

Bei den alten Griechen konnte man sich um Kopf und Kragen reden. Denn wer vor Gericht – Rechtsanwälte gab es noch nicht – seine Sache nicht iberzeugend vertrat, musste auch mit dem Schlimmsten rechnen. Die Kunst der Rede, die Rhetorik, war also eine durchaus praktische Angelegenheit.

Mit diesem kleinen Exkurs in die Geschichte der Redekunst hatte Rhetorik-Professor Dr. Michael Thiele, einer der Dozenten auf der DMI-Herbsttagung in Hagen, die Aufmerksamkeit seiner Zuhörer bereits gewonnen. Bei den Mascheidern geht es meist zwar nicht um den Kopf, sondern eher um Knopf und Kragen – aber die wollen verkauft sein. Und dabei kann ein iberzeugender Kundenvortrag den Ausschlag geben.

Ziel des Seminars war es, den Teilnehmern effektives Rhetorik-Wissen für ihre Kundenkontakte, für öffentliche Auftritte bei Modenschauen und Veranstaltungen sowie für den Umgang mit der Presse zu vermitteln. Denn jeder in diesem Beruf wird nicht nur einmal vor der Situation stehen, sein Produkt, seine Arbeit, vielleicht sich selbst, erklären zu müssen. Damit man, wenn es darauf ankommt, nicht mit Schmetterlingen im Bauch und Sprechblockade dasteht, ist es hilfreich, einige Basis-Sprechmodelle parat zu haben, mit denen sich Struktur in die Rede bringen lässt. Diese Redemodelle wurden unter der Anleitung Prof. Thieles erarbeitet und praktisch angewandt.

Wie sag ich's meinen Kunden?

Was man seinen Kunden, den Zuschauern einer Modenschau, den Teilnehmern einer Innungsversammlung oder den Journalisten vom Lokalrundfunk sagen will und wie man es dem Thema oder dem Anlass angemessen tut, darüber sollte man sich als Erstes klar werden. Also WAS sage ich WEM auf WELCHE WEISE.

DMI-Herbsttagung in Hagen – das Rahmenprogramm

Um Knopf und Kragen



Rhetorik-Professor Dr. Michael Thiele demonstrierte an einem Kaschmirschal die Funfschritt-Modellaufzahlung für die Produktpräsentation vor Kunden.

Journalist K. H. Zonbergs bte den „Ernstfall“ eines Interviews mit den drei Freiwilligen: Cornelia Steiner-Lorenz, Petra Claeffens, Inge Szoltysik.



Es kann nicht schaden, auch noch nach dem WARUM zu fragen: Was ist eigentlich das Ziel meiner Ansprache, was soll dabei für mich oder andere als Ergebnis herauskommen?

Redemodelle für alle Fälle

Als zweiten Schritt gilt es, der Rede die richtige Form zu geben. Als handhabbares Modell für die Praxis stellte Professor Thiele hierzu den „Funfschritt“ vor: Auf eine Einleitung folgt der in drei Teile untergliederte Schwerpunkt des Vortrags, sodann der Schluss. Das Funfschritt-Modell „Aufzählung“ eignet sich zum Beispiel bestens für die Produktpräsentation beim Kunden. Die Argumente des Hauptteils der Rede – es können auch mehr als drei sein – sind hier austauschbar und in der Reihenfolge beliebig. In einem grafischen Sprechmodell liegen sie horizontal auf einer Linie, unter der Einleitung und iber dem Schluss.

Eine vertikale Anordnung hat das Redemodell „Kette“. Es beschreibt eine zeitliche oder logische Abfolge. Hier entwickelt sich ein Punkt zwingend aus dem anderen. Für Abwägungen zwischen zwei Sachverhalten oder Meinungen eignet sich das Modell „Kompromiss“, bei dem das Für und Wider zunächst gegenübergestellt und dann in einem Sowohl-als-auch zusammengeführt wird. Wird statt des Kompromisses eine Seite deutlich favorisiert, haben wir das Modell „Steigerung“.

Reden vor laufender Kamera

Auf dem Papier sieht das alles recht simpel aus – aber wie steht's mit der Umsetzung in die Praxis? In Gruppenarbeit wurden zu konkreten Situationen, wie zum Beispiel einer Diskussion um Ausbildungsplätze, die Begrüßung der Teilnehmer einer Modenschau oder die Leitung einer In-

nungsversammlung, anhand der erarbeiteten Modelle Redevortrage ausgearbeitet und dann dem Plenum vorgetragen. Lag es an der Vorbereitung durch das Seminar oder besitzen Schneider aus Profession bereits eine gute Portion Eloquenz – die Vorträge gelangen trotz laufender Videokamera durchweg souverän. Natürlich wurden in der anschließenden Kritik noch Verbesserungspunkte gefunden, aber es war deutlich, dass sich Maschneider nicht nur sehen, sondern auch hören lassen können. Auch den „Ernstfall“ – eine Ad-hoc-Befragung durch einen Journalisten zu einem vorher nicht bekannten Thema, bestanden die drei feiwilligen Teilnehmerinnen mit Bravour.

