

Ihr Ding

Urbane Schweizer Frauen lieben die Taschen von Ina Kent. Produzieren lässt die Wiener Designerin in Pakistan. Sie hat damit kein Problem **VON ELA ANGERER**

Eine Tasche ist ein Statement, egal, ob Michael Kors, Louis Vuitton oder Freitag draufsteht – oder Ina Kent. In Zürich, Bern und Basel sind die Lederwaren der Wiener Designerin längst kein Geheimtipp mehr, sondern ein Erkennungszeichen des kreatururbanen Milieus.

Und in solch einem werden sie auch erdacht. In Wien, im 7. Bezirk, an der Siebensterngasse.

Ein später Vormittag im Juni, Ina Kent, Lesebrille, achteckige Gläser im Retro-Look, überfliegt einen Stapel Unterlagen. Sie spricht leise, ihre Worte wählt sie mit Bedacht. Mit ihren dunklen, halbblonden Haaren wirkt die 51-Jährige wie eine französische Philosophie-Professorin – und nicht wie die Selfmadewoman, die sie ist.

Kent ist hier aufgewachsen, als das Viertel noch nicht hip und das Wohnen noch günstig war. Ihr Vater arbeitete am Verwaltungsgerichtshof, die Mutter war Hausfrau, Ina fehlte jede Disziplin fürs Lernen. Mit 16 Jahren «entließ» sie sich selbst und ohne Abschluss von der Schule und jobbte jahrelang – quer durch die Stadt. Mit 33 machte sie die Studienberechtigungsprüfung, begann Ernährungswissenschaften zu studieren und brach ab, als sie kurz vor dem Abschluss schwanger wurde. Als Alleinerzieherin, so sah sie es damals, musste sie sich eine solide Basis suchen.

Das hieß in ihrem Fall nicht, sich nach einer sicheren Stelle umzuschauen, sondern einer alten Leidenschaft nachzugehen. Also richtete sich Ina Kent eine kleine Werkstatt mit Shop ein, setzte sich an die Nähmaschine, klopfte Ösen in Leder und verkaufte, was sie gefertigt hatte, auf Märkten oder stellte es ins Schaufenster. Passanten wussten beim Blick in die Auslage nicht immer, ob es sich um eine Kunstinstallation oder um Modeartikel handelte. Manchmal verkaufte sie nicht mehr als einen Gürtel in der Woche, und das Geld wurde so knapp, dass sie nicht mehr wusste, wovon sie sich und ihre Tochter ernähren sollte.

Doch nach einem Jahr konnte sie an einer Handelsmesse teilnehmen. Das Geld, das sie

dort verdiente, investierte sie in neue Lederhüte, bessere Fertigungsmöglichkeiten und Marketing. Neue Abnehmer kamen hinzu, die Produktion wurde größer, die Verkäufe internationaler. Inzwischen exportiert Kents Firma bis nach Kanada und in die USA, nach Japan und Südkorea, ihre Taschen und Etais liegen in den virtuellen Regalen des angesagten britischen Internet-Versandhauses Wolf & Badger, zehntausend Stück verkaufte sie im vergangenen Jahr. Nun verhandelt das New Yorker Nobelkaufhaus Barneys mit ihr.

Seit sie 2009 an der Designmesse Blickfang in Zürich ausstellte, «läuft es gut in der Schweiz», sagt sie. Wobei, die Schweizerinnen hätten einen anderen Geschmack als die Kundinnen in Deutschland oder Österreich. «Sie haben ein Faible für Grün», sagt sie. Und sie mögen mattes Leder. Immer mal wieder erhalte sie die Rückmeldung: «Bitte nicht glänzig!»

