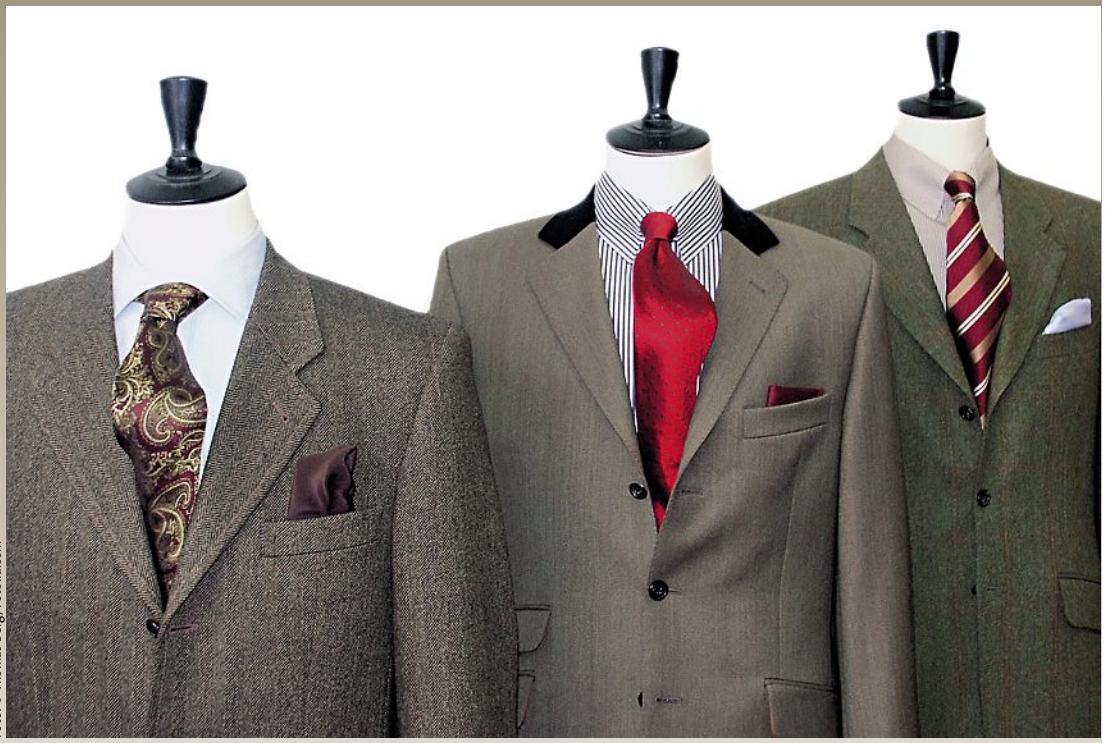

Foto: © Thomas Berg, Fotolia.com

Monatsserie Juni

Mode

Darf ich vorstellen?

Mein Beruf: andere gut aussehen lassen

Den Menschen ein besseres Gefühl geben mit sich, ihnen ohne Vorurteile gegenübertreten und wirklich zuhören – auch das sind die Aufgaben, die man bewältigen muss, wenn man mit Mode arbeitet. Sunita Kunsanthia, Chantal Heller und Gabriela Zehnder haben ihre Leidenschaft für Stoffe, Schnitte und Menschen zum Beruf gemacht.

von Erik Brühlmann, Marius Leutenegger und Benjamin Gygax

Manchmal möchte man sich am liebsten verkriechen – zum Beispiel, wenn man eingeladen ist und mal wieder nichts zum Anziehen hat. Denn unsere Kleidung trägt auch dazu bei, ob wir uns bei einem Anlass wohlfühlen können – oder uns den ganzen Abend eingezwängt, unpassend oder schlicht albern vorkommen. Für solche Fälle gibt es Experten, Menschen, die mit der Mode ihr Geld verdienen. Da wären die, die Modetrends selbst kreieren, und die, die uns zeigen, was uns davon wohl am besten stünde. Modeverkäufer helfen uns dann, komplette Outfits für den jeweiligen Anlass zusammenzustellen. Der Bekleidungssektor setzt in der Schweiz jedes Jahr etwa neun Milliarden Franken um, die Modebranche beschäftigt Zehntausende von Menschen. Wir haben drei dieser Modeprofis getroffen.

