

GUT BERATEN

DEN SOMMER FEIERN

Mit der heißen Jahreszeit und neuen Trends kommt das Strahlen zurück. Tipps und Tricks für den perfekten Look



MODISCHES ZUBEHÖR

Die neuesten
Accessoire-
Trends pepen
jedes Outfit auf

„Lieber kreativ mit weniger Menge umgehen“

Im Dschungel des breiten Warenangebotes sind manche Shopper restlos überfordert. Um die Garderobe für den Alltag, die Arbeit oder besondere Anlässe aufzustocken, kann man sich aber auch Unterstützung nehmen: einen Personal Shopper. **Silke Gerloff** ist Einkaufs- und Stilberaterin. Sie erzählt aus ihrem Berufsleben und den Dos and Don'ts des Stylings.

Interview: **Rebecca Maaß**

Frau Gerloff, wie kamen Sie dazu Personal Shopperin zu werden?

Ich bin eigentlich Modedesignerin, komme aus der Textilbranche. Ich habe als Einkäuferin gearbeitet, in Frankreich in verschiedenen Trendbüros und mich danach in Frankfurt als Stylistin für Werbefotografie selbstständig gemacht – und zwar für die Bereiche Stills und People. Im People-Bereich kleidet man Models ein und daraus erwuchs dann die Idee, Personal Shopperin zu werden. Damals war Personal Shopping noch ganz neu und in Deutschland gab es das erst in Berlin und Hamburg. Am Anfang war es schwierig, es brauchte erst einmal eine gewisse Zeit, bis es gut lief.

Ist die Nachfrage denn größer geworden im Laufe der Jahre?

Ja, absolut. Ich arbeite mittlerweile schon seit 13 Jahren in diesem Beruf und es hat sich unheimlich viel getan. Heute gibt es diese ganzen Styling-Shows und so weiter. Shoppen ist einfach in den Köpfen der Menschen drin. Es ist ein superwichtiges Thema. Das ist, glaube ich, irgendwie das zweitbeliebteste Hobby überhaupt, habe ich mal gelesen (lacht). Früher gab es so eine Hürde, dass man sich nicht so gerne helfen lassen wollte. Diese Hemmschwelle ist heute überwunden, da sich viele professionell beraten lassen.

Wer sind Ihre Kunden?

Es sind mehr Frauen als Männer. Ich würde sagen, zwei Drittel, ein Drittel.

Man denkt immer, es wären nur die ganz Reichen. So ist es aber nicht. Es ist die gut verdienende Mittelschicht. Meine Kunden sind durchschnittlich in den mittleren Jahren, zwischen 30 und 70.

Was genau bieten Sie denn Ihren Kunden?

Es macht immer Sinn mit dem Kleiderschrankcheck, dem Vorhandenen anzufangen. Daraus resultiert dann eine Einkaufsliste, mit der gehe ich anschließend mit meinen Kunden einkaufen. Oder es wird nur eine Shoppingtour gebucht, dann gehe ich eben auch nur

Kleiderschrankcheck, Shoppingtour und Stilberatung

mit meinen Kunden einkaufen, ohne Check. Manchmal gehe ich auch ohne den Kunden shoppen, nur in seinem Auftrag. Das kommt aber weniger vor. Ich biete Shopping in verschiedenen Städten an, mittlerweile auch in Paris – ansonsten hier im Rhein-Main-Gebiet. Außerdem habe ich noch die klassische Farb- und Stilberatung.

Gibt es denn gewisse Gemeinsamkeiten Ihrer Kunden, die sich vielleicht gerade beim Kleiderschrankcheck zeigen?

Ja, die gibt es. Viele tun sich zum Beispiel ganz schwer mit Farben. Sehr viele Menschen setzen auf Neutralfarben, obwohl sie sich dann eigentlich immer etwas unwohl damit fühlen, weil sie es

als langweilig empfinden. Ist es ja auch letztendlich. Sie wissen dann nicht wirklich zu welchen Farben sie greifen sollten, oder sie tragen welche, die ihnen nicht stehen. Auch mit dem Kombinieren haben viele Probleme, sowohl stil- als auch farbmäßig.

Könnten Sie denn allgemeine Styling-Tipps geben, die es zu beachten gilt?

Beim Thema Farbe liegt man immer richtig, wenn man zum Beispiel eine Neutralfarbe mit einer kräftigen Farbe kombiniert. Ansonsten ist es immer schön, wenn man auf Kontraste achtet, zum Beispiel indem man romantisches mit derberen, coolen Einflüssen mischt, unterschiedliche Materialoptiken.

Accessoires können ein Outfit interessant und individuell machen. Der Umgang scheint vielen aber schwerzufallen. Ketten, Gürtel, Taschen: Die machen sehr viel aus, die können sehr viel bewirken. Für wertigen Auftritt sind qualitativ hochwertige Basics wichtig, beispielsweise hochwertiger Strick macht sehr viel aus. Und man sollte sich auch ein bisschen was trauen, sich mehr mit Mode beschäftigen.

Außerdem sollte man immer die Kombinationsmöglichkeiten beim Shoppen im Auge behalten, nicht einfach auf Masse kaufen. Es geht immer darum zu simplifizieren, zu vereinfachen. Jeder hat zu viel von allem, nicht nur Klamotten. Wir sind vollkommen überladen, und das muss nicht auch noch im Kleiderschrank so sein. Statt wild drauflos zu kaufen, lieber kreativ mit weniger Menge umgehen. ●



Silke Gerloff ist seit 13 Jahren Personal Shopperin. Damals war der Beruf in Deutschland noch sehr ungewöhnlich.