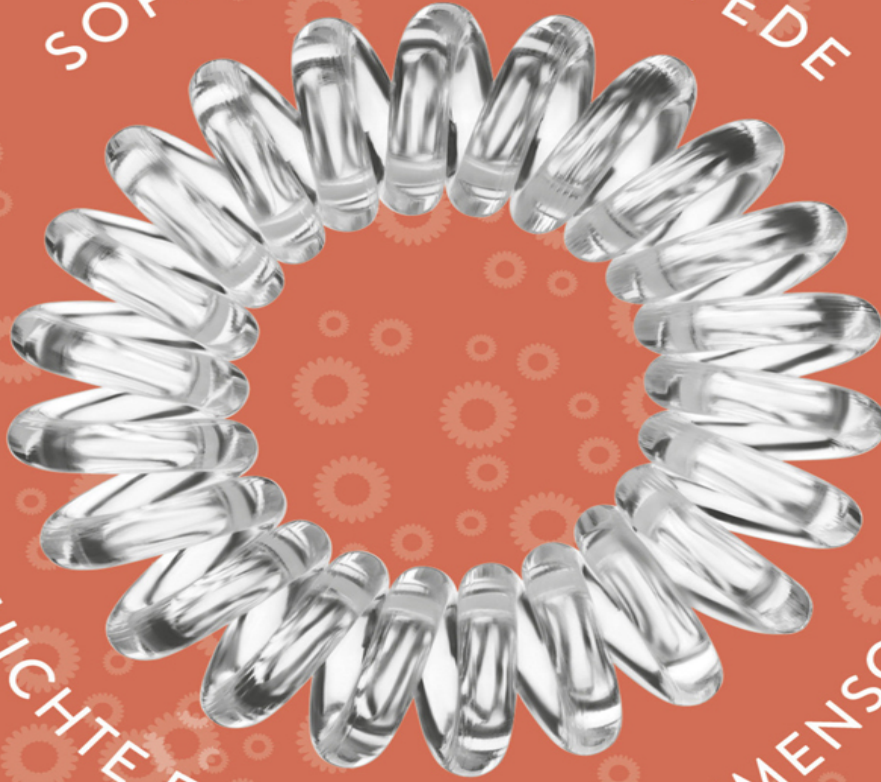


REDLINE | VERLAG

SOPHIE TRELLES-TVEDE

DIE GESCHICHTE EINER UNTERNEHMENSGRÜNDERIN



100 Millionen Haargummis und ein Wodka Tonic

Sophie Trelles-Tvede

Die Geschichte einer Unternehmensgründerin

100 Millionen Haargummis und ein Wodka Tonic

Übersetzung aus dem Englischen von Petra Pyka

REDLINE | VERLAG

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek:

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie. Detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

Für Fragen und Anregungen:

info@redline-verlag.de

1. Auflage 2020

© 2020 by Redline Verlag, ein Imprint der Münchner Verlagsgruppe GmbH,
Nymphenburger Straße 86
D-80636 München
Tel.: 089 651285-0
Fax: 089 652096

© Originalausgabe by Sophie Trelles-Tvede 2020
Die englische Originalausgabe erschien 2020 bei LID Publishing unter dem Titel
100 Million Hair Ties and a Vodka Tonic: An Entrepreneur's Story.

Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung und Verbreitung sowie der Übersetzung, vorbehalten. Kein Teil des Werkes darf in irgendeiner Form (durch Fotokopie, Mikrofilm oder ein anderes Verfahren) ohne schriftliche Genehmigung des Verlages reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme gespeichert, verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden.

Übersetzung: Petra Pyka, Rednitzhembach
Redaktion: Silke Panten, Berlin
Umschlaggestaltung: Marc T. Fischer, München
Umschlagabbildung: invisibobble ORIGINAL_Crystal Clear_Single-grey
Satz: Röser Media, Karlsruhe
Druck: Florjancic Tisk d.o.o., Slowenien
eBook: ePubMATIC.com

ISBN Print 978-3-86881-806-2
ISBN E-Book (PDF) 978-3-96267-243-0

ISBN E-Book (EPUB) Mobi 978-3-96267-244-7

Weitere Informationen zum Verlag finden Sie unter

www.redline-verlag.de

Beachten Sie auch unsere weiteren Verlage unter www.m-vg.de

*Hinweis:
Dies ist eine wahre Geschichte. Zur Vereinfachung
wurden
mehrere Personen zu einem Charakter
zusammengeführt.
Aus Datenschutzgründen wurden die Namen
mancher
Personen geändert.*

