

CAROLINE HIRT

# «Ich würde wieder in die der Löwen»

In der Gründer-Show ging die Bielerin Caroline Hirt leer aus. A sich die halbe Welt für ihre Taschen aus Fischleder.

Von **Andreas Güntert**  
am 25.12.2018

**S**ie traten im November in der Vox-Gründershow «Höhle der Löwen» auf. Wie kamen Sie dazu?

Ich hatte mir die Sendung immer gerne angeschaut, kam aber nie auf die Idee, mich dort zu melden. Freunde rieten mir, dass ich dort mit meinen Taschen, die aus Häuten der brasilianischen Pirarucu-Fische gefertigt werden, mitmachen solle. Also meldete ich mich im Januar 2018 an. Ich wurde dann sehr kurzfristig angerufen und eingeladen. Mit wenig Vorbereitungszeit wurde die Sendung schon einen Monat später aufgezeichnet.

## Was geschah dann?

Dann dauerte es noch einmal neun Monate, bis die Folge ausgestrahlt wurde.

## Wie war das Gefühl vor der Sendung?

Grossartig. Wenn man in die Sony-Studios in [Köln](#) reinkommt, fühlt man sich wie ein Rockstar auf dem Weg zum Monsterkonzert.

**Waren Sie sehr frustriert, dass es Ihnen nicht gelang, einen Investor zu finden, der Ihnen für 30 Prozent am Unternehmen 150'000 Euro bezahlt hätte?**

Nein. Im Nachhinein muss ich auch sagen, dass ich den Wert viel zu tief angesetzt hatte. Ich hätte besser eine halbe Million für 20 Prozent verlangt. Ich war sehr schweizerisch zurückhaltend.

**Das klingt etwas deprimiert, oder?**

Na ja, die hätten mich wohl verrissen ob der Firmenbewertung. Es hätte sicher mehr Kritik gegeben. Aber etwas anderes frustrierte mich sehr.

**Was denn?**

Ich kam am Aufzeichnungstag als allerletzte Kandidatin dran, erst gegen 20 Uhr. Den ganzen Tag über hatten sich schon Kandidaten vorgestellt. «Die Löwen sind müde», hiess es, als ich dran war. Alle, auch das Studiopersonal, wollten eigentlich schon nach Hause. Und ich war auch nicht mehr top-frisch.

**Der Jury waren Ihre Produkte zu teuer. Zusätzlich wurde gemutmasst, dass ein internationaler Konzern auf den Plan treten und all Ihre Fischhaut-Vorräte aufkaufen könnte.**

Der Jury fehlte es wohl etwas an Luxus-Sachkompetenz. Dass die Fischhaut-Vorräte aufgekauft werden könnten, ist zwar nicht komplett ausgeschlossen, aber eher unwahrscheinlich. Aber selbst wenn es so wäre: Ich hatte längst schon Alternativquellen ausfindig gemacht. Viele Gegenargumente vergass ich, als ich dort vorne stand. Es ist schwierig, in der kurzen Zeit richtig zu kontern, am Ende eines langen Tages. Und es waren einfach keine Impact-Investoren. Oder nicht die richtigen.

**Wie sieht die preisliche Spannbreite Ihrer Fischhaut-Taschen aus, die Sie in einer italienischen Manufaktur fertigen lassen?**

Das beginnt bei der kleinsten Clutch um 490 Franken, geht aber für grössere Taschen

bis 6000 Franken hoch. Ich denke auch an Schuhe aus dem Leder der Pirarucu-Fische, die wird es ab ungefähr 1000 Franken geben. Bisher gingen rund 300 meiner Artikel weg, online, in exklusiven Boutiquen und an Messen.

# Menschen 2018 - sie bewegen die Wirtschaft

Tatkräftige Unternehmer, kreative Erfinder, mutige Träumer - diese Menschen haben 2018 die Schweizer Wirtschaft brummen lassen.

[Alle Porträts hier](#)



## Was taten Sie unmittelbar nach der Sendung?

Ich ging auf eine Kneipentour in Köln. Dann begann das grosse Warten. Ich musste unterschreiben, dass ich niemandem sagen würde, wie es rausgekommen war. Und bis zwei Wochen vor der Ausstrahlung am 20. November war ich nicht einmal sicher, ob ich überhaupt in der Sendung sein würde. Es wurde mir gesagt, dass die Sendung von drei bis vier Millionen Menschen verfolgt werden würde. Aber ich konnte mir noch gar nicht plastisch vorstellen, dass es nach der Ausstrahlung der Sendung so abgehen würde.

## Wie ging es denn ab?

Zunächst einmal brach meine Website unter dem allgemeinen Ansturm zusammen, obwohl sie auf einem extrastarken Server lief. Ich erhielt unzählige E-Mails; die Sendung erzielte einen grossartigen Werbeeffekt. Und es kamen Investoren aus aller Welt auf mich zu.