Ina Kent will ihre Produkte verkaufen und nicht sich selbst. Auf ihrer Homepage findet man kein Foto von ihr und auch keinen Lebenslauf. Das Tiefstapeln ist so etwas wie ihr Markenzeichen, vielleicht auch ihr Glück. Sich aus Österreich über die Grenzen hinaus zu etablieren, das schaffen im heiß umkämpften Markt für Mode und Accessoires die wenigsten. Es heißt, wem es doch gelingt, der müsse sich auf Geldgeber einlassen, die früher oder später über die Kollektionen bestimmen. Kent wollte ihre Investitionen selbst finanzieren. «Ich bin keine Spielernatur», sagt sie. Noch nie hat sie sich mit einem Bankkredit belastet. Darauf ist sie stolz. Mittlerweile hat sie zehn Angestellte in Wien, und wenn die Umsätze steigen, steigt auch deren Gehalt.

Farben und Größen variieren, das Ergebnis bleibt trotzdem immer ähnlich: multifunktionale Taschen, die in ihrer minimalistischen Aufmachung den Antipoden zum *statement bag* bilden, der großklotzigen Designerhandtasche. Auch der Preis unterscheidet sich deutlich. Kents Modelle kosten zwischen 85 und 500 Euro, die Taschen vieler großer Modelabels ein Vielfaches davon.



Ina Kent in ihrem Laden in Wien

Foto: Andreas Jakwerth für DIE ZEIT

In einem unterscheidet sich Ina Kent von ihren Kundinnen, den besser verdienenden Frauen mit Faible für Bio-Gemüse und Qualitätsbewusstsein: Sie hält nichts von Regionalität, nichts von Made in Austria – sie lässt ihre Waren in der Slowakei, in Polen und in Pakistan herstellen.

Morgen, erzählt Ina Kent, fliege sie wieder nach Karatschi, um Teile der neuen Kollektionen in Produktion zu bringen. Dass sie regelmäßig in die pakistanische 13-Millionen-Metropole an der Küste des Arabischen Meers reist, erwähnt sie, als wäre es eine Dienstreise nach Salzburg. Dabei liegt Karatschi in einer Region, über die man, wenn überhaupt, nur Negatives hört. Von politischer Instabilität, Ausbeutung, Kinderarbeit und giftigen Chemikalien ist die Rede. Keine Umstände, die für ein gutes Shopping-Gewissen sprechen.

Kent selbst kennt das Misstrauen. «Natürlich hatte ich Skrupel», sagt sie. Doch von einem Zwang zur lokalen Produktion hält sie nichts. «Was heißt schon regional?», fragt sie. Es komme auch auf die Arbeitsbedingungen an. Wer die Branche kenne, der wisse, dass hinter dem attraktiven Label Made in Italy oft viel Leid, ja Betrug stecken. Etwa in den illegalen Werkstätten im norditalienischen Prato, wo Tausende chinesische Arbeiter für einen Euro in der Stunde arbeiten. «Natürlich soll das Brot vom Bäcker aus der Umgebung kommen», sagt Kent. Aber in der lederverarbeitenden Industrie sei dieser Anspruch eine Illusion – und eine Frage des Preises. Kaum jemand, sagt sie, würde schließlich das Zehnfache für regional produzierte Taschen oder Schuhe bezahlen.

Deshalb Pakistan, deshalb Karatschi. Ina Kent informierte sich, über Produktionsweisen, Arbeitsbedingungen und gerechte Entlohnung, sie suchte nach möglichen Partnern, lernte diese besser kennen und testete die Zusammenarbeit.

In 24 Stunden wird Ina Kent auf dem kleinen Balkon ihrer Pension in Karatschi stehen. Sie wird von dort aus den Kamelen am Strand zusehen. Im Gepäck Schokolade für die Näherinnen – und eine Flasche Whiskey für ihren Geschäftspartner.

ANZEIGE

Mecklenburg-Vorpommern

Ostsee & Seen

Traumziele entdecken

Im Direktflug von Zürich nach Rostock
und Bern/Basel nach Usedom

die-ostsee.ch

MV tut gut.



Gefördert durch: Europäischer Fonds für Regionale Entwicklung (EFRE)

» Zürich - Rostock-Laage
Germania | freitags & sonntags von Mai bis Oktober

» Bern/Basel - Heringsdorf
Skywork | sonntags von Juni bis September