Inhalt

Vorwort

- 1. Fahrräder für Goldfische**
- 2. Haargummi für Mädchen aus Telefonschnur**
- 3. Herr Bernhard stolpert über unsere Website**
- 4. Mein Vater setzte Haus und Hof**
- 5. Plötzlich 22**
- 6. Wasserschaden in Leamington Spa**
- 7. Die Palette auf dem Pflaster**
- 8. Fifty Shades of Pink**
- 9. Der große Haargummi-Hack**
- 10. Der Mercedes und der Praktikant**
- 11. Dafür gibt's kein Kästchen**
- 12. Mei und die nicht vorhandene invisibobble-Fabrik,
erster Akt**

- 13. Was schmeichelt mehr als Nachahmer?**
- 14. Alle Würmer Chinas**
- 15. Mei und die nicht vorhandene invisibobble-Fabrik,
zweiter Akt**
- 16. Das Mädchen mit den gelben Haaren und das
Mädchen mit den orangefarbenen Haaren**
- 17. Der GAU des Tages**
- 18. Drei in einem Bett**
- 19. Was ich für 1350 Wodka Red Bulls bekam**
- 20. Wir kommen gleich nach den Kacktropfen**
- 21. Das Sahnehäubchen**
- 22. Vom Bastelkind zum richtigen Erfinder**
- 23. Invis-a-booble Imboba-vizzle Invibi-sobble**
- 24. Ich will eine Wand, hihi!**
- 25. Die gute alte Zeit**

Über die Autorin

Vorwort

Ich stehe in der Schlange am Münchner Flughafen - und habe etwas sehr Wertvolles im Gepäck. Ich warte bereits seit 20 Minuten und komme nur schrittweise voran, während andere Passagiere an der Sicherheitsschleuse ihre Taschen durchleuchten lassen. Innerlich bin ich ganz hibbelig.

Ich bin auf dem Weg nach Chicago zu einer Präsentation bei einem Kunden. Ich hoffe, er wird daran interessiert sein, meine Produkte zu vertreiben. Da er jedoch gewöhnlich mit weit größeren Unternehmen arbeitet, könnte es schwierig werden, ihn zu überzeugen.

Inzwischen habe ich einige Übung darin, ein Handgepäckstück so zu packen, dass ich für alles gerüstet bin. Von Chicago aus geht es nach Amsterdam und dann weiter nach China, um in unserer Fabrik nach dem Rechten zu sehen und über Innovationen für die nächsten Neueinführungen zu sprechen. Den meisten Platz in meinem Gepäck nehmen aber die Schächtelchen mit unserem Produkt ein.

Endlich bin ich an der Reihe. Ich stelle meinen Koffer in die große Plastikwanne und warte, bis er kontrolliert ist. Doch er landet in dem für verdächtige Gepäckstücke vorgesehenen Bereich. Ich seufze und warte, bis der Sicherheitsmitarbeiter meinen Koffer genauer unter die Lupe nimmt.

»Wem gehört das?«, fragt der kahlköpfige Uniformierte mittleren Alters.

»Mir«, erkläre ich. Aus unerfindlichen Gründen befürchte ich plötzlich, ich könnte versehentlich eine Schusswaffe oder ein Messer eingepackt haben.

»Was haben Sie denn da drin? Beim Durchleuchten sieht das sehr komisch aus«, meint er und öffnet den Reißverschluss.

»Als hätten Sie einen ganzen Stapel spiraliger Wackeldinger dabei«, wundert er sich.

Spiralige Wackeldinger. So kann man es auch sagen.

»Äh, vielleicht Haargummis?«, schlage ich vor, während er mein Köfferchen aufklappt.

»Ach ja! Die kenne ich doch.« Ein wissendes Lächeln gleitet über sein Gesicht. »Das sind doch diese spiralförmigen Haargummis, die keinen Abdruck im Haar hinterlassen und keine Kopfschmerzen machen, stimmt's? Immer drei in einem niedlichen Plastikwürfel?«

Ich kann es kaum glauben. *Dieser alte Glatzkopf von der Sicherheitskontrolle kennt meine Haargummis?*

Ich heiße Sophie Trelles-Tvede. Mit 18, im ersten Semester meines Betriebswirtschaftsstudiums an der Universität Warwick, erfand ich ein spiralisches Plastikhaargummi, das ich *invisibobble* nannte.