1. Biblische Kleiderfragen
2. Hinter den Kulissen der Modeszene
3. Wenn Gott mit der Mode geht
4. Leben von der Mode

Foto: Keystone

Foto: Erik Brühlmann

Sunita Kunsanthia ist in Thailand mit Stoffen aufgewachsen – heute versorgt sie in ihrem eigenen Laden Schweizer Geschäftsleute mit edlen Anzügen.

«Männer sind die einfacheren Kunden»

Das Zürcher Herrenbekleidungsgeschäft Sunita Suits findet man nicht per Zufall – es liegt weder an der bekannten Bahnhofstrasse mit ihren vielen Läden noch im mittlerweile trendigen Niederdorf. Dennoch ist die Gründerin und Inhaberin von Sunita Suits, Sunita Kunsanthia, mehr als zufrieden mit der Lage ihres Geschäfts in der Nähe des Paradeplatzes: «Angefangen haben wir schliesslich in einer Wohnung in der Mühlegasse, die ich zu einem Showroom umgestaltete», erinnert sich die 29-Jährige. «Die Lage war nicht wirklich vorteilhaft: Die Tür nebenan führte direkt ins Striplokal ‹Moulin Rouge›...» Das war im Jahr 2004. Sechs Jahre später ist das Zürcher Bankenviertel die Heimat des Geschäfts für massgeschneiderte Herrenbekleidung zu erschwinglichen Preisen. Geschäftsleute machen denn auch den Grossteil der Kundschaft aus. «Aber wichtig sind für uns auch Hochzeitsleute; zu uns kommen immer mehr Männer, die sich für den schönsten Tag im Leben etwas leisten.»

Sunita Kunsanthia ist mit Stoffen aufgewachsen. «Mein Vater arbeitet seit vierzig Jahren in Thailand in der Textilbranche. Da bekommt man einiges mit, ob man will oder nicht.» Die Jungunternehmerin wollte – und erfüllte sich den Traum vom eigenen Geschäft nach dem Umzug in die Schweiz. «Ich habe einfach angefangen, ohne mir Gedanken über die Zukunft, die Bürokratie oder allfällige Stolpersteine zu machen. Schliesslich hatte ich nichts zu verlieren», erzählt sie. «Ich bin oft gestolpert, aber nie richtig hingefallen. Rückblickend war es in den Anfangsjahren sogar einfacher, als es heute ist, denn jetzt weiss ich so viel über das Geschäft, dass ich mich manchmal selbst blockiere.»

Problemzonen nicht umschiffen

Sunita Kunsanthia sieht sich zwar hauptsächlich als Geschäftsfrau, die für Einkauf, Qualitätskontrolle und den ungeliebten Papierkram zuständig ist. Sie ist aber gleichzeitig auch Designerin, Imageberaterin und immer noch Verkäuferin im eigenen Laden. Weshalb sie sich für Herrenmode entschieden hat, begründet die charmante Unternehmerin so: «Ich habe es auch schon mit Damenmode versucht, aber Herren sind die einfacheren Kunden.» Der Grund dafür ist allerdings nicht unbedingt, wie man vielleicht annehmen könnte, dass Männer verhältnismässig anspruchslos sind. «Mit Herren kann man viel direkter umgehen. Als Verkäuferin und Beraterin ist man dafür natürlich sehr dankbar», erklärt Sunita Kunsanthia. «Herren akzeptieren es, wenn man ihnen sagt, die Figur sei vielleicht nicht ganz perfekt. Bei Frauen hingegen muss man die Problemzonen ganz vorsichtig umschiffen, sonst sind sie beleidigt.» Sunita Suits wird sich also auch in Zukunft ganz der Herrenbekleidung widmen: «Ich glaube, nach so vielen Jahren in der Herrenbranche könnte ich Frauen gar nicht mehr bedienen. Dazu hätte ich einfach keine Geduld mehr!»

Zwei Dinge wird ein Mann niemals verstehen: das Geheimnis der Schöpfung und den Hut einer Frau.

Coco Chanel

Eleganz heisst nicht, ins Auge zu fallen, sondern im Gedächtnis zu bleiben.

Giorgio Armani

Die reinste Form von Luxus ist Reduktion. Ein Kleidungsstück ist perfekt, wenn man nichts mehr weglassen kann.

Jil Sander

«Das Äussere und die Persönlichkeit lassen sich nicht trennen!»

Foto: zVg

Chantal Heller hilft, Modesünden zu vermeiden und mehr aus dem eigenen Typ zu machen – nicht nur optisch.

