

Du bist, was du zeigst

Inwieweit ein Mensch kompetent ist, sieht man ihm auf den ersten Blick nicht unbedingt an. Dafür ist aber sofort ersichtlich, ob und wie man sich präsentieren kann. Das Outfit ist also das Erste, wonach man eingeschätzt wird. Wir sprachen mit Insa Candrix über ihren spannenden Job als Image- und Stilberaterin und die Bedeutung von Mode im Alltag und im Job.



»Für den richtigen Blick muss man viel gesehen haben«



• Hallo Insa, vorweg eine freche Frage. Gibt es deinen Job nur, weil wir oberflächlich sind?

(lacht) Ganz und gar nicht. In der Mode geht es ja um den Ausdruck der eigenen Persönlichkeit und die ist alles andere als oberflächlich. In Deutschland ist es lediglich so, dass viele Leute ein mangelndes Bewusstsein für dieses Thema haben. Ich bin jahrelang beruflich im Ausland unterwegs gewesen, u.a. auch in Italien. Dort würde man nie auf die Idee kommen, Stilbewusstsein und Oberflächlichkeit in Zusammenhang zu bringen.

• Aber immerhin läuft dein Business sehr gut. Es scheint sich also auch in Deutschland etwas zu verändern. Sonst hättest du ja keine Klienten.

Das ist vollkommen richtig. Und immerhin bin ich jetzt schon seit elf Jahren selbständig. In den letzten Jahren hat sich das Bewusstsein ein wenig verändert, was wohl auch auf die hohe Aufmerksamkeit von Casting Shows zurückzuführen ist. Gerade jüngere Leute möchten sich gerne immer öfter wie ihre Vorbilder aus dem Fernsehen und den Magazinen kleiden.

• Was sind denn die Gründe, warum Menschen zu dir kommen und dich um Rat bitten? Viele meiner Kunden nehmen meine Dienstleistung aus Zeitmangel in Anspruch oder sind sa-

sonale Käufer, die sich nicht ständig, sondern lediglich, vielleicht zweimal im Jahr, etwas zum Anziehen kaufen oder einfach selbst nicht wissen, was ihnen steht. Diese Menschen betreue ich dann individuell, weil sie sich in der wenigen Zeit, die sie sich nehmen, natürlich keine Fehleinkäufe erlauben wollen. Die meisten meiner Kunden sind jedoch irgendwann an einem Punkt, an dem sie sich unwohl fühlen und dies nicht nur in Bezug auf ihre Kleidung, sondern generell. Weil sie mit ihrer Figur, mit ihrer Frisur oder was auch immer nicht zufrieden sind. Jeder Mensch hat etwas Schönes an sich und an diesem Punkt gilt es, das optimale aus jedem Einzelnen herauszuholen.

• Deine Beratung hat also auch einen psychologischen Effekt?

Das ist sogar der primäre Grund, warum die Leute zu mir kommen. Es geht in erster Linie zunächst einmal um das eigene Selbstbewusstsein. Kleidung ist ja im Grunde nichts anderes als eine zweite Haut. Und in dieser sollte man sich wohlfühlen. Es ist ja auch nachgewiesen, dass ein schönes Erscheinungsbild zum privaten und beruflichen Erfolg beiträgt. Es ist also extrem wichtig, sich mit seinem Äußeren zu beschäftigen.

• Wie gehst du in der Regel in deiner Beratung vor, was sind deine Methoden?

Zunächst einmal treffe ich mich mit meinen Klienten zu einem lockeren Gespräch. Schließlich muss ich ja rausfinden, wen ich vor mir habe. Was macht die Person beruflich? Welchen Freizeitbeschäftigungen geht er oder sie nach? Ich sammle also alle wichtigen Informationen. Ich möchte meine Kunden ja authentisch erscheinen lassen, denn nur so fühlen Sie sich letztendlich wohl.

• Und dann analysierst du den Kleiderschrank?