Mein Mitgründer Felix und ich investierten etwas mehr als 3700 Euro in das Unternehmen, was damals ungefähr 1350 Wodka Tonics in einer Studentenkneipe entsprach.

Zu diesem Zeitpunkt hätten wir uns nicht träumen lassen, dass aus unserer banalen Idee zu einem so winzigen Produkt je eine Weltmarke werden könnte, die irgendwann überall erhältlich sein würde – bei Friseuren, in Drogerien, in Edelkaufhäusern, bei amerikanischen Einzelhandelsriesen, Modeketten, europäischen Drogeriemärkten, Lebensmittelläden, Kosmetikstudios, an Flughäfen, im Flugzeug, auf Kreuzfahrtschiffen und sogar auf dem grönländischen Eisschild (wohin unsere Produkte übrigens von Schlittenhunden transportiert werden). Nie hätte ich gedacht, dass wir nachhaltig verändern würden, wie Haargummis produziert, vermarktet und vertrieben werden.

Doch irgendwie kam es so. Seit der Gründung des Unternehmens haben wir in 85 000 Verkaufsstellen in über 70 Ländern weltweit mehr als 100 Millionen Haargummis verkauft. Unser Umsatz erreicht inzwischen mehrere Millionen Dollar, und wir haben die Produktkategorie der Haaraccessoires grundlegend verändert – und damit die Einzelhandelslandschaft für Haarprodukte.

Dies ist die Geschichte des *invisibobble*.





1.

Fahrräder für Goldfische



0 verkaufte *invisibobbles*

Was ich gelernt habe:

- Manchmal muss man sich dazu zwingen, neue Leute kennenzulernen.
- Langeweile ist die Mutter des Erfindungsgeistes.
- Wer sich eine Telefonschnur ins Haar bindet, kriegt kein Kopfweh.

Bäng. Bäng. Bäng. Klack. Klack. Klack.

Noch bevor ich sah, wie die Männer Bettgestelle vom Lastwagen warfen, konnte ich sie schon hören. Sie schrien herum, fluchten, packten jeweils vier oder fünf der Metallrahmen auf einmal und ließen sie zu Boden poltern. Die Betten sahen aus wie Gefängnispritschen. Darauf sollte ich also in meinem ersten Semester als BWL-Studentin in der englischen Universitätsstadt Warwick meine Nächte verbringen.

Meine Mutter und ich standen auf dem Bürgersteig, als die Betten vor meinem Studentenwohnheim abgeladen wurden – einem hässlichen flachen Block aus den 1970er-Jahren, der zu Fuß mindestens 20 Minuten vom Campus entfernt war (und meine vierte Wahl als Studentenunterkunft war). Mir kam es so vor, als lägen Welten zwischen der Universität Warwick und meiner Heimat Zürich.

Ich wurde 1993 in Dänemark geboren, doch wir zogen in die Schweiz, als ich noch ein Baby war. Meine Eltern hielten es für eine gute Idee, dort ein Unternehmen zu gründen. Ich hatte das Glück, in einem lachsrosa Haus an einem See aufzuwachsen – in einem Ort mit weniger als 2000 Einwohnern, umgeben von grünen Hügeln und Kühen, im heimeligen Dunst frischer Kuhfladen. An einem Ort, wo die Züge pünktlich fahren, Reinlichkeit gleich nach der Gottesfurcht kommt und die Menschen wegen der guten Alpenluft alle so frisch und gesund aussehen.

Auf dem Weg durch die endlosen Flure meines Wohnheims wurde mir immer mulmiger zumute. Ausländische Studenten durften eine Woche früher anreisen, um sich mit den Eigenheiten des Studentenlebens vertraut zu machen. Deshalb waren erst wenige Leute da. Mein Zimmer lag ganz am Ende eines langen Korridors mit lauter verschlossenen

Türen. Neben einem der besagten Metallbetten befanden sich darin ein Waschbecken, ein Schrank, ein Stuhl und ein langer, an die Wand montierter Schreibtisch. Ich fragte mich, was mich hier wohl erwartete.

