



Foto: Matthias Voigt

Maßarbeit: Kaufberatung in der BH-Welt

Doris Trautmann hat vor einem Jahr einen mutigen Schritt gewagt: Mit Mitte fünfzig schloss sie ihre Fußpflegepraxis und gründete ein Wäschefachgeschäft. Für die fachkundige Beratung kommen Kundinnen von nah und fern. Zum Erfolg tragen nicht nur ein ansprechendes Ladenkonzept und gute Mundpropaganda bei, sondern auch der professionelle Online-Auftritt, ist die Inhaberin überzeugt.

— Dessous aus feiner Spitze, Nachtwäsche aus Naturfasern und Bademode, die Lust auf Sommer macht: Trautmanns BH-Welt in Reichelsheim ist ein Magnet für Frauen. Inhaberin Doris Trautmann bedient dort Kundinnen im Alter von zwölf bis 96 Jahren. Die meisten stammen aus der Umgebung, einige nehmen aber auch weite Wege auf sich – und kommen eigens aus Frankfurt oder dem bayerischen Miltenberg in den Odenwald. Am gefragtesten sind allerdings nicht Produkte bestimmter Marken, sondern die fachkundige Beratung. „In herkömmlichen Läden kommt diese zu kurz“, erklärt die 57-Jährige. Dabei ist Kompetenz gerade beim Verkauf von Büstenhaltern extrem wichtig. Studien haben ergeben, dass jede zweite Frau die falsche BH-Größe trägt. Mindestens. Das ist nicht nur unbequem, sondern kann auch ernste gesundheitliche Konsequenzen nach sich ziehen, darunter Verspannungen im Nacken- und Schulterbereich, Kopf- und Rückenschmerzen.

Viele Frauen, die sich in Doris Trautmanns Hände begeben, haben beim Unterwäsche-Kauf schon viel Frust erlebt. In Kaufhäusern hängen meist nur wenige Standard-Größen, die bei weitem nicht allen passen. „Es gibt eben keine normierten Oberweiten“, sagt Trautmann. Ihr treuester Begleiter ist deshalb ein Maßband, mit dem sie jede Kundin sorgfältig vermisst. Mit Hilfe der Fachfrau probieren die Kundinnen so viele BHs an, bis einer richtig sitzt. Die Chancen auf Erfolg stehen gut: Modelle mit 14 verschiedenen Unterbrustweiten und zehn Cup-Größen hängen gut sortiert in der Boutique. Doris Trautmann kennt sie alle. „Jeder Hersteller hat seine Eigenhei-

ten, das muss man wissen.“ Große Kaufhäuser und der Online-Versandhandel können da nicht mithalten. „Damit besetze ich eine Marktlücke“, ist Trautmann überzeugt.

Waren und Geschäft auch im Netz ästhetisch präsentieren

Der Erfolg gibt ihr Recht: Seit der Eröffnung ihres Passformstudios vor einem Jahr hat sie schon viele Stammkundinnen gewonnen. Das erfordert Einsatz: Trautmann dekoriert wöchentlich ihr Schaufenster um und veranstaltet hin und wieder verschiedene Motto-Abende. Ein noch größerer Erfolgsfaktor aber ist ihr Online-Auftritt. Weil Trautmann weiß, wie wichtig eine ansprechende Darstellung im Internet ist, hat sie externe Experten mit Erstellung und Pflege ihrer Homepage beauftragt. „Mir war wichtig, mein Geschäft und die Waren ästhetisch zu präsentieren.“ Das ist gelungen: Die Seite ist professionell strukturiert, für mobile Endgeräte und Suchmaschinen optimiert und immer auf dem neuesten Stand. Gibt es im Ort besondere Aktionen wie einen verkaufsoffenen Sonntag, erfahren das die Kunden zeitnah im Netz. Zudem sorgt ein Google-My-Business-Eintrag für bessere Auffindbarkeit des Ladens. Ihren Facebook-Auftritt aktualisiert Doris Trautmann hingegen selbst und bewirbt dort neue Kollektionen und Trends. „Gute Online-Werbung ist genauso wichtig wie Mund-zu-Mund-Propaganda.“

Noch vor einem Jahr hat Trautmann eine erfolgreiche Fußpflege-Praxis geleitet. Als sie diese aus gesundheitlichen Gründen aufgeben musste, entschied sie

sich mit ihrem Geschäft für einen neuen Weg. Bereit hat sie das nicht, im Gegenteil. „Ich verkaufe ein Produkt, das wirklich gebraucht wird.“ Ein spezieller Kurs soll sie bald für die Bedürfnisse von Frauen schulen, denen nach einer Erkrankung ein Teil der Brust entfernt wurde. „Betroffene scheuen den Weg ins Sanitätshaus. Sie fühlen sich auch nach einer Operation weiblich und sexy und so wollen sie auch wahrgenommen werden.“ Verlässt eine zufriedene Kundin die BH-Welt, erfüllt das Doris Trautmann mit Freude. „Ich hatte schon immer ein Faible für schöne Dinge.“ Und Dessous gehören zweifellos dazu. — *svd*

Die IHK kommt zu Ihnen

Die IHK Darmstadt bietet ihren Mitgliedsunternehmen individuelle Firmenbesuche an, bei denen sie mehr über das umfangreiche Beratungsangebot der IHK erfahren. So hat IHK-Beraterin Nicole Splinter Doris Trautmann unter anderem zu Online-Strategien im Einzelhandel informiert und den Kontakt zu Experten vermittelt. Wünschen auch Sie einen Besuch Ihrer IHK? Dann vereinbaren Sie gern einen Termin.



Information:
Nicole Splinter
Mitgliederbetreuung

T: 0 61 51 871-172

E: nicole.splinter@darmstadt.ihk.de

www.darmstadt.ihk.de, Nr. 125069