

Shopping ganz privat

Andreas Rose shoppt für sein Leben gerne. Deshalb hat er sein Hobby zum Beruf gemacht und verhilft Mode-Suchenden zur passenden Garderobe – ganz individuell



Ein Händchen für seine Kunden beweist Andreas Rose (Foto) beim gemeinsamen Einkauf. Nicht selten wurden von ihm ausgesuchte Schuhe, Krawatten oder das kleine Schwarze zur Lieblingsgarderobe

Personal Shopping ist ein sehr amerikanisches Modell, Sie sind damit in Deutschland erfolgreicher Pionier. Waren Sie sich von Anfang an sicher, dass die Idee hier funktionieren würde?

Andreas Rose Als ich vor einigen Jahren die Geschäftsidee eines Stil- und Einkaufsberaters umsetzte, hatte ich keine Ahnung, wie sich die Nachfrage einmal entwickeln würde. Fest steht: Beruflich kann ich mir keine interessantere Aufgabe vorstellen. Ich möchte, dass Einkaufen wieder zu einem

sinnlichen Erlebnis wird, und zwar zu einem, das möglichst wenig Zeit kostet, aber zu optimalen Ergebnissen führt.

Wie läuft eine Einkaufsberatung ab?

Andreas Rose Zu Beginn möchte ich meine Kunden und deren Bedürfnisse in einem Gespräch kennenlernen. Meistens folgt dann ein „Schrank-Check“, das heißt, ich prüfe, welche Grundausstattung vorhanden ist, gebe Tipps, wie der Schrank zu orga-

nisieren ist, sortiere Überflüssiges aus und bespreche, welche wirklich wichtigen Teile fehlen. Danach geht es entweder gemeinsam auf Shoppingtour, oder ich besorge im Auftrag des Kunden alles, was gebraucht wird. Bevor ich dann meine Kunden treffe, schaue ich mich in Geschäften nach Passendem um, reserviere Kleider und Kabinen, mache Termine beim Frisör, einer Schneiderin oder einem Visagisten meines Vertrauens.

Wer bucht eine Beratung bei Ihnen?

Andreas Rose Meine Kunden kommen aus ganz Deutschland, von Hamburg bis München. Sie sprechen mich an, wenn es um einen bestimmten Anlass geht. Zum Beispiel das perfekte Outfit für die Hochzeit, den angemessenen Business-Look fürs Büro oder die gut organisierte Garderobe im Kleiderschrank.

Modeexperten beschwören Basics, die man mit allem kombinieren kann. Aber woran erkennt man das im Laden? Muss man alle möglichen „Kombinationspartner“ mitnehmen?

Andreas Rose Man sollte zum Shoppen das anziehen, zu dem man eine Ergänzung erwägt. Profis nehmen Farbausdrucke als Vorlage mit. Unschlüssige Kunden können sich von mir auch eine Kleidungsauswahl nach Hause liefern lassen, um so eine optimale Kaufentscheidung vorzunehmen.

Welche Basics sollten denn in keinem Kleiderschrank fehlen?

Andreas Rose Bei den Basics empfehle ich, in eine qualitativ hochwertige und zeitlose Kleidung zu investieren. Das kleine Schwarze steht jeder Frau. Es passt zu vielen Gelegenheiten und sieht niemals aufdringlich oder zu elegant aus. Weiße Bluse und dunkelblaue Denim-Jeans sind auf jeden Fall wichtig. Pumps und die passende Handtasche ebenfalls. Zu einem souveränen Business-Outfit des Herrn gehört ein gut sitzender Anzug und passendes Schuhwerk, das sich an klassische Vorbilder hält. Der gewählte Gürtel sollte immer farblich zum Schuhwerk passen.

Es heißt oft, Spontankäufe seien die besten. Stimmt das?

Andreas Rose Die breiteste Auswahl an Größen und Stilrichtungen gibt es immer am Anfang einer Saison. Niemals sollte man kurz vor Ladenschluss oder mit leerem Magen einkaufen gehen! Und nicht nur kaufen, weil das Einzelteil stark reduziert ist. Das Stück passt dann selten zur vorhandenen Garderobe. Lieber weniger und hochwertig als viel und billig kaufen!

Gerade in Großstädten sind samstags die Einkaufszentren und Fußgängerzonen hoffnungslos überfüllt. Wie schafft

man es, auch in solchen Stresssituationen effizient einzukaufen?

Andreas Rose Für erfolgreiches Shopping braucht es Zeit und Planung. Notieren Sie, was Sie wirklich brauchen und welche Teile in der Garderobe noch fehlen. Ansonsten sollte man diese Spitzenzeiten mit großem Gedränge lieber meiden.

Welche Shoppingsünden sollte man vermeiden?

Andreas Rose Männer haben häufig Probleme mit der Passform der Anzüge und kaufen lieber eine Nummer zu groß. Umgekehrt bei Frauen ... Doch wer sich zum Sklaven seiner eigenen Größe macht, das heißt, sich aus einem Schönheitsideal heraus immer an einer kleineren Kleidergröße orientiert, der wird eher zu schlecht sitzender Kleidung greifen.

Was darf man Verkäufern glauben, was nicht? Woran erkennt man einen guten Verkäufer?

Andreas Rose Mit Aussagen wie „Das ist das letzte Teil“ wird der Kunde zum Kauf gedrängt. „Ein Klassiker!“ ist oft Ausdruck für einen Ladenhüter oder für nicht zeitgemäße Modelle. Ein versierter Verkäufer sollte hervorragende Warenkenntnisse besitzen. Er kann zur vorhandenen Garderobe passende neue Kleidungsstücke vorschlagen. Wer ihn oder sie testen möchte, sollte fragen, wie sich das ausgewählte Kleidungsstück am besten behandeln und reinigen lässt.

Wie kaufen Männer ein und wie Frauen?

Was können sie noch voneinander lernen?

Andreas Rose Männer greifen immer gerne zum Altbewährten und haben beim Einkaufen selten die Experimentierfreudigkeit von Frauen. Frauen lassen sich beim Shoppen richtig viel Zeit und kaufen oft mehr als geplant. *Interview: Anja Christina Lohmann*