Nachdem sich meine Mutter tränenreich verabschiedet hatte, wurde mir klar: Wenn ich nicht total vereinsamen wollte, musste ich mich auf den Weg zur Uni machen, wo kostenloses Essen für die Studierenden angeboten wurde. Es gab nur ein Problem: Von meinen Eltern hatte ich ein arrogantes »Resting Bitch Face« geerbt – deshalb kamen andere selten von allein freundlich auf mich zu. Außerdem war ich ziemlich schüchtern und total unbegabt für Small Talk (eine Kunst, die ich inzwischen deutlich besser beherrsche). Mir graute daher vor den Verrenkungen, die ich würde machen müssen, um Anschluss zu finden.

Ich warf einen Blick in den Spiegel, ermahnte mich, zu lächeln, und holte tief Luft. Dann riss ich meine Tür auf – und stand prompt einem anderen Mädchen gegenüber. Sie kam aus Frankreich, hieß Marie, und wir gingen zusammen vom Wohnheim zur Uni. Marie schickte der Himmel.

Im ersten Semester war ich überwiegend damit beschäftigt, Party zu machen, auszuschlafen, möglichst nicht am Wodka-Tonic-Kater zu sterben und mich in das eher schmutzige Studentendasein einzufinden.

Unsere Küche teilten sich 18 Leute. Einmal schmorte einer in einem riesigen Topf ein Hähnchen auf dem Ofen und ließ es einfach stehen. Niemand erhob Anspruch auf den gegarten Vogel. Also schoben ihn andere nach etwa drei Wochen in eine Ecke. Irgendwann fiel uns auf, dass weißer Flaum aus dem Topf herauswuchs und an der Wand hochkletterte. Daher war klar: Ich würde in dieser Küche so wenig wie nur irgend möglich kochen.

Die Bäder sahen noch schlimmer aus als die Küche, vor allem am Mittwochmorgen. Dienstagabends fand nämlich immer die große Party im Campus-Club statt, und nach vielen Stunden mit hartem Alkohol, heißen Flirts und dann noch einem Curry um 2 Uhr morgens schaute gern mal der flotte Otto vorbei und kontaminierte die Toiletten.



Ich kaufte mir ein Fahrrad, um mobil zu sein. Doch weil ich damit schneller unterwegs war, brach ich grundsätzlich erst in letzter Sekunde zur Uni auf und musste mir dann die Seele aus dem Leib strampeln, um pünktlich im Hörsaal zu sein. Oft kam ich trotzdem zu spät an – stets schweißnass

und außer Atem. Bis ich dann nach ein paar Wochen praktisch gar nicht mehr hinging.

Im Dezember überkamen mich schreckliche Schuldgefühle. In meinem Kopf ging eine rote Warnleuchte an, weil ich ganze zehn Wochen lang so wenig getan hatte. Als die Weihnachtsferien nahten, schämte ich mich vor mir selbst und war total unzufrieden.

Dieses BWL-Studium in Warwick war doch mein Traum gewesen. Und nun?

Ich fand es bocklangweilig.

Ich überlegte, wie ich meine Zeit produktiv nutzen könnte. Der Basketballmannschaft beitreten? *Nee, doch nicht mit meiner lädierten Schulter und meinem kaputten Knie.* Ich könnte mich natürlich ehrenamtlich engagieren. *Aber halte ich das auch durch?* Vielleicht sollte ich doch lieber Skifahren gehen? Ich meldete mich für das Universitätsteam an, stieg aber sofort wieder aus, als ich erfuhr, dass es sich um Grasski handelte.

Um gute Leistungen zu bringen, muss ich mich wirklich für eine Sache interessieren, sonst wird das bei mir nichts. Weil ich unbedingt herausfinden wollte, was ich mit mir anfangen könnte, schloss ich mich im Dezember eine Woche lang in meinem Zimmer ein. Ich saß an meinem Wandschreibtisch und überlegte, was ich herstellen und verkaufen könnte - sozusagen als Nebenprojekt gegen Langweile und Schuldgefühle.

Eines Nachmittags dachte ich darüber nach, dass mir herkömmliche Haargummis immer Kopfschmerzen verursachten. Sie lösten offenbar Spannungsgefühle auf meiner Kopfhaut aus, weil sie an den Haaren rissen, und dann tat mir der ganze Kopf weh - total ätzend. Ich fragte

mich, ob sich das mit ein bisschen Kreativität nicht anders lösen ließe.

