

Interview. Die Taschendesignerin Ina Kent begann in einem kleinen Atelier und verkauft heute 9000 Taschen im Jahr. Produzieren lässt sie in der Slowakei und in Pakistan. Den Trend zu lokaler und regionaler Produktion sieht sie kritisch.

„Meine Hobbys lösten sich in Luft auf“

VON JEANNINE BINDER

Die Presse: Ihre Taschen sieht man in den hippen Innenstadtbezirken gefühlt an jeder fünften Frau. Wie fühlt sich das für Sie an?

Ina Kent: Es freut mich natürlich. Gleichzeitig bin ich aber fast überrascht, dass sie so beliebt sind. Weil ich ständig damit beschäftigt bin, unsere Taschen noch besser und schöner zu machen.

Sie haben Ernährungswissenschaften studiert und erst mit Mitte 30 begonnen, Taschen herzustellen. Wie kam es zu diesem Themenwechsel?

Ich habe Geld gebraucht. Ich war mit meinem Studium fast fertig, als ich ein Kind bekommen habe. Dann habe ich noch ein bisschen weiterstudiert, bis ich festgestellt habe, ich kann es mir nicht leisten. Also habe ich das Geschäft aktiviert. Ich hatte ja schon viel früher

ÜBER GELD SPRICHT MAN

DiePresse.com/meingeld

begonnen, mit Leder zu arbeiten.

In einem kleinen Atelier in Wien Neubau, die Taschen haben Sie auf Kunstmärkten verkauft.

Genau, in der Lindengasse. Aber dann ließ ich es brachliegen. Mit Anfang 30 habe ich zu studieren begonnen. Meine Werkstatt habe ich aber nicht aufgegeben, sondern eingelagert. Das war praktisch, weil ich einfach weitermachen konnte.

Warum gerade Taschen?

Weil Taschen für mich die Schnittstelle zwischen Design und Nützlichkeit sind. Moderne Frauen haben vielfältige Bedürfnisse und wollen trotzdem gut aussehen. Unsere Taschen kann man leicht verwandeln, einige zum Beispiel von der Umhängetasche in einen Rucksack. Oder von der Clutch in die Schultertasche. Außerdem sind sie extrem langlebig und halten viel aus. Man kann sie am Spielplatz tragen und später am Abend beim Ausgehen.

KONJUNKTUR

Wirtschaftswachstum, 2017	+2,6 %
BIP-Veränderung, Wifo 2018*	+3,0 %
Inflationsrate September	+2,0 %
Arbeitslosenrate Oktober	7,3 %
Arbeitslosenrate Eurostat	4,9 %
Beschäftigte absolut, Oktober	3.687.000
Veränderung zum Vorjahr	+2,2 %
Übernachtungen im Fremdenverkehr, Sept. (vorläufige Zahlen)	11.243.800
Veränderung in %	+1,4
Inländer absolut	3.379.500
Veränderung in %	+0,9
Ausländer absolut	7.864.300
Veränderung in %	+1,6
Indizes Sept. (vorläufige Zahlen)	
Verbraucherpreis, Basis 2015	105,7
Verbraucherpreis, Basis 2010	117,0
Verbraucherpreis, Basis 2005	128,1

Verbraucherpreis, Basis 2000	141,6
Verbraucherpreis, Basis 1996	149,0
Verbraucherpreis, Basis 1986	194,9
Verbraucherpreis, Basis 1976	302,9
Verbraucherpreis, Basis 1966	531,7
Verbraucherpreis, Basis 1958	677,4
Lebenshaltungskosten, Basis 1945	5952,3
Großhandelspreisindex, Basis 15: Oktober	109,0
Veränderung zum Vorjahr	+5,4 %
Baukostenindex, Basis 15: September	107,7
Veränderung zum Vorjahr	+3,0 %
Tariflohnindex, Basis 06: September	132,8
Veränderung zum Vorjahr	+2,6 %

* Prognose



Wie lang hat es gedauert, bis Sie von den Taschen auch leben konnten?

Das ging eigentlich von Anfang an. Zu Beginn hatte ich kaum Kosten und habe so wenig verdient, dass ich keine Steuern zahlen musste. Ich hatte meinen kleinen Shop und kein Heer an Angestellten. Ich habe verkauft, was ich produziert habe. Für viele Menschen wäre das sicher eine angenehme Lebensperspektive gewesen, einfach vom täglichen Geschäft zu leben. Wenn man ein bisschen mehr Künstlerseele wäre, könnte man sich darin bestimmt sehr gut einrichten. Aber ich hatte einen starken Wunsch nach Sicherheit. Deshalb habe ich das Unternehmen relativ bald ausgebaut.

Sie haben also von Anfang an Gewinne geschrieben? Viele Unternehmer brauchen Jahre, bis sich die Firma trägt.

Ja, ich hatte ja anfangs keine Angestellten. Aber ich wollte mir etwas schaffen, was mir auch längerfristig die Perspektive gibt, davon zu leben. Je mehr Wert ein Unternehmen hat, je breiter es aufgestellt ist, desto größer ist die Sicherheit, dass man nicht von heute auf morgen wieder weg ist.

Ihre Biografie ist bunt, das beginnt damit, dass Sie mit 17 Jahren die Schule hingeschmissen haben. Ihr Vater war Mitarbeiter im Senat des Verwaltungsgerichtshofs, Ihre Mutter Hausfrau, das klingt sehr bürgerlich. Wie haben Ihre Eltern reagiert?

