

# „Ich sah Frauen vor ihrem Schrank weinen“

Stilberater Andreas Rose hilft den Leuten, ihr Geld richtig auszugeben. Und rät, sich immer mal wieder neu zu erfinden

**Herr Rose, Bankenkrise, Euro-Krise, Schuldenkrise - verlieren die Leute da die Lust am Shoppen?**  
Einkaufen ist eine so wunderbare Sache, daran werden die Menschen niemals die Lust verlieren, egal ob Männer oder Frauen.

**Viele Deutsche fürchten, es geht mit dem Euro bergab, und sie verlieren ihr Ersparnis. Schlägt das Ihrer Kundschaft nicht aufs Gemüt?**  
Ich erfahre zwangsläufig, wie es meinen Kunden finanziell geht. Deshalb steht in meinen Verträgen auch eine dicke Verschwiegenheitsklausel. Aber soweit ich sehe, sind alle ganz munter, ich spüre keine Zurückhaltung im Konsum.

**Wie war es in der Bankenkrise vor ein paar Jahren?**  
Als es den Banken richtig schlecht ging, waren viele Kunden schon sehr gedämpft. Aber es gab nie Zeiten, in denen nichts gekauft wurde. Die Kunden haben nur gezielter gekauft, sich auf Basics konzentriert: „Keine Accessoires“, habe ich oft gehört, „ein neuer Anzug, aber dazu keine neuen Krawatten“.

**Was kaufen Ihre Kunden jetzt gerade so ein?**  
In vielen Geschäften ist der Winterschlussverkauf derzeit in vollem Gange. Parallel ist die Frühjahrskollektion eingetroffen. Jetzt ist die beste Zeit, aus einem nahezu vollständigen Sortiment auszuwählen.

**Ganz schön früh. Als würde man im Herbst Lebkuchen kaufen.**  
Viele haben ihre Urlaube schon gebucht, sie haben Spaß daran zu planen, was sie auf dem Kreuzfahrtschiff tragen. Im Sommer werden wir tolle Pastellfarben sehen, mintgrün, Vanillegelb, Rosarot und dazu Fransen, Pailetten, Federn an Kleidern im Stil der 20er Jahre. Das macht im Winter Laune.

**In den Kollektionen finden sich also auch keine Spuren von Krise?**  
Meistens drehen die Designer in der Krise ja erst richtig auf. Das war schon in den 20er Jahren so, da haben die Leute stilvoll auf dem Vulkan getanzt.

**Was genau macht ein Stilberater?**  
Ich bin Stil- und Typ-Berater. Ich unterstütze Kunden dabei, ihre individuelle modische Ausdrucksform zu finden und zu entwickeln.  
**Wissen Ihre Kunden nicht, was sie kaufen sollen?**  
Einige sind überfordert mit der Freiheit, die wir heute bei der Wahl unseres Stils genießen. „Ich darf alles, aber was will ich?“ Viele mehr Leute kommen zu mir, weil sie sich an einem Wendepunkt im Leben befinden. Eine Dame hat vielleicht nach der Schwangerschaft ihr altes Gewicht nicht zurück, ein Herr hat ein Bewerbungsgespräch und sucht



Orange scheint Mode zu sein: Andreas Rose in seinem Büro im Frankfurter Westend.

Foto Helmut Fricke

Schuhe. Alles ist denkbar, das Ballkleid für die Schülerin wie der tolle Hut für die Rennbahn.

**Ihre Kundschaft ist sehr betucht.**  
Die Bandbreite ist groß. Im Frankfurter Raum habe ich viele Banker und Anwälte. Mich buchen auch Firmen, die Mitarbeitern etwas Gutes tun wollen, oder Frauen für die beste Freundin. Ein stilvoller Auftritt muss aber nicht teuer sein, man kann die Garderobe mit Accessoires neu erfinden. Dafür durchstöbere ich auch große Modeketten. Entscheidend ist, dass eine Person ihren Körper annimmt und sich

## Der Style-Coach

Nach seiner Ausbildung zum Textileinzelhandelskaufmann bei C&A arbeitete Andreas Rose, Jahrgang 1962, in einem Geschäft für Designermode auf Frankfurts schickster Einkaufsmeile, der Goethestraße. Er fing an als Berater, wurde dann Einkäufer und Filialleiter. 2004 machte Rose sich selbständig als Modeberater. Er begleitet Kunden auf Einkäufen, hilft ihnen dabei, ihren Stil zu entwickeln, oder kauft für sie ein und führt ihnen dann die Einkäufe daheim vor.

toll fühlt in ihrem Outfit. Dann kann sie auch einen Sack tragen.