Am selben Abend fand auf dem Campus eine »Bad-Taste«-Party statt. Dafür musste man sich so geschmacklos wie möglich anziehen, viel trinken und hoffen, dass das eigene Outfit genügend Gesprächsstoff bot (und sich positiv auf mein Resting-Bitch-Face auswirken würde). Ich wollte gerade los, als mein Blick auf das Spiralkabel an meinem Festnetztelefon fiel. Spontan zog ich es heraus, wickelte es ein paarmal um meinem Pferdeschwanz und ließ die spiraligen Enden herausstehen: Perfekt! Es sah komplett daneben aus.

Als ich am nächsten Morgen aufwachte, hatte ich das Kabel noch immer im Haar. Mir war zwar ein bisschen schwummerig von diversen Wodka Tonics, doch mein Pferdeschwanz verursachte mir keinerlei Spannungsgefühle.

Kopfschmerzen? Fehlanzeige.

Da saß ich in meiner einfachen kleinen Studentenbude an der Uni Warwick, 1195 Kilometer von meiner Schweizer Heimatstadt und mehr als 160 Kilometer von einem damaligen Freund Felix entfernt, und fragte mich, ob ich auf etwas Vielversprechendes gestoßen sein könnte. In meinem Bauch kribbelte es leicht.

Ich, Sophie Trelles-Tvede, Studentin an einer führenden BWL-Fakultät, die für die Zulassung zu diesem Studium alles gegeben hatte, interessierte mich für etwas, was so gar nichts damit zu tun hatte, was ich mir vom Ende meines ersten Semesters versprochen hatte.

In mir kam tatsächlich Begeisterung auf für ein Stückchen gedrehtes graues Telefonkabel.

Ich rief Felix an, der an der Business School der Universität Bath studierte – drei Zugstunden von Warwick entfernt.

»Ich war auf einer Bad-Taste-Party und hab mir die Haare mit einem Telefonkabel hochgebunden und bing grade ohne Kopfschmerzen aufgewacht!«

»Was?«

»Ich habe mir die Haare mit dem Spiralkabel von meinem Telefon hochgebunden und gar keine Kopfschmerzen! Ich habe mir gedacht, ich könnte Haargummis aus solchem Kabel herstellen – so als kleines Nebenprojekt.«

Schweigen in der Leitung. Für Felix muss sich meine Idee wohl ziemlich abgedreht angehört haben – als wolle ich Ohrringe für Hunde verkaufen oder Fahrräder für Goldfische.

Schließlich sagte er: »Wie viel hast du denn dafür ausgegeben?«

Typisch Felix. Er braucht immer erst Fakten und Zahlen und kann sich nur dann für etwas erwärmen, wenn es auch nachweislich funktioniert. Doch ich sah ihm nach, dass er am Potenzial dieser Idee zweifelte.

Felix frustrierte sein Studium ebenfalls. Sein älterer Bruder Dani und dessen Geschäftspartner Niki lebten in München, wo auch Felix herkam. Sie waren gut im Geschäft mit dem Deutschlandvertrieb einer Haarbürste namens Tangle Teezer. (Vertrieb bedeutet, was der Name schon sagt: Man kauft Produkte en gros beim Hersteller und vertreibt sie dann an verschiedene geeignete Verkaufsstellen wie Friseursalons.)

In England wusste jeder, was ein Tangle Teezer war. In Deutschland nicht. Also verhalfen Dani und Niki der Marke

zu mehr Bekanntheit. (Zuvor hatten sie es mit einer Decke mit Ärmeln versucht, doch wie sich zeigte, kam diese nur bei wenigen Kunden an.) Dani und Niki hatten uns alles über ihr Geschäft erzählt, und wir wussten daher viel über die Wirtschaft, die wirkliche Welt und auch über das Geldverdienen. Offen gestanden beneideten wir sie sehr um ihren Erfolg.

Felix wusste auch, dass ich von handelsüblichen Haargummis immer Kopfweg bekam. Sobald er begriffen hatte, dass die Telefonkabelvariante dieses Problem lösen konnte, erwachte sein Interesse an der Idee.

