



Die Qual der Wahl: Welche Farbe passt zu mir? Welcher Stil? Und wo bekomme ich alles zu erschwinglichen Preisen? Für 80 Euro die Stunde liefert Thekla Tillmann Antworten auf diese Fragen. Fotos: ddp (2), dpa, privat

Nachhilfe für Modemuffel

Shopping-Beraterin Thekla Tillmann berät ihre Kunden stilsicher und typperecht

Düsseldorf Sonnabends wird es richtig eng. 85 Meter breit, zwei Gehwege auf jeder Seite, einen Kilometer lang: Auf der Königsallee, Düsseldorfs berühmter Modemeile, tummelt sich die Schickeria. Wo man was kauft, wer den letzten Schrei bietet – vom Hundekleidchen im Bayern-Look bis zum exklusiven Herrenschuh aus echtem Krokodler – das wissen die Shopping-Freaks ganz genau und kaufen, bis die Kreditkarte glüht.

Eine Glitzerwelt, mit der Susanne Brachtendorf so gar nichts anfangen kann. Die 45-Jährige arbeitet ganztags bei der Citibank, hat zwei schulpflichtige Kinder und einen Mann. „Für Shopping bleibt mir überhaupt keine Zeit.“

Für ihren Einkaufsbummel an einem trüben Tag im März hat sie eigens einen Tag frei genommen und schon das genießt sie sichtlich. Bummeln ohne Zeitdruck, purer Luxus für die vielbeschäftigte Bankerin. Was sie aber wo in Düsseldorf kaufen könnte, weiß sie nicht. Und befindet sich in bester Gesellschaft. „Viele Leute haben einfach keine Zeit oder keine Lust zum Einkaufen, wissen deshalb auch gar nicht, wer überhaupt das für sie Passende zu erschwinglichen Preisen anbietet“, sagt Thekla Tillmann, die als Fashion Scout und Personal Shopper eine Lücke füllen will. Viele Jahre hat die Diplom-Designerin als Trend Scout und Designerin für

Modehäuser gearbeitet und Kundenmagazine erstellt. Eine Ausbildung zur Schneiderin rundete das Know-how ab. Vor drei Jahren dann schnürte die heute 43-Jährige ihr eigenes Dienstleistungspaket, um Modemuffel auf den Geschmack zu bringen.

„Furchtbar“, lautet das erste vernichtende Urteil von Susanne Brachtendorf in einem Designer-Store unweit der Kö. Die Hose sitzt zu eng am Bein, die Bluse spannt an der Brust. Auch der zweite Versuch geht daneben. Die lange schwarze Jacke fusselt und steht zu sehr ab. „So würde ich nie ins Büro gehen“, urteilt die Managerin, bleibt aber locker, während sie am Latte Macchiato nippt. Was sie probieren soll, schlägt Thekla Tillmann vor. In einem Vorgespräch hatte die Expertin per Fragebogen Vorlieben für Farben, Formen, Marken und Stil abgeklopft. Auf einen Kleiderschrank Check hat Brachtendorf verzichtet. Auch den bietet Tillmann an, wählt dann gemeinsam mit dem Kunden besonders kleidende Outfits aus, empfiehlt auch schon mal den Gang zum Schneider, um zu kürzen oder aus der Mode gekommene breite Schultern anzupassen.

Der dritte Versuch sitzt. Ein schwarzer Kurzmantel, mit einer klassischen schwarzen Aktentasche und hohen Pumps kombiniert, das ist ein Stil, der

Brachtendorf gefällt. Die Vorher-nachher-Effekte hält Tillmann mit der Kamera fest.

Insgesamt vier Läden schafft das Duo in gut drei Stunden, probiert, verwirft, und nähert sich gemeinsam einem neuen Stil an. Wenn der Kunde es wünscht, wählt Tillmann bereits vor dem Einkaufsbummel bestimmte Stücke in ausgewählten Läden aus, lässt sie zurückhängen oder kauft sie sogar und bringt die Outfits zum Kunden nach Hause. 80 Euro berechnet die Unternehmerin für eine Stunde Arbeit. Wie erfolgreich das modische Consulting war, lässt sich Tillmann in einem Feedback-

„Furchtbar“ lautet das erste Urteil

Fragebogen bestätigen. Meist fällt das Urteil sehr positiv aus. Wahrscheinlich auch deshalb, weil die Beraterin nur dezente Vorschläge unterbreitet. „Meine Kunden sollen sich in ihrer Kleidung wohl fühlen. Nur wer mit sich zufrieden ist, kann dies auch nach Außen präsentieren.“

Am Ende der Shopping-Tour bleibt Susanne Brachtendorf bescheiden. Sie kauft einen klassischen schwarzen Hosenanzug und den schwarzen Kurzmantel. Die Einkaufs-Tour verbucht sie trotzdem als vollen Erfolg. „Ich habe neue Anregungen bekommen. Wichtig war mir, auch mal etwas anderes auszuprobieren. Das hätte ich alleine nicht gemacht.“

Eli Hamacher