Das Fazit dieses Tages: Gutes und iberzeugendes Reden ist eine erlernbare Kunst. Sprechmodelle, die Struktur in den Vortrag bringen, erleichtern die freie Rede ungemein. Übrigens hat das schon Wilhelm Busch gewusst: Denn der lobt in seiner „Jobsiade“ die Rede seines Helden mit dem Vers: „Er sagt es klar und angenehm, was erstens, zweitens und drittens kam.“

Gastgeberin Inge Szoltysik, Hagen, bot ein anspruchsvolles Programm.



Besuch bei Buddeberg & Weck

Doch genug der Worte – nach dem Reden stand bei der DMI-Herbsttagung das Sehen und Fühlen auf dem Programm. Und zwar von edlen Stoffen im Lager von Buddeberg & Weck in Wuppertal. Trotz des Wochenendes stand das Team des Stoffhändlers den DMI-Mitgliedern einen ganzen Vormittag zur Verfügung. Und diese ließen sich die Gelegenheit zum Kauf auch nicht entgehen. Zwar mache das Geschäft mit den Maßschneidern nur noch einen kleinen Teil des Umsatzes von Buddeberg & Weck aus, aber sie seien nach wie vor herzlich willkommen, betonten die Mit-Geschäftsführer Sabine Keseberg-Hille und Mario Hille.

Kleine Menge – großer Aufwand

Zugleich erbat man ein wenig Verständnis von Seiten der Schneider, wenn eine Bestellung nicht schon am nächsten Tag ausgeliefert werden könne. „Hier lagern auf vier Etagen Millionen Meter an Stoff“, erklärte Mario Hille. „Wenn eine Kleinstmenge bestellt wird, ist es von der Logistik einfach nicht möglich, sofort jemanden loszuschicken, den Stoff herauszusuchen, drei Meter abzuschneiden und versandfertig zu machen. Das würde im Chaos enden. Deswegen werden die Aufträge nicht einzeln, sondern en Block bearbeitet. Sie als Schneider fragen sich zwar ‚Das sind doch nur drei Meter, warum dauert es denn eine Woche?‘ Aber diese ‚nur drei Meter‘ beanspruchen eben genauso viel an Bearbeitungsaufwand wie Dreitausend Meter.“

EDV für Maßschneider

Die Auftragsverwaltung eines Stoffgroßhändlers stellt sicherlich andere Ansprüche als die eines Schneiderbetriebes – aber auch hier hat längst die elektronische Datenverarbeitung Einzug gehalten. Eine



Ein Eldorado für Kreative: Der Stoffhändler Buddeberg & Weck lässt keine Wünsche offen. Auf vier Etagen lagern Millionen Meter an Stoff.

speziell auf die Bedürfnisse des Maßschneiderhandwerks angepasste Auftragsverwaltung stellte Hans-Jürgen Sparrer mit seinem Programm „RW-Fakt“ vor. Die Pluspunkte von RW-Fakt liegen sowohl in seiner Leistungsfähigkeit als auch – für EDV-ungeübte Benutzer besonders wichtig – in seiner leichten Bedienbarkeit. Wenn die Kunden-Stammdaten einmal erfasst sind, ist schon die meiste Arbeit erledigt. Denn was einmal im System ist, braucht nicht doppelt eingegeben zu werden. Das gilt auch für verschiedenen Vorgänge, die dieselbe Datenbasis benutzen: Ein Angebot kann zum Beispiel problemlos in einen Auftrag, dann in einen Lieferschein und zuletzt in eine Rechnung umgewandelt werden, ohne die Daten neu erfassen zu müssen. Mehrere Lieferscheine können

in einer Sammelrechnung zusammengefasst werden, für wiederkehrende gleiche Rechnungen lassen sich Vorlagen anlegen. Komfortabel ist auch die Wiedervorlage-Funktion. Damit wird man zum Beispiel an offene Angebote automatisch erinnert.

Die Ausgabe von Kunden-Serienbriefen, Faxen direkt aus dem Programm heraus, die Übergabe von Rechnungsdaten an ein Buchhaltungsprogramm, Umsatz- und andere Statistiken auf Mausclick sowie eine Reihe weiterer komfortabler Funktionen runden das Programm ab.

