13.10.2026 · Quelle: Gründerfreunde

Über 1.000 Bestellungen in 24 Stunden: Wie es Don Quiff nach dem Deal mit Frank Thelen ergeht

Gründerfreunde hat bei Don Quiff nachgefragt: Mitgründer Klaus Laimer über den Ausstrahlungsabend, den Bestellsprung und die Arbeitsteilung zwischen Judith Williams und Frank Thelen.

Zwei Tage nach der Ausstrahlung hat Gründerfreunde bei Don Quiff nachgefragt, was der Auftritt in „Die Höhle der Löwen" im Geschäft bewegt hat. Geantwortet hat Mitgründer Klaus Laimer — und seine Antwort beginnt mit einer Zahl, mit der das Team selbst nicht gerechnet hatte.

Der Auftritt und der Deal

- Produkt: Haarpflege für Männer, Kernprodukt ist das „Energy Wax", ein Stylingwachs mit Coffein - Gründer: Robert Tarquini, Klaus Laimer und Max Kögl, Unternehmen ist die The New Men Company GmbH in Salzburg - Sendung: Folge 5 der 20. Staffel, VOX, 5. Oktober 2026 - Forderung: 120.000 Euro für 20 Prozent - Deal: 120.000 Euro für 30 Prozent von Judith Williams und Frank Thelen — nach der Aufzeichnung zu genau diesen Konditionen bestätigt

Geschaut haben die drei weder im Studio noch auf dem Sofa, sondern in Tarquinis Friseursalon in Salzburg, wo Don Quiff entstanden ist — parallel im Livestream auf Instagram und TikTok, wo sie Fragen zu Produkten und Pitch beantworteten.

Der Effekt: über 1.000 Bestellungen am ersten Tag

Nach Laimers Schilderung schnellten Website-Besuche und Bestellungen in der Sekunde nach oben, in der der Beitrag startete. Allein über den eigenen Onlineshop zählte Don Quiff in den ersten 24 Stunden mehr als 1.000 Bestellungen — Händlerbestellungen nicht eingerechnet. Mit dieser Resonanz habe man in dieser Dimension nicht gerechnet.

Zwei Löwen, zwei Blickwinkel

Dass gleich zwei Investoren eingestiegen sind, sieht Laimer als Vorteil; die Zusammenarbeit laufe sehr gut an. Judith Williams bringe Erfahrung in Marke, Beauty und Handel mit, Frank Thelen insbesondere in Skalierung, Technologie und Unternehmertum. Genau diese unterschiedlichen Perspektiven könnten beim nächsten

Wachstumsschritt helfen.

Frank Thelen hatte die Gründer schon vor der Ausstrahlung in Salzburg besucht und nutzt das Produkt nach eigener Aussage seitdem selbst.

Was als Nächstes kommt

Konkrete Händler oder Termine nennt Laimer nicht. Der Fokus liege darauf, die gestiegene Nachfrage langfristig abzubilden, den Handel weiter auszubauen und neue Produkte zu entwickeln — allerdings gezielt und nicht möglichst schnell möglichst viel. Ein erster Schritt in den Handel ist gemacht: Das Energy Wax ist inzwischen bei Flaconi gelistet. Im eigenen Shop stehen daneben ein Haaröl, ein Volumenpuder und mehrere Sets.

Laimers Rat an Gründerinnen und Gründer, die mit einem Produkt in die Show gehen, hat zwei Teile: sehr gut vorbereitet sein, Zahlen, Produkt und Vision im Detail kennen — und trotzdem damit rechnen, dass alles anders kommt. Und: authentisch bleiben, weil die Löwen am Ende nicht nur in ein Produkt investieren, sondern auch in die Menschen dahinter.

Online-Fassung: https://frank.io/de/aktuelles/don-quiff-nach-der-hoehle-der-loewen/
Original-Quelle: https://gruenderfreunde.de/don-quiff-nach-der-hoehle-der-loewen/
Pressekontakt: thilo@frank.io