Richtig, dann kommt der Garderobencheck. Dabei ist es übrigens nicht so, dass erst mal die Hälfte aus dem Schrank geworfen wird. Die meisten Menschen haben durchaus das ein oder andere gute Kleidungsstück im Schrank, aber sie wissen oft nur nicht, wie sie die einzelnen Stücke miteinander kombinieren können. Vielen fehlt der Mut und vor allem die Lust sich auf Mode einzulassen und natürlich braucht es dazu auch eine natürliche Portion an Kreativität.

• Das hast du ja zum Glück. Was findest du denn so in den Kleiderschränken?

Oft sind es immer diese sogenannten Lieblingsstücke, von denen sich niemand trennen möchte. Sei es eine bestimmte Jacke, ein Pulli oder was auch immer. Ein, zwei dieser Teile darf man natürlich behalten. Man sollte sich halt nur überlegen, ob man den Jahre alten Pulli immer noch regelmäßig im Büro anziehen sollte. Ansonsten sind es vor allem alte Schnittformen, die in den Schränken überleben, von denen man sich aber auch durchaus trennen sollte.

• Was kommt danach? Gehst du dann mit den Kunden shoppen?

Zunächst erstelle ich dem Kunden eine Empfehlungliste mit Dingen, die fehlen oder die ausgetauscht werden sollten. Die Liste dient dann als Grundlage für das neue Erscheinungsbild und kann natürlich auch nach und nach »abgearbeitet« werden. Es hat ja nicht jeder einen Haufen Geld parat liegen, um von heute auf morgen eine Revolution im Kleiderschrank durchzuführen.

• Apropos Budget, muss ein guter Stil denn teuer sein?

Auf keinen Fall. Der Einzelhandel ist mittler-

weile so gut aufgestellt, dass auch in unteren Preissegmenten Mode zur Verfügung steht, die absolut en vogue ist. Stilvoll ist es übrigens, wenn man günstige Marken mit Designer-Labels kombiniert. Wer von Kopf bis Fuß mit teuren Marken durchgestylt ist, läuft nämlich auch Gefahr, langweilig zu wirken. Wichtig sind vor allem auch Accessoires. Denn diese unterstreichen letztendlich die eigene Persönlichkeit.

• Was sollten demnach Frauen und Männer auf jeden Fall im Schrank haben?

Mit den Must-haves ist das so eine Sache, da jeder Mensch andere Prioritäten legt. So könnte es zum Beispiel eine coole Jacke sein, die den Rang des Lieblingsstückes einnimmt. Oder eine ausgefallene Jeans. Frauen sollten auf jeden Fall mehrere Handtaschen haben, die zur jeweiligen Saison passen. Bei Männern sollte mindestens ein paar coole, eventuell Vintage-Lederschuhe im Schuhschrank stehen. Die kann man nämlich zum Anzug und zur Jeans tragen. Bei Accessoires darf man(n) und Frau ruhig etwas wählerischer sein. Lieber eine gute Uhr als 20 Teile Schnick-Schnack.

• Empfiehlst du deinen Kunden immer einen bestimmten Stil? Sprich, gibst es DEN Anzug- beziehungsweise Kostümtypen bei den Frauen oder DEN sportlichen Typen?

So einfach ist es dann noch nicht. Jeder Mensch hat mehr als nur einen Stil. Das Wandelbare ist ja interessant. Ich mag es, wenn Menschen mal chic und fein gekleidet sind, aber auch in Sneakern eine gute Figur machen. Das ist ja das Spannende an meinem Beruf. Aufgrund der verschiedenen Persönlichkeiten, mit denen ich arbeite, kann ich gar nicht aus der Schublade arbeiten. Jeder Mensch hat eine andere Persönlichkeit. Und die versuche ich in meiner Beratung zu unterstreichen.

• Und dein Erfolg gibt dir Recht. Vielen Dank für das Gespräch und weiterhin viel Spaß bei deiner Mission, die Menschen in unserer Stadt im richtigen Licht erstrahlen zu lassen.

Das Interview führte Manuel Sydow

• Weitere Infos unter:
• www.candrix.de