It's all about you
46. Unternehmen positionieren
47. Businessplan schreiben
48. Love your product
49. Kreativitätstechniken ausprobieren
50. Den eigenen Onlineshop aufsetzen



## 50 / 100

51. Deadlines setzen
52. Belohne dich
53. Ordentlich arbeiten
54. Family-&-Friends-Tarife
55. Über Geld reden
56. Anwalt suchen
57. Künstlich limitieren
58. Positives Denken
59. Cashflow-Pläne erstellen
60. Scheitern akzeptieren
61. Pakete verschicken
62. Alltag strukturieren
63. Becoming CEO
64. Vortrag halten
65. Pop-up-Store eröffnen
66. Urlaub nehmen
67. Gesamtbild betrachten
68. Apropos durchhalten
69. Richtig investieren
70. Logistik abgeben – oder doch nicht?
71. Follow your heart
72. Mitdenken
73. Respekt verschaffen
74. Entscheidungsfreudig werden
75. Wettbewerber analysieren

## 75 / 100

76. Der coolste Auftrag
77. Nein sagen
78. Elevator Pitch
79. Pitch Deck
80. Vorbilder suchen
81. Mahnungen schreiben
82. Rechtliche Vorschriften beachten
83. Weiterdenken
84. Unternehmensphilosophie
85. Stay tuned
86. Praktikanten suchen
87. Personal einstellen
88. Wachstumsschmerzen akzeptieren
89. Gründen ohne haptisches Produkt
90. Cheat Day
91. Investor suchen
92. Projektmanagementtool benutzen
93. Standort planen
94. Ruhig bleiben
95. Surviving the TV-Jungle
96. Katastrophen managen
97. Zielgruppen auswählen
98. Verkaufen wie ein Pro
99. Magic happens
100. Stolz sein

# VORWORT

Seit ich 2014 mein Start-up DESIGN BUBBLES gegründet habe, bin ich oft gefragt worden, wie ich es geschafft habe, ein so schönes Produkt zu kreieren und mich damit erfolgreich im Markt zu platzieren. Auch nach meinen Vorträgen und Fernsehauftritten erreichen mich immer viele E-Mails und Anfragen von jungen Frauen, die gerne gründen möchten. Was liegt da näher, als all mein Wissen und meine Erfahrungen – positiv wie negativ – in einem Buch zusammenzufassen: **100 DAYS – VOM TRAUM ZUM START-UP.**

Ich habe Business Administration and Economics in Passau und Mailand studiert und nebenbei in verschiedenen Moderedaktionen gearbeitet. Meinen Studienabschluss feierte ich mit meiner besten Freundin. Zu diesem besonderen Anlass haben wir Champagner getrunken. Eine Woche später hatte sie Geburtstag, da fiel mein Blick auf die leere Flasche – so entstand die Idee, daraus eine Kerze zu zaubern.

Inzwischen sind Produkte von DESIGN BUBBLES in über 200 Boutiquen in ganz Europa und online erhältlich. Wir verkaufen nicht nur Kerzen, sondern auch den passenden Champagner. Um sicherzustellen, dass wir nur echte Geheimtipps aus der Champagne anbieten, habe ich zusätzlich eine Sommelière-Ausbildung absolviert.

*Ich bin jeden Tag dankbar, das tun zu dürfen, was mir am meisten Spaß macht – wunderschöne Duftkerzen verkaufen und daran arbeiten, dass DESIGN BUBBLES die coolste Candle Company der Welt wird!*

Dieser ultimative Start-up-Guide enthält alles, was eine Gründerin in den ersten 100 Tagen ihres Unternehmersdaseins tun und erfahren sollte. Vielleicht ist in deinem Start-up eine andere Reihenfolge angebracht oder du setzt die Prioritäten etwas anders, aber ich bin überzeugt davon, dass die gewissenhafte Erfüllung der genannten Aufgaben für einen dauerhaften Erfolg notwendig ist. Die fünf wichtigsten Guidelines erfährst du gleich auf den nächsten zwei Seiten.

Ich habe den schönsten Job der Welt gefunden und mit viel Leidenschaft und Mut mein eigenes Unternehmen gegründet. Das kannst du auch! Dieses Buch wirkt wie eine Rakete für dein Start-up, weil du hier die Antworten auf die häufigsten Gründungsfragen findest. Ich hoffe, ich kann dich motivieren, deinen Traum zu leben und ein eigenes Unternehmen zu gründen. Nichts ist schöner, als zu sehen, wie ein Unternehmen wächst – deshalb teile deine eigene Gründerstory unter dem Hashtag **#startupin100days**. Ich wünsche dir von ganzem Herzen viel Erfolg!