„Maßgeschneidertes“ Programm

Ein besonderer Service für das Schneiderhandwerk ist der bereits integrierte Artikelstamm mit ca. 160 kalkulierten

Tag der offenen Tür

Gelegenheit, im Riesensortiment von Buddeberg & Weck nach Herzenslust zu stöbern, haben übrigens alle interessierten Maßschneider: Zum Saisonwechsel gibt es regelmäßig einen „Tag der offenen Tür“. Die Termine werden auch in der Rundschau bekannt gegeben.

Positionen aus der Schneiderbranche sowie Stundenverrechnungssätze für Auszubildende, Mitarbeiter und Meister und die bereits erfassten Daten von diversen Lieferanten aus der Schneiderbranche. Alle diese Daten können natürlich vom Anwender problemlos geändert und angepasst werden. Als besonderes Schmankekl bietet Hans-Jürgen Sparrer bei Kauf von RW-Fakt eine umfassende Einweisung und die kostenlose Individualisierung des Programms an. Das heißt, die Formulare und Briefvorlagen sind bereits mit dem jeweiligen Briefkopf sowie den Adress- und Bankverbindungsangaben versehen. Komfortabler geht's nicht.

Wieviel Kleidung braucht der Mensch?

Ein voller Kleiderschrank und trotzdem nichts anzuziehen? Das gibt's – denn viele Einzelstücke machen noch keine Garderobe. Mit einem „Schrankservice“ könnte ein Maßschneider seinen Kunden und sich einiges Gutes tun. Der für diesen Service plädiert, hat ihn selbst längst nicht mehr nötig: Tweedsakko im englischen Stil, graue Flanellhose, rahmengenähte braune Brogues, Krawatte und Socken farblich aufeinander abgestimmt – Bernhard Roetzel. Der Referent des Themas „Die wichtigsten Klassiker, die bei der Lady und dem Gentleman im Schrank hängen müssen“ demonstrierte an sich, wie ein perfekt auf die Person abgestimmtes Outfit aussehen kann. Der studierte Designer und Styling-Profi hat offensichtlich ein Faible für Bekleidung nach Maß, was er in sei-

nen Büchern auch immer wieder anklagen lässt. Also für diese DMI-Tagung der richtige Mann am rechten Platz.

Die Basics für den Kleiderschrank

„Je besser Sie wissen, was Mann und Frau im Kleiderschrank haben müssen, desto kompetenter und überzeugender können Sie Ihren Kunden bei Auf- und Ausbau der Garderobe helfen“, formuliert Bernhard Roetzel sein Anliegen. Dabei gelte es zunächst einmal herauszufinden, was der Kunde für sein Leben brauche. Wer kaum öffentliche Verpflichtungen wahrzunehmen hat, braucht zum Beispiel keine fünf Smokings. Aber einer sollte es schon sein – sonst steht man bei einer plötzlichen Einladung des Chefs zu einer Gala unter Umständen ziemlich „nackt“ da. Mit der richtigen Garderobe ist Mann und Frau für solche Eventualitäten gewappnet, denn „damit kann jeder zu jedem Anlass spontan und richtig gekleidet erscheinen.“

Kleines Schwarzes, Blazer, Kostüm, Hosenanzug, Sport-sakko, Geschäftsanzug, Abendrobe oder Smoking, Mantel, dazu passend Röcke und Hosen zum Kombinieren:

Dies sind die Standards der klassischen Garderobe, die in keinem Kleiderschrank fehlen dürfen. Mit ihnen lassen sich alle Bereiche von der Freizeit bis zum festlichen Anlass abdecken. Als „strukturierte“ Garderobe bieten sie vielfältige Kombinationsmöglichkeiten.

Komfort zu jeder Jahreszeit

Aber arbeitet der Maßschneider damit nicht gegen seine eigenen Interessen? Spart solch eine strukturierte Garderobe nicht manche Neuanfertigung? Bernhard Roetzel hat da keine Bedenken. Denn meist besteht trotz vollen Kleiderschranks – siehe oben – noch reichlich Nachholbedarf. Und außerdem: Wozu gibt es Frühling, Sommer, Herbst und Winter? So genannte „Ganzjahresqualitäten“ hält Roetzel für einen faulen Kompromiss, denn diese bieten nicht das Optimum: Im Sommer zu warm, dafür im Winter zu leicht, fühlt man sich selbst in der Übergangszeit im „Ganzjahresanzug“ nie so richtig wohl. Vier Jahreszeiten – vier mal das gleiche Teil in entsprechender Ausführung, so sehe das Optimum für den Kunden aus – und für den Schneider, meint Bernhard Roetzel, nicht ohne ein kleines Augenzwinkern. Den anwesenden DMI-Mitgliedern hatte er damit scheint's aus der Seele gesprochen, denn nach dem mit viel Beifall bedachten Vortrag stießen auch Roetzels mitgebrachte Bücher auf lebhaftes Interesse.

