

Von Kuba zur Anprobe nach Bruck

Sylvia Schmid bietet in privatem Ambiente 2500 Kleidungsstücke an

Von Marlene Schlegel

Fürstenfeldbruck ■ PAM - das steht für „prêt à maison“ und ist der Name des Unternehmens, das Sylvia Schmid vor 15 Jahren gegründet hat. Damals hieß es noch „Mode im Keller“, seit eineinhalb präsentiert Schmid ihre Ware in einer hellen Neubauwohnung mit Wohnzimmercharakter.

„Ich wollte kein klassisches Einzelhandelsgeschäft mehr“, sagt die ehemalige Boutiquenbesitzerin. Heute müssen sich die Kunden, die zu ihr kommen, anmelden. Zwei Stunden nehme sie sich für jeden Zeit, zwei Termine pro Tag wären das Maximum. In einer Atmosphäre von gemütlicher Plauderei, Cappuccinoduft und klingenden Proseccogläsern verkauft es sich wohl auch leichter.

Der Kundenstamm setzt sich aus 25- bis 70-jährigen Frauen - mit Kleidergröße 34 bis 42 - zusammen. Die meisten kommen zwei Mal pro Saison um ihre Garderobe von Schmid ihrer Figur, ihrer Persönlichkeit und dem neuesten Trend anzupassen. Eine Kundin reise sogar regelmäßig aus Kuba an, berichtet Schmid stolz.

Unter den 2500 Artikeln, die auf 100 Quadratmetern Verkaufsraum dargeboten werden, lässt sich für die meisten Kundinnen etwas finden. „In meiner gesamten Karriere ist es nur etwa 10 Mal vorgekommen, dass eine Dame meine Räume verlassen hat, ohne etwas zu kaufen“, sagt die Geschäftsfrau. Ihren Lebensunterhalt können sie mit PAM gut bestreiten.

Um den Kundinnen den Ein-



Sylvia Schmid (rechts) präsentiert ihre Kollektionen in einer Neubauwohnung. Ihre Vermieterin Christine Hohenbleicher hilft schon mal mit.

Foto: Scheider

kauf so schmackhaft wie möglich zu machen, organisiert sie zusätzliche Aktionen. So widmeten sich schon Visagisten und Friseure kostenlos der Schönheit der Frauen. „Das Einkaufen bei euch ist wie ein Wellness-Urlaub - es macht schön und glücklich“, schreibt Gabi Jung ins Gästebuch und Sylvia Schmid sagt: „Sobald die Kunden ihre Schwellenangst überwunden haben, fühlen sie sich hier wie im Paradies.“

Ein Paradies freilich nur für Kundinnen, die Service und Quali-

tät gerne auch entsprechend bezahlen. Sylvia Schmid, die früher schon auf Tupper-Parties ihr Verkaufstalent erprobte, bietet Mode- und Schmuckwaren gehobenerer Klasse an. Jedoch, betont sie, lägen ihre Verkaufspreise deutlich unter den regulären Preisen.

Wer sich selbst von Schmid beraten lassen, oder mehr über den Modehandel mit „Wohnzimmeratmosphäre“ erfahren will, ist am Freitag, 9. März, und Samstag, 10. März, zum Tag der offenen Tür bei PAM richtig.