**Haben Sie Männer in der Kartei?**  
Etwa so viele wie Frauen. Männer werden immer stillbewusster, die wenigsten werden von ihren Frauen zu mir geschickt. Oft mache ich Auftragsshopping für Kunden mit wenig Zeit. Ich ziehe los, kaufe ein und präsentiere meine Auswahl daheim beim Kunden oder im Büro.

**Und am Ende hat man eine komplett neue Garderobe?**  
Um Himmels Willen, ich predige immer, man muss nicht alles neu kaufen. Am liebsten ergänze ich das modische Fundament der Kunden, mit neuen Schuhen, Manschettenknöpfen für eine Bluse, ein Tuch zum kleinen Schwarzen.

**Wie merken Sie sich denn, was die Kunden im Schrank haben?**  
Ich nehme oft einzelne Teile mit. Und am Anfang der Beratung steht der Kleiderschrank-Check. Den sollte jeder einmal im Jahr machen. Sonst wird man schrankblind und vergisst, welche Schätze man hat.

**Wie funktioniert das?**  
Sie holen alles aus dem Schrank und wischen ihn aus. Eine gute Beziehung zu diesem Möbelstück ist wichtig: Er ist Heimat der Klei-

dung, die Ihre Persönlichkeit unterstreicht. Dann probieren Sie alles an, sortieren Teile aus, die nicht mehr passen oder gefallen und sortieren alles sorgfältig wieder ein.

**Schwupps, ist das Wochenende um...**

Die Zeit ist gut investiert, denn Sie haben den Rest des Jahres einen Überblick und müssen morgens

nicht wählen. Das setzt aber voraus, dass Sie die Sachen auf schöne Bügel hängen, nicht auf diese Drahtdinge. Sind die Bügel unterschiedlich, findet man auf dieser Berg-und-Tal-Fahrt nichts mehr.

**Ist es den Kunden nicht unangenehm, ihren Schrank zu öffnen?**  
Klar, das ist eine sehr intime Sache. Es sind schon Frauen in Tränen aus-

gebrochen, als wir den Schrank geöffnet haben. „Dieses Kleid hatte ich an, als ich meinen Mann kennengelernt habe“, erzählen sie vielleicht. Diese Situation kann wunderschön oder ganz traurig sein.

**Wie bringt man Menschen bei, sich von alten Fetzen zu trennen?**  
Ich sage: „Diese schönen Teile kommen in die History-Box.“

Aber gerade Lieblingsteile verraten alles über die Kunden: bei welchen Farben ihre Augen leuchten, wie viel Mut sie haben. Viele vorstellen sich im Eingangsgespräch. Sie fürchten, ich könnte ihren Stil kritisieren. Erst der Schrank verrät mir, für wen ich einkaufe.

**Wie viel Provision bekommen Sie von den Geschäften?**

Ich sehe zwar dauernd schöne Sachen für mich, wenn ich einkaufe, und greife auch gerne zu. Aber ich bekomme keine Provision. Einkaufsvorteile gebe ich an die Kunden weiter. Das gebietet schon die Redlichkeit. Alles andere würde mich auf die Dauer ruinieren. Die Kunden spüren, wer ehrlich ist.

**Und was kann der Profi-Shopper, was der Amateur nicht kann?**

Ich weiß, welche Geschäfte welche Designer führen, recherchiere nach limitierten Editionen oder besorge vergriffene Artikel. Mit mir trauen sich Kunden mehr, nicht nur modisch: Sie gehen in teure Boutiquen, wo sie sich sonst aus Angst vor arroganten Verkäufern nicht hintrauen. Und: Mit mir gibt es weniger Fehlkäufe.

**Wie kann man falsch einkaufen? Man kauft so, wie man sich fühlt.**

Das ist es ja: Nichts ist fataler als ein Frustrkauf. Viele Leute ziehen los, wenn sie traurig sind, um sich glücklich zu machen. Es stimmt, Einkaufen macht glücklich. Aber mal ehrlich: Haben Sie die Ausbeute dieser Frustrkäufe je getragen?

**Hmmm.**  
Man sollte auch nie unvorbereitet losziehen. Nehmen Sie sich vorher ein paar Minuten Zeit für die Frage, was Sie suchen. Stellen Sie sich Ihren Schrank vor, kombinieren Sie im Kopf. Das Ergebnis wird Sie zufriedener machen.

Das Gespräch führte Melanie Amann.

## 13,6 Prozent für Portugal

Glaubt man an den Euro, sind Staatsanleihen eine gute Wahl

VON MAXIMILIAN WEINGARTNER

Die alte ökonomische Volksweisheit: „Ein Staat kann nicht pleite gehen“ ist seit der Staatsschuldenkrise der Euroländer zumindest fragwürdig geworden. Privatleute und Investoren flüchteten zunächst aus Anleihen von Staaten wie Griechenland, Irland oder Portugal. In letzter Zeit kehrt sich der Trend um: Zu den beliebtesten Anleihen der vergangenen Monate gehörten Griechenland und Irland. Auch die mit Spannung erwartete Auktion von italienischen Staatsanleihen in der vergangenen Woche ist gut über die Bühne gegangen.