Wie es weiterhin um das DMI bestellt sein wird, ist zur Zeit noch offen. Auf jeden Fall wäre es sehr schade, wenn wir auf solch gelungene Veranstaltungen wie diese Herbsttagung verzichten müssten. (Zo)

Der erfolgreiche Mode-Journalist und Buchautor Bernhard Roetzel plädiert für „Schrank-Service“ als Couching der Maßschneiderkunden.



FOTOS: F. MEYER



Meisterpflicht

Offener Brief

Engagiert setzt sich Landesinnungsmeister Hans Grünbeck dafür ein, dass die Meisterprüfung im Maßschneiderhandwerk erhalten bleibt. Deshalb sandte er folgendes Schreiben mit Argumenten pro Meisterbrief an Minister Clement und die CDU-Fraktion sowie an den Bundesverband.

Die Damen- und Herrenschneider haben sich vor vier Jahren zu einem Handwerk zusammengeschlossen. Es wurde eine neue Meisterprüfungsordnung erarbeitet, eine gemeinsame Ausbildungsverordnung wird bis Mitte 2004 folgen. Wir sind ein kleines, aber hochqualifiziertes Handwerk. Wir fertigen für Kunden, die individuelle Ansprüche stellen, ihr Wunschkleidungsstück, das sie jahrelang mit Freude tragen können. Weil es passt und nur für sie gearbeitet ist, gehört es zur Lebensqualität. Sie wissen außerdem, dass sie ihr Kleidungsstück bei Figurveränderungen oder modischen Anpassungen jederzeit zu ihrem Schneider bringen können. Auch teure Fertigung, die oft ohne Überlegung und in Eile gekauft wurde, die dann nicht passt oder nicht gefällt, wird von uns zur vollen Zufriedenheit des Kunden verändert. Zu all diesen nur kurz angeführten Beispielen bedarf es eines absoluten Könnens, das notwendig ist, um einen qualifizierten Nachwuchs auszubilden. Fast alle bekannten Designer haben eine Schneiderlehre oder ein Praktikum in einem Maßatelier absolviert.

Wir führen in Baden-Württemberg jährlich bis zu 110 Gesellenprüfungen durch. Bei Wegfall der MP-Pflicht würde sich diese Zahl rapide verringern. Wir wollen qualifizierte Leute ausbilden, die auch ein entsprechendes Ziel vor Augen haben. Eine Existenzgründung nach der Lehre ohne Meisterprüfung würde auf Dauer zu einem Qualitätsverlust ohnegleichen führen. In Stuttgart haben wir ein 3-jähriges Berufspraktikum eingerichtet. Die Absolventen werden von den Designer- und Modeschulen mit Handkuss aufgenommen. Auch hier sind Schneidermeisterinnen mit pädagogischer Ausbildung tätig.

Für die Öffentlichkeit führen wir regionale Modenschauen durch, an denen unsere Lehrlinge und Gesellen/innen beteiligt sind. Jährlich bieten wir zwei Wochenendseminare sowie zwei Kurzseminare für unsere (auch angehenden) Meisterinnen an, die auch angenommen werden. Alle zwei Jahre findet eine Studienreise statt.

Wir fordern den Erhalt der Zugangsvoraussetzung Meisterprüfung für unser schönes und kreatives Handwerk.

Hans Grünbeck, Landesinnungsmeister Baden-Württemberg

Welche Versicherungen braucht ein Existenzgründer?

Der Start in die Selbstständigkeit erfordert Können. Mut und Engagement, aber auch besondere Vorsorgemaßnahmen. Eine neue Broschüre stellt in übersichtlicher Form die sach- und personenbezogenen Absicherungsmöglichkeiten dar.

Einen Betrieb einzurichten und zu führen ist mit viel Einsatz verbunden. Aber gerade in der stressigen Startphase werden gelegentlich die elementarsten Vorsorgemaßnahmen außer Acht gelassen. Welche die wichtigsten sind, kann man der Signal-Iduna-Broschüre entnehmen. Sie informiert kurz und knapp über Betriebsversicherungen und ihren Leistungsumfang.

Bestellungen: Telefon 02 31/1 35 75 70