Es ist eine Freude, Chantal Heller zu treffen: Sie gibt ihrem Gegenüber sofort das Gefühl wichtig zu sein, sie hört einem interessiert zu, und beim Interview bleibt sie selbst bei provokativen Fragen immer freundlich. Man spürt: Chantal Heller kennt sich mit Stil in allen Lebenslagen aus. «Bei meinen Beratungen geht es ja auch nicht nur um Mode, sondern allgemein darum, aus dem Menschen stets das Beste hervorzuholen», sagt die Zürcher Modeberaterin.

Sie habe schon immer Interesse an Mode gehabt und sei regelmässig von Bekannten um Rat gefragt worden, was sie einkaufen sollten, so Heller. Schliesslich machte sie ihr gutes Gefühl für Mode zum Beruf. Die frühere Reiseleiterin, Immobilienmaklerin und Vertriebsleiter-Assistentin liess sich zur diplomierten Stil- und Imageberaterin sowie zum Persönlichkeits-Coach ausbilden und gründete 2002 ihr eigenes Unternehmen «Perfect Image». Unter diesem Label bietet sie seither Stil-, Farb-, Image- oder sogar Flirtberatungen an und gibt Knigge-Kurse. Die Vielfalt des Angebots reflektiert Hellers Verständnis von Stil: «Das Äussere und die Persönlichkeit lassen sich nie trennen – der Mensch ist ein Gesamtpaket.» Das Äussere beeinflusse nicht nur, wie eine Person wahrgenommen werde, sondern auch die Person selbst, denn: «Wer sich typgerecht kleidet, wird selbstbewusster.»

Details entscheiden: Top oder Flop?

In der Stilberatung wird bei den Damen zwischen sechs Typen unterschieden: Die Palette reicht vom dramatischen Typ, der alles tragen kann, bis zum sportlichen Typ mit einem robusteren Körperbau. Aber sind diese sechs Typen nicht einfach Schubladen, in die man die verschiedensten Personen drückt? «Nein, denn man kann auch innerhalb jedes Typs einen eigenen Stil entwickeln», so Heller. Bei der Beratung arbeite sie gern mit Bildern und zeige typgerechte und im Gegensatz dazu weniger passende Kleidung – «dieser Vergleich führt meist zur Selbsterkenntnis».

Wer sich von Chantal Heller beraten lässt, erhält am Schluss ein fünfzigseitiges Dossier, das alle Details nochmals säuberlich auflistet – denn in der Mode entscheiden oft Details, ob einem etwas steht oder nicht: die Schnittführung, der Stoff, das Muster oder die Farbe. «Gerade bei den Farben kann man sehr viel falsch machen – die gleiche Farbe lässt einen Typ fad erscheinen und passt zum anderen ideal», so Heller. Weil viele Kundinnen und Kunden mit den vielen Angaben erst einmal überfordert sind, bietet die Beraterin eine weitere Dienstleistung an: die Einkaufsbegleitung. Die Klienten stellen sich dann in die Kabine eines Fachgeschäfts und probieren alles aus, was ihnen ihre Hilfe bringt. Auf diese Weise entwickeln sie schnell ein gutes Gefühl dafür, was ihnen steht, und sie kaufen dann das Richtige ein.

Wer denkt, eine solche Auffrischung der eigenen Garderobe unter kompetenter Mithilfe könnten sich nur Vermögende leisten, der irrt. «Schon mit einem Budget von wenigen hundert Franken kann man etwas anfangen», so die Fachfrau. «Man spart Geld, weil man ja nichts kauft, das man später dann doch nicht anzieht.» Die Modesünden, auf die Chantal Heller am häufigsten aufmerksam machen muss, sind naheliegend: Die Männer tragen oft Hosen falscher Grösse und ihre Schuhe sind abgetragen. Bei den Frauen sind die Kleider häufig zu eng. Manchmal hat aber selbst die Stilberaterin Mühe, für eine Kundin die passende Hose zu finden. «Manchmal wird fast nur eine Form von Hosen angeboten, die sich längst nicht für alle eignet. Dadurch werden Menschen ermutigt, etwas zu kaufen, das ihnen nicht steht.» Und das führe dann dazu, dass einem nicht recht wohl ist in der Haut – und man das Selbstbewusstsein eben verliert.