2012 müssen Deutschland, Frankreich, Italien, Spanien, Portugal, Griechenland und Irland für etwa 1,4 Billionen Euro neue Kredite aufnehmen oder alte neu finanzieren. Soll man als Privatanleger nun Staatsanleihen kaufen oder lieber die Finger davon lassen? Bei momentanen Zinsen von 13,6 Prozent für eine Portugal-Anleihe mit einer Restlaufzeit von weniger als zwei Jahren ist ein Wiedereinstieg in Staatspapiere bedenkenswert.

„Es ist im Prinzip eine Glaubensfrage“, sagt Jochen Felsenheimer vom Investmentmanager Assenagon. Es existieren zwei Szenarien für das Pro und Contra zu Euro-Staatsanleihen. Das erste ist schnell erklärt: Wer glaubt, dass

es zu einem Zusammenbruch der europäischen Währungsunion oder zu einzelnen Staatspleiten kommt, sollte keine Anleihen kaufen. Der Markt tendiert eher in diese erste Richtung, trotz all der politischen Gipfel in Brüssel, auf denen die Euro-Rettung verkündet wurde. So sind die Zinsen für die Euroländer zwar teilweise gesunken, aber immer noch sehr hoch. Außerdem sind die Kreditausfallversicherungen teuer, sogar für deutsche Bonds. Beides spricht dafür, dass die Märkte die Insolvenz von Staaten nach wie vor für möglich halten.

Das zweite Szenario ist ebenso einfach. „Wenn Sie als privater Anleger der Politik glauben, dass der Euro gerettet ist, dann sollten Sie Staatsanleihen kaufen“, sagt Felsenheimer. Der Grund für die relative

Sicherheit von Staatsanleihen ist der gleiche, der schon für die Schuldenexplosion seit der Euro-Einführung gesorgt hat: „Der politische Wille ist, die Währungsunion nicht zusammenbrechen zu lassen“, sagt Felsenheimer. Eine Pleite von Staaten ist in diesem Szenario praktisch ausgeschlossen, die Rückzahlung der Anleihe garantiert. Außerdem hat die Politik eine Beteiligung des privaten Sektors bei einer Schuldenreduzierung der Euroländer bis auf Griechenland noch einmal abgelehnt.

Welche Anleihen sollen Anleger nun kaufen, die auf die Euro-Rettung wetten? Analyst Felsenheimer sieht keinen großen Unterschied zwischen den Anleihen Spaniens, Portugals und Italiens. Auswahlkriterien wie unterschiedliche Wachstumsraten oder Bewertungen von Ratingagenturen seien zu vernachlässigen. Wichtig sei, dass man am Sekundärmarkt, also am Markt für den Handel von schon emittierten Wertpapieren, die Anleihen kauft und auf eine relativ kurze Restlaufzeit achtet.

„Es war noch nie so attraktiv, italienische oder spanische Staatsanleihen zu kaufen“, sagt Felsenheimer. Vergangenen Donnerstag bekamen Anleger für eine dreijährige italienische Anleihe 5,62 Prozent. Zum Vergleich: Eine deutsche Bundesanleihe gleicher Laufzeit bringt knapp 0,3 Prozent – und gleicht damit längst nicht die Inflation aus.