## **Wie ist der aktuelle Stand?**

Derzeit bin ich noch mit rund zehn Investoren im Gespräch, vor allem aus [Deutschland](#), aber auch aus Luxemburg, den USA und Oman. Es sind ziemlich krasse Tage derzeit, eigentlich müsste ich einen persönlichen Assistenten haben, der meine Agenda managt. Ich bin permanent hellwach; oft sitze ich bis drei Uhr morgens am Computer, um Mails und Anfragen abzuarbeiten. Aber es ist natürlich auch ein grossartiges Gefühl, dass ich mit einem Projekt, das in zwei Welten spielt, ein solch grosses Interesse entfachen konnte.

## **In welchen beiden Welten spielt Ihr Fischleder-Luxuslabel?**

Einerseits natürlich in der Welt der [Luxusgüter](#). Andererseits aber auch in der Welt der Nachhaltigkeit: Bisher wurden die Häute der Süsswasserfische Pirarucu einfach verbrannt oder weggeworfen und belasteten so die Umwelt. Jetzt erhalten sie eine neue Verwendung.

## **Was wünschen Sie sich für 2019?**

Dass ich mit guten Geschäftspartnern stabil unterwegs bin. Dass ich genügend Schub erhalte, um Realtrue in ein Unternehmen zu überführen, das international erfolgreich ist. Eigentlich möchte ich mich im Kontakt mit Manufakturen und Produzenten einfach nur um die Kollektionen kümmern, denn das macht mir am meisten Spass.

## **Würden Sie wieder in einer Sendung à la «Höhle der Löwen» auftreten?**

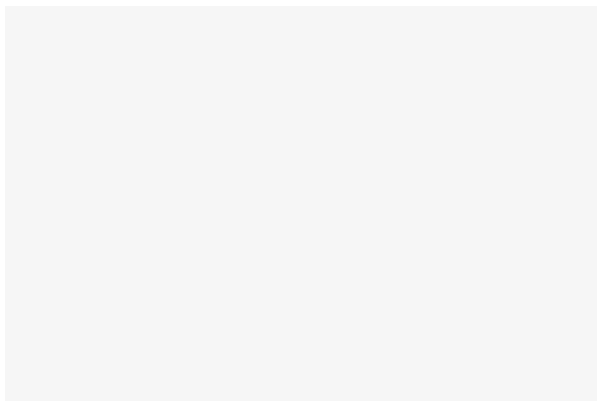
Ich würde auf jeden Fall wieder hin. Ich kann mir gut vorstellen, auch für die Schweizer Ausgabe zu kandidieren, die 2019 startet.

## **Was raten Sie Schweizer Unternehmerinnen und Unternehmern vor dem Gang in die «Höhle der Löwen»?**

Erstens: Unbedingt hingehen, wenn die Idee wirklich gut ist. Zweitens: Die Schweizer Bescheidenheit daheim lassen, aber nicht arrogant auftreten. Drittens: Immer im Kopf behalten, dass hier ein «pitch with an attitude» angesagt ist: In der einen Hälfte geht es ums Vorstellen der Idee, die andere Hälfte ist Entertainment.

## Was bedeutet das für künftige Kandidatinnen und Kandidaten?

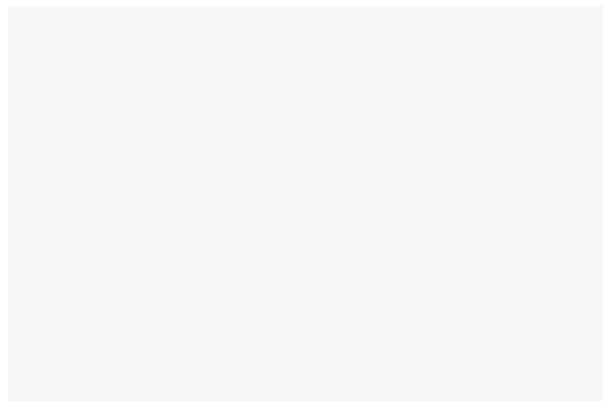
Dass sie ihren Pitch unterhaltend präsentieren, aber professionell auftreten sollten. Und natürlich sollten sie ein gutes Produkt in der Tasche haben.



### ERFOLG

## Diese beiden Youngsters wirbeln die Uhrenbranche auf

Während die Schweizer Uhrenbranche kriselt, können sich Jake Kassan und Kramer LaPlante freuen: Gemäss «Forbes» führen die beiden 25-Jährigen das ... [Mehr](#)



### TECHNOLOGIE-STANDORT

## In Zürich arbeiten so viele Techies wie in Berlin

Mehr Entwickler, mehr Kapital– Zürich mausert sich zu einem der beliebtesten Tech-Destinationen in Europa. Auch dank der ZKB. [Mehr](#)