«Viele kleine Geschichten im Alltag»

Ich mochte Handarbeit, doch ich wollte auf keinen Fall einen sitzenden Beruf ausüben und hatte das Bedürfnis, mit Menschen zusammenzuarbeiten», begründet Gabriela Zehnder ihre Berufswahl. «Die Lehre zur Mercerie-Verkäuferin bot dann die ideale Kombination.» Weil viele Geschäfte ihre Abteilung mit den Nähartikeln dann auflösten, wechselte Gabriela Zehnder aber bald in den Konfektionsverkauf – und gelangte damit definitiv in die Modebranche.

Seit drei Jahren arbeitet Gabriela Zehnder als Verkäuferin beim traditionsreichen Modehaus Modissa, wo Beratung von den Kundinnen noch gewünscht und von den Verkäuferinnen noch geboten wird. Gabriela Zehnder ist eine von siebzig Angestellten der Modissa-Filiale in der Bahnhofstrasse und schätzt die familiäre Atmosphäre des Geschäfts: «Trotz der Grösse des Betriebs kennen wir den Besitzer persönlich.»

Auch wenn die Mutter von drei erwachsenen Kindern beruflich mit Mode zu tun hat – ihr Leben wird nicht von der Mode diktiert. Allerdings mache sie sich wohl schon etwas mehr Gedanken über die eigene Kleidung als manch andere Frau: «Kleider sind eine Art Make-up, mit denen man etwas unterstützen oder verbergen kann. Ich achte auf die Farben, Materialien und Pflegeeigenschaften der Stücke.» Von ihren eigenen Kleidern trenne sie sich weder schnell noch schwer, sagt Gabriela Zehnder: «Habe ich etwas zwei bis drei Jahre lang nicht mehr getragen, gebe ich es meist einer bekannten Familie weiter.»

Foto: Benjamin Gygax

Gabriela Zehnder erlebt den Kleiderverkauf als sehr persönliche Sache und erfährt von den Kunden viele kleine Geschichten.

Eigener Geschmack bleibt draussen

Gabriela Zehnder freut sich, wenn einer Kundin ein Kleidungsstück gefällt, das sie ihr vorgeschlagen hat und «an das die Kundin vielleicht nicht gleich gedacht hat». Ihre Arbeit findet sie anspruchsvoll. «Ich muss mich auf jede Kundin einstellen, das braucht ein gutes Einfühlungsvermögen und manchmal sehr viel Geduld.» Wie viele Kundinnen sie pro Tag berät, weiss sie selbst nicht so genau. «Ich erlebe ganz viele kleine, abgeschlossene Geschichten», beschreibt die Verkäuferin ihren Berufsalltag. Es gebe besondere Geschichten, die sich ihr einprägten, sagt Gabriela Zehnder: «Es kommt immer wieder vor, dass Kundinnen uns ihr Schicksal erzählen – zum Beispiel, wenn sie lange krank waren und stark ab- oder zugenommen haben.» Solche Erlebnisse machten den Kleiderverkauf zu einer sehr persönlichen Sache.

Auf keinen Fall dürfe man bei der Begegnung mit der Kundin zu viel aus ihrer Kleidung schliessen, warnt die Verkäuferin: «Vielleicht ist eine Dame in Jeans und Sweatshirt gekleidet, benötigt aber elegante Business-Kleidung. Ich lasse die Leute einfach auf mich zukommen.» Mit gezielten Fragen über den Verwendungszweck der Kleidung und mit Gesprächen über die Vorstellungen zu Farben, Materialien und Schnitten tastet sich Gabriela Zehnder an die Wünsche der Kunden heran. «Entscheiden tut aber am Schluss immer die Kundin. Meinen eigenen Geschmack muss ich dann aussen vor lassen.»

Zeichnet sich ein Entscheid ab, der nicht zum optischen Vorteil der Kundin ausfallen würde, sagt das Gabriela Zehnder nicht direkt. Sie versucht dann, besser geeignete Alternativen ins Spiel zu bringen. «Ich frage, ob auch eine andere Farbe in Frage käme, oder zeige ein Kleidungsstück mit anderem Schnitt», erklärt die Verkäuferin. Wird sie nach ihrem Eindruck gefragt, gebe sie eine positive, aber doch ehrliche Antwort. «Manchmal bedankt sich eine Frau nach dem Kauf für die Beratung und kommt wieder – das gefällt mir an meiner Arbeit am besten.» ■

Leserservice

Dieser Beitrag bildet den Abschluss unserer Monatsserie Juni zum Thema «Mode».
Falls Sie die Serie sammeln, aber Ihre Hefte unversehrt lassen möchten, können Sie die Artikel auch unter *www.catmedien.ch* (Menü «Monatsserien») als PDF-Datei herunterladen.