»Also gut«, sagte Felix am Telefon. »Erzähl mir mehr.«



2.

Haargummi für Mädchen aus Telefonschnur



0 verkaufte *invisibobbles*

Was ich gelernt habe:

- Ein Produkt mit einem ganz neuen Namen steht bei Google an erster Stelle (anfangs zumindest).
- Als Studenten hatten wir mit der Gründung eines Unternehmens nichts zu verlieren.

- Wer sich viel Kapital beschafft, macht immer besonderen Eindruck. Es geht aber auch ohne.

2012 waren Haargummis noch einfache textilbezogene Gummiringe, die in der 30-Stück-Packung für etwa 1 Euro zu haben waren – eine alltägliche Notwendigkeit, die Frauen verwendeten, um ihr Haar zum Pferdeschwanz zu binden oder die Zöpfe ihrer Kinder zu fixieren. Sie waren billige No-Name-Produkte – und definitiv nicht haarfreundlich.

Mir verursachten sie nicht nur Kopfschmerzen. Die Gummienden waren meist mit einem kleinem Stückchen Metall zusammengeschweißt, in dem sich meine Haare verfangen. Manchmal bildeten sich deshalb kleine Knoten auf meinem Kopf, und ich zog dann an meinem Pferdeschwanz, um sie zu glätten. Dadurch entstanden jedoch gewöhnlich noch mehr Unebenheiten. Mit dem Telefonkabel war mir das ganz anders vorgekommen. Meine Haare wurden ganz glatt zusammengehalten.

Als ich mit dem Kabel herumprobierte, fiel mir noch etwas auf: Wenn ich es herauszog, gab es keine Abdrücke. Ich habe langes, feines, blondes Haar, und herkömmliche Haargummis hinterließen darin immer einen hässlichen Knick. Wie ich wusste, hatten andere – bei ganz unterschiedlicher Haarstruktur – das gleiche Problem.

Über die Weihnachtsferien und Anfang 2012 entwickelten Felix und ich uns zu wahren Experten für Telefonkabel. Wir stellten fest, dass sie unterschiedlich dick waren, manche ganz rund, manche aber auch auf der Innenseite abgeflacht. Instinktiv dachte ich, die runde Variante würde besser aussehen und haarschonender sein.

Wir brauchten jemanden, der das Kabel für uns fabrizieren konnte, und zwar ohne die Stromdrähte. Einen Hersteller, der in der Lage war, die Enden des Kabels zu verschweißen. Von Anfang an wollten wir ein Produkt kreieren, das sich von handelsüblichen Haargummis grundlegend unterschied. Es musste aus einem elastischen Kunststoff mit glatter Oberfläche bestehen. Es sollte formbeständig sein und sich im Haar gut anfühlen.

Man kann aber nicht einfach »Telefonkabel ohne Draht« googeln und dann eine Menge brauchbarer Treffer erwarten. Und es ist auch nicht dasselbe, als würde man eine neuartige Büroklammer erfinden. Es gab noch andere spiralige Produkte - Spiralblöcke, Slinkys (das sind diese spiralförmigen Spielzeuge, die eine Treppe »hinuntertanzen« können), Duschschläuche -, doch alle hatten Metallkomponenten, die wir nicht brauchen konnten.

Wir suchten bei Alibaba, einer riesigen chinesischen Version von Amazon, wo man praktisch alles kaufen kann, vom lebenden Hummer bis zum ferngesteuerten Vibrator. Dort fanden wir rund 15 potenzielle Hersteller und mailten sie mit folgender Betreffzeile an: »Haargummi für Mädchen aus Telefonschnur.« Wir dachten damals, das mache am besten klar, worum es uns ging: ein spiralisches Haargummi, das aussah wie ein Telefonkabel.

Schließlich stießen wir auf einen Typen namens Liang, der Telefonschnüre und die dünnen Kabel herstellte, die von Bodyguards verwendet wurden. Wir konnten ihn überreden, unsere ersten Prototypen herzustellen. Dazu war ein bisschen Verhandlungsgeschick erforderlich, da Produzenten offenbar oft Mindestbestellmengen haben. Ich schrieb ihm eine E-Mail und griff dabei ein paar Zahlen aus der Luft.