Nicht anders als andere bürgerliche Eltern auch. Ich habe vermutlich einfach einen Schnitt gebraucht, so wie viele Jugendliche. Dafür kann ich meinen Eltern heute auf einer neuen Ebene begegnen. Viele Menschen kommen ihr Leben lang nicht aus dieser Eltern-Kind-Rolle heraus.

Und wie fanden es Ihre Eltern, dass Sie eine Firma gegründet haben?

Da war ich ja schon Mitte 30 und sie wussten, dass ich auf eigenen Beinen stehen kann und nicht dazu neige, wahnsinnige Risiken einzugehen. Sie haben meine Entscheidung respektiert. Heute sind sie, glaube ich, stolz auf mich.

Haben sie Sie trotzdem bei der Gründung unterstützt?

Nein, zu dieser Zeit stand ich schon längst auf eigenen Beinen.

Gab es auch einmal finanzielle Engpässe?

Nein, das hat immer funktioniert, die Taschen haben sich immer gut verkauft. Geldprobleme hatte ich nur vor der Gründung.

Das klingt nach einer fabelhaften Unternehmerngeschichte ohne große Brüche.

Ist es auch, und das höre ich oft. Aber es hat auch sehr viel Einsatz und Zeit gekostet. Meine Hobbys haben sich in Luft aufgelöst. Und es gab natürlich immer auch viel Verantwortung und Druck. Aber ich bin glücklich mit dem, was ich mache.

Sie lassen in der Slowakei und in Pakistan produzieren. Ihre Klientel sind urbane Frauen mit einem Hang zu grünem Denken. Viele denken bei Pakistan wohl an schlechte Arbeitsbedingungen und niedrige Löhne.

ZUR PERSON

Ina Kent wurde 1966 in Wien geboren. Ihre ersten Taschen verkaufte sie auf Kunstmärkten und im Museum für deutsche und österreichische Handwerkskunst in New York. 2007 gründete sie ihr eigenes Label für Ledertaschen und Accessoires und eröffnete einen eigenen Shop. Mittlerweile beschäftigt sie 14 Mitarbeiter, verkauft in 40 Länder und hat zuletzt eine Million Euro umgesetzt. Sie hat zwei Geschäfte im Wiener Bezirk Neubau.

Ich habe dazu eine ganz eigene Sichtweise. Es gibt diesen Trend zu lokalen, regionalen Produkten. Aber man muss auch aufpassen, dass das nicht zu einem Nationalismus verkommt. Wir kaufen die Butter aus Vorarlberg, aber nicht aus der Slowakei. Wie gut es den Mitarbeitern geht, kann ich nicht allein danach beurteilen, in welchem Land der Betrieb steht. In Italien gibt es genauso furchtbare Arbeitsbedingungen. Die Berichte über schlechte Produktionsbedingungen in Italien für Migranten sind ja bekannt. Man macht es sich zu einfach, wenn man sagt, Italien ist gut, Pakistan ist schlecht. Mir ist wichtig, dass ich meine Geschäftspartner kenne und wir dieselben Werte teilen.

Welche Werte sind das?

Mir ist wichtig, dass die Mitarbeiter in den Fabriken gut behandelt werden. Und dass es den Tieren halbwegs gut geht. Das ist beim Leder relativ leicht festzustellen. Wir arbeiten mit unbeschichtetem Leder. Da sieht man jeden kleinen Makel. Und ein Tier, das schlecht ernährt wurde, hat auch keine gute Haut. Ganz generell finde ich, es ist schwierig, immer das Richtige zu machen. Wichtig ist, dass man versucht, den gesellschaftlichen Ansprüchen gerecht zu werden, Verantwortung zu übernehmen und authentisch zu bleiben.

Ihre Taschen kosten zwischen 100 und 500 Euro, das ist relativ günstig. Mittlerweile sind Sie sehr erfolgreich, haben Sie darüber nachgedacht, die Preise zu erhöhen?

Wir kalkulieren die Preise vor dem Hintergrund, was uns die Produktion kostet. Natürlich macht es mir Spaß, Taschen zu machen, die besonders hochwertig sind. Aber ich möchte deshalb nicht ausschließlich einen exklusiven Markt bespielen. Auch eine Tasche um 120 Euro kann sich nicht jeder leisten. Aber mir ist es ein Anliegen, weiterhin Taschen für möglichst viele Frauen anzubieten. Und das macht mir auch Spaß.

Wie würden Sie Ihr Verhältnis zu Geld beschreiben?

Geld ist für mich ein Mittel zum Zweck. Es gibt mir Unabhängigkeit und Sicherheit. Es soll vor Verarmung und Leid schützen und ein unbeschwertes Leben ermöglichen. Aber ich häufe mein Geld nicht auf dem Konto an.

Wofür geben Sie es aus, und wie legen Sie überschüssiges Geld an?

Ich reinvestiere es in mein Unternehmen. Und ich investiere in meine Tochter und ihre Bildung.

Stimmt es, dass Sie noch nie einen Bankkredit aufgenommen haben?

Ja, das stimmt. Mich beängstigt die Vorstellung, Schulden zu haben. Ich habe aber auch keinen gebraucht. Es gab keine großen Expansionspläne, die ich finanzieren musste. Das Wachstum hat sich einfach so ergeben.

[Clemens Fabry]

Ist Ihr Depot auf dem richtigen Weg?

Finden Sie heraus, wie krisenfest Ihr derzeitiger Veranlagungsmix ist, decken Sie Risiken auf und optimieren Sie Ihre Ertragschancen. Mehr zur kostenlosen **Risiko-Ertrags-Analyse** auf www.bankaustria.at/risiko-analyse

Bank Austria

Member of **UniCredit**