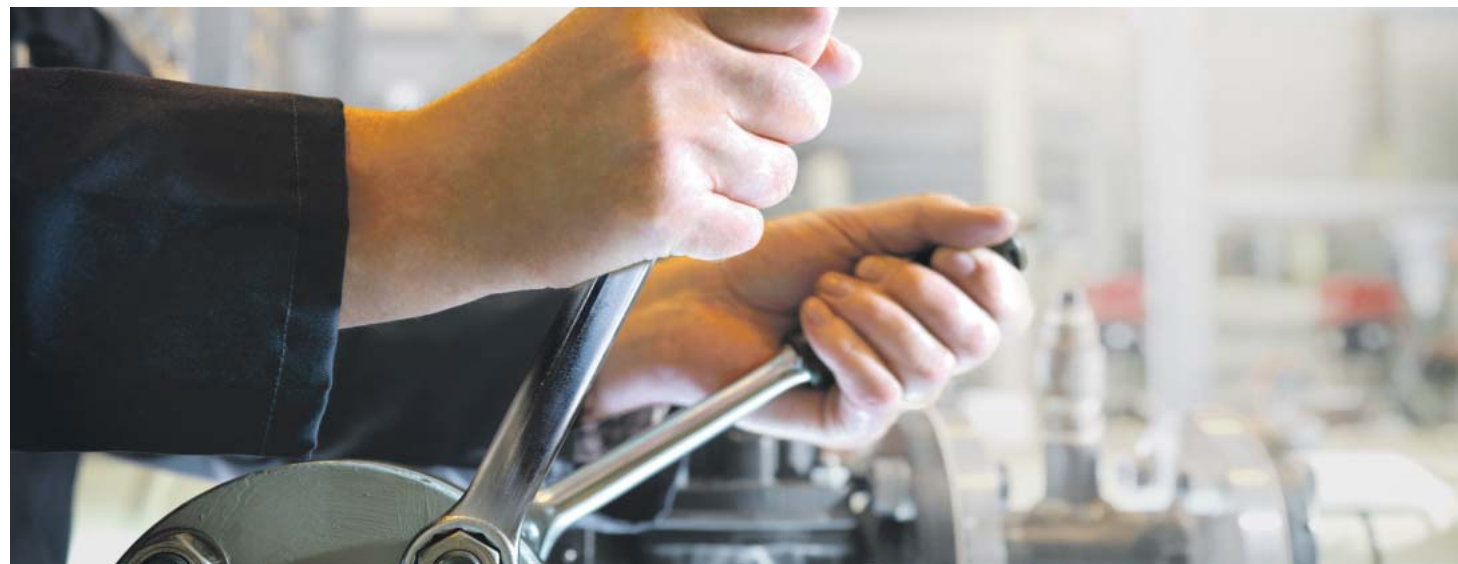
## Refinanzierungsbedarf

2012, im Euro-Raum in Mrd. € (Länderauswahl)

|              |     |
|--------------|-----|
| Frankreich   | 426 |
| Italien      | 380 |
| Deutschland  | 275 |
| Spanien      | 229 |
| Portugal     | 38  |
| Griechenland | 36  |
| Irland       | 22  |

Quelle: IWF/F.A.Z.-Grafik/Niebel

COMMERZBANK



## Faktor-Zertifikate – Mit dem richtigen Hebel mehr erreichen.

Partizipieren Sie ohne Laufzeitbegrenzung mit einem konstanten Hebel (Faktor) an der täglichen Entwicklung eines Index- oder eines Rohstoff-Futures. Dies ist sowohl für steigende Kurse mit Faktor-Long-Zertifikaten als auch für fallende Kurse mit Faktor-Short-Zertifikaten möglich. Dazu berechnet die Commerzbank für jeden Basiswert und Faktor einen eigenen Strategie-Index, der jeweils aus einer Hebelkomponente und einer Zinskomponente besteht. Die Hebelkomponente bildet die tägliche prozentuale Kursveränderung des Basiswerts gegenüber seinem Vortagsschlusskurs gehebelt ab. Ein Faktor von 3 beispielsweise garantiert dabei, dass die Hebelkomponente um 3 % steigt, wenn der Basiswert an einem Handelstag um 1 % steigt bzw. um 3 % fällt, wenn der Basiswert um 1 % fällt.\* Die Zinskomponente beinhaltet die Kosten der Indexkonstruktion und kann zu einem Rückgang des Index führen.

|                       | Faktor 4x Long | Faktor Triple Long | Faktor Triple Short | Faktor 4x Short |
|-----------------------|----------------|--------------------|---------------------|-----------------|
| DAX®-Future           | CZ2 4ZM        | CZ2 4ZL            | CZ2 4ZJ             | CZ2 4ZK         |
| EURO STOXX 50®-Future | CZ3 4NX        | CZ3 4NW            | CZ3 4NY             | CZ3 4NZ         |
| Gold-Future           | CZ3 3CZ        | CZ3 3CY            | CZ3 3CW             | CZ3 3CX         |
| Silber-Future         | CZ3 3C3        | CZ3 3C2            | CZ3 3C0             | CZ3 3C1         |

Stand: 28. Dezember 2011; Den jeweiligen Verkaufsprospekt erhalten Sie unter Angabe der WKN bei der Commerzbank AG, GS-MO 5.4.1, Kaiserplatz, 60261 Frankfurt a. M. oder unter [www.zertifikate.commerzbank.de](http://www.zertifikate.commerzbank.de). DAX® ist eine eingetragene Marke der Deutsche Börse AG.

\* Die Anwendung des Faktors auf Renditen, die für einen Zeitraum von mehr als einem Handelstag berechnet werden, ist nicht möglich, da bei dem Indexkonzept jede tägliche Kursentwicklung entscheidend ist.

Internet: [www.zertifikate.commerzbank.de](http://www.zertifikate.commerzbank.de), Hotline: 069 136-47845

Gemeinsam mehr erreichen