Katharina Baumann

# 5 GUIDELINES ZUM START-UP

## EINFACH ANFANGEN

**1** Wenn du eine Idee für ein Start-up hast, ist es das Allerwichtigste, sofort mit der Umsetzung zu beginnen. Zu viele Ideen werden immer wieder aufgeschoben und bleiben deshalb im Verborgenen, auch wenn sie vielleicht großes Potenzial hätten. Ich bin überzeugt: Hätte ich nicht zufällig noch am gleichen Tag die erste Kerze gebastelt, wäre DESIGN BUBBLES wohl nie entstanden.

## BEGEISTERUNG IST ANSTECKEND

**2** Enthusiasm pulls the switch! Wenn die Begeisterung für das eigene Produkt von Herzen kommt und das Leuchten in den Augen zu sehen ist, steckt das auch die Kunden an.

## SEI EIN „ICH-MACHE-ALLES-MÄDCHEN“

**3** Als Gründerin muss man absolut flexibel sein und möglichst alles selbst machen können oder das Vorgehen zumindest verstehen. Ich habe zum Beispiel unzählige Kerzen selbst gegossen.

---

## HOL DIR HILFE

4

Niemals hätte ich erwartet, dass mich so viele Menschen unterstützen – ohne eine Gegenleistung zu erwarten! Wer ein Start-up gründet und für das eigene Unternehmen kämpft, stößt auf fast grenzenlose Unterstützung. So hat der Sommelier eines Sterne-Restaurants Hunderte Champagnerflaschen für mich gesammelt, und ich durfte vor Kurzem unentgeltlich auf einer Messe ausstellen; um nur zwei Beispiele zu nennen.

---

## SOCIAL MEDIA WIRD IMMER NOCH UNTERSCHÄTZT

5

*Instagram* & Co. bieten unglaubliche Möglichkeiten. Bereits 24 Stunden nach meinem ersten Foto-Upload liefen die ersten Bestellungen ein.

(Auszug aus dem Interview mit *Stylight*)



1/100

START YOUR DAY RIGHT

# 1 BIRTHDAY

## **Einfach anfangen**

Viele Ideen werden nie realisiert, weil auf den perfekten Moment für die Umsetzung gewartet wird. Die Sorge, dass eine Vielzahl von Problemen auftreten könnte, bildet eine große Hürde und hindert einen daran, einfach anzufangen. Doch weder die Sorgen noch die Herausforderungen werden kleiner, wenn die Gründung auf später verschoben wird. Dieser erste Punkt ist gleichzeitig auch der wichtigste, denn was mir aus einem Zufall heraus gelungen ist, kann leicht nachgemacht werden: einfach anfangen.

Ich hatte gerade mein Studium abgeschlossen und habe das mit meiner besten Freundin gefeiert. Zu diesem besonderen Anlass öffneten wir eine Flasche Champagner. Eine Woche später hatte diese Freundin Geburtstag und ich war auf der Suche nach einem besonderen Geschenk, als mein Blick auf die leere Champagnerflasche fiel. Plötzlich hatte ich die Idee, daraus eine Kerze zu basteln.

Ein Glastechniker in der Nähe zersägte die Flasche, die Kanten blieben scharf, der Schnitt war schief und das Etikett war zerrissen — aber die erste Flasche war dabei, eine Kerze zu werden. Im nächsten Schritt besorgte ich Wachs und Dochte im Baumarkt. Da ich keinen



Topf für ein Wasserbad hatte, um die Paraffinflocken zu schmelzen, leerte ich eine Konservendose mit Pfirsichen und ließ das Wachs in dem Aluminiumbehälter schmelzen. Das heiße Wachs vermengte ich mit einem Tropfen Duftöl und goss es in das Unterteil der Champagnerflasche. Eine Stunde später war die erste Kerze „geboren“.

Das Wichtigste an dieser Story ist, dass ich im Augenblick der Idee sofort begonnen habe, die erste Kerze zu kreieren. Zu viele Ideen werden immer wieder aufgeschoben und bleiben deshalb im Verborgenen, auch wenn sie großes Potenzial haben.

Ich bin davon überzeugt: Hätte ich nicht zufällig noch an dem Tag, an dem ich die Idee hatte, die erste Kerze gebastelt, wäre DESIGN BUBBLES wohl nie entstanden.