ORIGINALNACHRICHT

Von: Sophie Tvede

An: "趙李"

Gesendet: Montag, 6. Februar 2012, 07.46.46 UTC+0800

Betreff: RE: RE: Haargummi für Mädchen aus Telefonschnur

Hallo Liang,

teilen Sie mir doch bitte mit, wie viele Tage die Lieferung der Muster in Anspruch nimmt und wann Sie sie versenden können. Dann überweise ich das Geld innerhalb der nächsten 24 Stunden via PayPal.

Sagen mir die Produkte zu, erteile ich einen Probeauftrag über 15 000 Stück. Stellt mich diese Lieferung zufrieden, bestelle ich 200 000 Stück.

Vielen Dank.

Sophie Trelles-Tvede

Ein paar Wochen später trafen die Musterhaargummis für Mädchen aus Telefonschnur in meinem Wohnheim in Warwick ein. Es waren runde Haargummis aus einem telefonkabelähnlichen Material, das an den Enden verschweißt war. Sie hatten unterschiedliche Stärken und Größen, manche waren aus abgeflachtem Kabel gefertigt, andere aus rundem.

Und alle sahen furchtbar aus.

Ich hatte mir kleine, bunte, spirilige Haargummis vorgestellt, die sich glatt anfühlten und niedlich waren. Diese waren in kränklichem Gelb und gräulichem Grün gehalten. Sie waren superelastisch, hatten eine raue Oberfläche und rochen nach Chemie. Doch etwas anderes hatte ich nicht. Also musste ich sie zumindest ausprobieren.

Vor dem Spiegel band ich mir die Haare damit hoch und wackelte mit dem Kopf.

Das Haargummi hielt.

Ich legte den Kopf zur Seite und schüttelte ihn kräftig, als hätte ich Wasser in den Ohren.

Das Gummi hielt.

Ich wirbelte kraftvoll im Kreis herum wie eine Kugelstoßerin bei den Olympischen Spielen.

Das Gummi saß.

Dann machte ich ein paar Headbanging-Bewegungen. Dabei schlug mir zwar schmerzhaft der Pferdeschwanz ins Auge, doch das Haargummi saß bequem und rutschte nicht. Vielleicht war der Prototyp noch ein bisschen schwer, doch mit ein paar kleinen Änderungen konnte daraus ein richtig gutes Produkt werden. Ich ließ das Testgummi eine Stunde lang im Haar, und als ich es herauszog, bildeten sich keine unschönen Wellen. Vor allem aber bekam ich keine Kopfschmerzen.

Ich rief Felix an. (Er hatte kurze Haare und musste mir vertrauen.)

»Die Telefonschnurgummis funktionieren, hörst du«, sagte ich.

»Cool. Packen wir's an. Ganz oder gar nicht.«

Von Anfang an hatte sich Felix dafür stark gemacht, auf KEINEN FALL irgendwo einen kleinen Laden aufzumachen, der doch nur eine Lachnummer sein würde. Wir hatten kein kleines Geschäft im Sinn, das man zum Spaß betrieb, sondern ein Unternehmen, von dem wir leben konnten. Wir wollten es versuchen, und zwar zusammen.



Ich glaube, aus 99 Prozent aller Ideen wird nichts. Ich hatte immer gedacht, wenn man sein eigenes Unternehmen gründen will, müsse man Folgendes tun:

- Einen Bachelor-Abschluss machen. Zu sich selbst finden. Herausfinden, wo die eigenen Interessen liegen (Dauer: drei Jahre).
- Anschließend einen Master-Abschluss machen. Sich eingehender mit beruflichen Vorstellungen auseinandersetzen (Dauer: ein Jahr).
- Sich daraufhin einen tollen Job suchen. Geld verdienen. Für finanzielle Sicherheit sorgen (Dauer: 25 Jahre).
- Und schließlich: Das Unternehmen gründen, von dem man vor langer Zeit als Studentin geträumt hatte (und was inzwischen vermutlich schon ein anderer getan hatte, sodass die Aussichten eher schlecht sind).

Das war meine Einstellung, und ich glaube, viele Menschen denken ähnlich. Meiner Erfahrung nach geht es jedoch auch anders.