**WENN DU EINE IDEE FÜR EIN START-UP HAST, IST ES DAS ALLERWICHTIGSTE, SOFORT MIT DER UMSETZUNG ZU BEGINNEN. JUST DO IT.**



## NAME DAY

### Beim Namen nennen

Jedes Baby benötigt einen Namen und die Suche nach diesem gestaltet sich oft schwieriger als gedacht.

Es klingt zunächst verlockend, einen Namen wie DESIGN BUBBLES zu wählen, da er bereits einen Hinweis auf das Produkt gibt, jedoch stellte sich im Nachhinein heraus, dass er nicht optimal ist.

Es gibt bekannte Beispiele wie den Brillenhersteller *seeconcept*, der jetzt mit großen Mühen seinen Namen auf *izipizi* ändert — um weitere Produkte zu launchen, die über das ursprüngliche Konzept hinausgehen. DESIGN BUBBLES ist außerdem zu lang, um kleine Aufkleber zu produzieren, die auf Pakete, Flyer oder ähnliche Werbemittel geklebt werden können.

Wenn „DESIGN“ und „BUBBLES“ untereinander geschrieben werden (wie es die Presse oft macht), geht das Logo, und damit der Wiedererkennungseffekt, verloren. Überhaupt weiß niemand, ob DESIGN BUBBLES zusammen, getrennt, klein- oder großgeschrieben wird — the struggle is real.

Es ist absolut zwingend, dass der Name des Unternehmens folgende Dinge erfüllt: die Domains mit den Endungen *.com* und *.de* sind noch erhältlich, auf *Instagram* ist der Name noch



**MEIN TIPP: HALTE DEN NAMEN SO KURZ UND EINFACH WIE MÖGLICH, ÜBERLEG NICHT MONATELANG, SONDERN LEG SO SCHNELL WIE MÖGLICH LOS.**

frei und er ist sowohl auf Englisch als auch auf Deutsch sofort gut verständlich. Sollte der Name auch nur eines dieser Kriterien nicht erfüllen, ist er höchstwahrscheinlich keine besonders gute Idee.

Heutzutage ist fast jeder Name, der irgendwie catchy klingt, belegt, deshalb empfehle ich einen Fantasienamen, der sich zum Beispiel aus den Buchstaben deines Vor- und Nachnamens zusammensetzt. Das klingt zunächst nicht besonders kreativ, hat jedoch einige verlockende Vorteile: es ist kein generischer Begriff, d. h., er kann später als Wortmarke geschützt werden, er ist kurz und somit einprägsam und hat eine persönliche Note. Mit solch einem Namen kann das Sortiment jederzeit problemlos erweitert werden.

Ein tolles Beispiel hierfür ist das Beauty Start-up *Savue*, gegründet von **Swantje** und **Annika van Uehm**. Denk daran dass du diesen Namen in den nächsten Monaten und Jahren täglich aussprechen wirst, ihn ständig am Telefon buchstabieren musst und er das Synonym für deine Produkte wird.

# 3 CYBER DAY

## Go online


Die Präsentation eines Unternehmens auf *Instagram* prägt eine Marke mehr als die Darstellung auf jedem anderen Channel. Bei vielen Start-ups ist *Instagram* der Hauptabsatzkanal. Deshalb ist es wichtig, dass der Name des Profils einen hohen Wiedererkennungswert hat und Professionalität suggeriert. Das kann erreicht werden, indem keine Kompromisse eingegangen werden, der Name sollte keinen Unterstrich am Anfang oder Ende tragen und keine Zahlen beinhalten.

Die Social-Media-Kanäle zu sichern ist deshalb einer der ersten Schritte in die Selbstständigkeit und dauerhaft von großer Relevanz.

Die Chancen, die sich Start-ups durch Social Media bieten, sind riesig. Ohne *Instagram* hätte ich heute kein Unternehmen. Schon innerhalb von 24 Stunden nach dem ersten Foto-Upload gingen die ersten Bestellungen per E-Mail ein — und das ohne eigenen Onlineshop.

Mindestens genauso wichtig ist die Sicherung der neuen Domain mit den Endungen *.com* und *.de*. Auf etlichen Homepages, beispielsweise auf *www.lundl.com*, kann die Verfügbarkeit des Domainnamens ganz einfach überprüft und die Homepage gekauft werden.

Anschließend kann eine E-Mail-Adresse eingerichtet werden, die den Namen des Unternehmens enthält. Eine Domain im Nachhinein zu kaufen kann sich als sehr schwierig herausstellen. Ich versuche nach wie vor vergeblich, mich mit einem Anbieter auf einen Preis für die Domain *designbubbles.com* zu einigen, aktuell verlangt er 30.000 Dollar.