Wir waren 18, als ich auf die Idee mit den Haargummis kam. Im Januar 2012, als wir das Unternehmen gründeten, wurde ich 19. Hätte ich erst 25 Jahre lang Karriere gemacht, wäre das Haaraccessoire-Unternehmen sicher nie gegründet worden. Je älter man ist, desto größer sind die wirtschaftlichen und persönlichen Risiken. Hätten wir abgewartet, hätte vermutlich entweder jemand anderer das Spiralhaargummi erfunden oder ich wäre zu dem Schluss gekommen, dass die Idee zu albern war, um meine berufliche Laufbahn dafür aufs Spiel zu setzen.

Unser Haargummi-für-Mädchen-aus-Telefonschnur-Produkt war ja auch irgendwie albern, doch ich glaubte daran. Bevor wir es allerdings auf dem Markt groß rausbringen konnten, brauchten wir noch einen Namen. Mir schwebte ein ganz neues Wort vor, das feminin klang, nett, lustig, und dabei auch noch verriet, wofür das Produkt gut war.

Es musste auch ein Name sein, bei dem noch keine Suchergebnisse aufschienen, wenn man ihn googelte. Hatten wir den Markennamen erfunden und die Leute würden das erste Mal davon hören, sollte er ganz oben auf der Seite erscheinen.

Felix nahm mich beim Wort.

Eines Abends saß ich im Schneidersitz in meinem Zimmer und textete mit ihm auf meinem BlackBerry (einem

Smartphone-Typ, den es inzwischen nicht mehr gibt). Das lief ungefähr folgendermaßen ab:

Felix: Ich hab den perfekten Namen!

Ich: !

Felix: No Trace.

Ich: So soll er heißen, meinst du???! Das sind aber ZWEI Wörter, nicht eins.

Felix: Ja! Er hinterlässt keine Spuren, deshalb NoTrace. Kapiert?

Ich: Nein. Ich will ein neues Wort erfinden, nicht zwei bekannte kombinieren!

Felix: TraceFree?

Ich: Das ist doch im Grunde dasselbe! Trace und Free gibt es auch schon.

Felix: Dann ElastiTrace!

Ich: 😬

Ich schrieb unsere Vorschläge auf. Die Liste war nicht besonders inspirierend.

No-TrAce
TraceFREE
ElastitrACE
HairKindly
SpiralhAIR

Da fiel mir ein, dass meine englische Freundin Hope »Hair Bobbles« sagte, wenn sie Haargummis meinte. Das hatte ich schon immer lustig gefunden. Ich dachte: Dieses Produkt hinterlässt keine sichtbaren Spuren. Dazu kam mir an einem Februarabend das Wort »invisible« in den Sinn: unsichtbar. Schnitt man die Endung »le« ab und fügte es mit »Bobble«

zusammen, wurde »*invisibobble*« daraus – das Haargummi, das keine Abdrücke hinterlässt.

Ich saß noch immer auf meinem Bett und googelte »*invisibobble*«.

»Meintest du: *invisible bubble*?«, fragte Google zurück – »unsichtbare Blase?« Ich klickte auf den ersten Treffer dafür und gelangte auf eine Website, auf der stand: »Jeder Mensch hat eine unsichtbare Blase um seinen Körper. Diese Blase bestimmt, wie nah jemand kommen darf, bevor man sich unwohl fühlt, und begrenzt auch den eigenen Abstand zu anderen.«

So sehr sich das auch nach einer Superkraft anhörte, wie ich sie gerne hätte – mit einem spiraligen Haargummi hatte es absolut gar nichts zu tun.

Für »*invisibobble*« gab es keine Treffer. *Null* Ergebnisse!

Vielleicht würde mir das Wort »*invisibobble*« ja erhalten bleiben, dachte ich. Vielleicht auch nicht. Aber wenn doch, dann sollte ich mich an diesen Moment erinnern, fand ich.

Für Felix war »*invisibobble*« akzeptabel – allerdings nur als zweite Wahl nach all den genialen Vorschlägen, die er gemacht hatte. Doch wir überlegten uns trotzdem schnell, wie unser Logo aussehen könnte. Um »*invisibobble*« leichter lesbar zu machen, verwendeten wir verschiedene Grüntöne für »Invisi« und »Bobble« und gestalteten den Schriftzug mit einer billigen Studentenversion von Photoshop. Darunter schrieben wir noch »The traceless hair ring« – das Haargummi, das keine Abdrücke hinterlässt –, was bis heute auf unserer Verpackung steht.