**SICHERE DIR DEINE DOMAIN, ERSTELLE EINE EIGENE E-MAIL-ADRESSE UND BELEGE SÄMTLICHE RELEVANTEN SOCIAL-MEDIA-KANÄLE WIE INSTAGRAM, FACEBOOK, PINTEREST UND YOUTUBE MIT DEM NAMEN DES UNTERNEHMENS.**

Auch wenn die Channels zunächst leer legen, wird es sich später als wertvoll erweisen, auf allen Kanälen die Domain zu besitzen.

# 4 LAUNCH DAY

## Let's do this!

Es wird Zeit, weitere Prototypen zu basteln! Was auch immer für die Produktion von weiteren Mustern benötigt wird, sollte jetzt besorgt werden.

Natürlich wurde mir schnell klar, dass ich viele und schöne Champagnerflaschen benötigte. Und wo wird der meiste Champagner geköpft? Richtig, in den fancy Clubs der Großstädte und in der gehobenen Gastronomie.

Zahlreiche Sterne-Restaurants waren begeistert von meiner Idee und die besten Sommeliers der Stadt haben mir die schönsten leeren Flaschen beiseitegestellt, die ich dann jede Woche eingesammelt habe. Einmal kam ich zur Abholung in ein Restaurant, da stand die halbe Küche voll mit Flaschen für mich. Mein Auto war vollgeladen bis unter das Dach mit Flaschen der feinsten Champagner der Welt.

Inzwischen hatte ich auch neue Glastechniker gesucht, die qualifiziertes Personal vorweisen konnten, um die Kanten der Flaschen perfekt zu säumen.

***Wohlgemerkt hat kein einziger meiner Unterstützer irgendeine Gegenleistung erwartet, sie wollten einfach nur bei dem „Projekt DESIGN BUBBLES“ dabei sein.***

Dazu habe ich gefühlt jede Glashütte in Deutschland angeschrieben und Flaschen zum Test-Schneiden verschickt.

Für die Füllung der abgesägten Flaschen standen zunächst Paraffin und Stearin, Bienen-, Raps- und Sonnenblumenwachs zur Auswahl, Letztendlich habe ich mich aber für Sojawachs entschieden, da es ein Megatrend in den USA ist und zudem viele Vorteile hat: Kerzen aus Sojawachs brennen wesentlich länger als Kerzen aus anderen Wachsarten. Sojawachs rußt nicht, setzt also keine Schadstoffe frei und hat eine wunderbar cremige Konsistenz, die zum hochwertigen Aussehen der Kerzen beiträgt. Um das Ganze noch zu toppen, verwende ich Bio-Sojawachs, für dessen Herstellung garantiert keine Tiere leiden oder Regenwälder gerodet werden.

Ich war verwundert, wie einfach es war, Sojawachsflocken für das Candle Business zu beziehen. Der erste 30-Kilo-Behälter brachte unseren Postboten außer Atem — er ahnte ja nicht, was noch auf ihn zukommen sollte.

Ich war bereit für die Produktion der nächsten Kerzen und so voller Adrenalin, dass ich es kaum erwarten konnte, den Wachsschmelzer anzuschmeißen und die schönsten Kerzen überhaupt zu basteln. Die Kerzen wurden liebevoll „Candles“ genannt, alle Freunde wurden beschenkt und es gab seitdem keinen Abend mehr ohne Kerzenschein.

That being said — let's go! Wir benötigen so schnell wie möglich Feedback von potenziellen Kunden und Bildmaterial zur Veröffentlichung. Schnell kommt der Gedanke, dass das Produkt noch längst nicht so aussieht, wie es eigentlich soll, und die Angst ist groß, sich mit dem noch unausgereiften Produkt zu blamieren.





**WENN DU DICH NICHT FÜR DEIN PRODUKT SCHÄMST, HAST DU WAHRSCHEINLICH ZU SPÄT GELAUNCHT.**

Dieser Satz fällt in fast jedem Vortrag von erfolgreichen Gründern und tatsächlich: Es zählt nicht nur die Perfektion des Produkts, sondern auch der Mut, es so schnell wie möglich auf den Markt zu bringen.

Ich habe mit einer schiefen Kerze mit kaputtem Etikett — unglaublich, aber wahr — meine ersten Kunden gefunden und sie von Anfang an begeistert. Die Produktverbesserung folgt später, eigentlich hört sie nie wirklich auf.