

# Kleider machen heute

Julia Anklam hilft ihren Kundinnen, ihren individuellen Stil zu finden. Eine solche Beratung liegt im Trend: Auf der Infa hält die Stilberaterin bald Vorträge über Image, Farbe und Mode.

Von Mirjana Cvjetković

Was das Äußere mit einem macht, hat sie schon als Schulkind erfahren. Auch wenn sie sich damals längst nicht so bewusst darüber gewesen ist wie heute: „Die Mädchen in meiner Klasse waren oft süß gekleidet, trugen Blümchenkleider mit Spitzenkragen, dazu diese geflochtenen Zöpfe“, erinnert sich Julia Anklam an ihre Grundschulzeit. „Ich hatte solche Kleider nicht. Mode stand zu der Zeit auch überhaupt nicht an erster Stelle, wobei ich ein Händchen für Farben und Formen hatte.“

Dass der Look darüber entscheiden kann, wer beliebt ist, wer zu Geburtstagen und Partys eingeladen wird, erschloss sich einige Jahre später. Zu Ankrams Teenie-Zeit waren es Jeansmarken wie Diesel und Levi's, „die bestimmt haben, wer cool ist und zur coolen Clique gehört“. Die Schülerin scherte sich wenig da-

rum: „Ich war bewusst anders, bin meinen ganz eigenen Weg gegangen.“ Sie trug Ledermantel und Dr. Martens, färbte sich die Haare. Das war ihre Form der Rebellion. „Ich habe Mode benutzt, um mich abzugrenzen. Es war damals schon ein Instrument, mich auszudrücken.“

Mode, besser gesagt der Umgang damit, ist bis heute ihr Leitstern. Anklam ist seit vielen Jahre als Style-, Mode- und Imageberaterin tätig. „Ich habe aus einer Leidenschaft mein Herzensbusiness gemacht“, sagt sie in ihrem Atelier an der Gerberstraße. Hier in der Calenberger Neustadt berät sie zumeist Frauen, Hauptzielgruppe sind Unternehmerinnen. Ihr Portfolio ist klar definiert: Als Modeexpertin für Image, Farbe und Make-up hilft sie Kundinnen, ihrer Persönlichkeit Ausdruck zu verleihen. „Und zwar ohne, dass sie sich verbiegen müssen.“

Dabei grenzt sich die 45-Jährige deutlich von dem ab, was zum Teil in Frauenzeitschriften suggeriert wird. „Ich verteuere diese Figurentypenanalysen. Wenn jemand eine A-Figur hat, heißt das nämlich noch lange nicht, dass ein großer Bogen um Neckholder gemacht werden muss“, betont die Expertin. Sie schaut an sich herunter und überlegt. „Ich zum Beispiel habe im Verhältnis zum Rest meines Körpers zu kurze Beine.“ Würde sie was auf Figurentypenanalysen geben, dürfte sie weder Hüft-hosen noch welche mit Umschlag am Beinende tragen. „Dabei liebe ich Culottes“, schwärmt sie von den 7/8-Hosen. Ihr Trick? „Ich weiß, wie ich den Look neutralisiere“, verrät Anklam. Dann greift sich nämlich beispielsweise zu einem Schuh mit V-Ausschnitt, der den Fuß optisch länger wirken lässt und die Fesseln verschmälert. Anklam verdeutlicht ihre



Expertin mit Gespür für Materialien und Farbe: Julia Anklam will Frauen zu einem stil sichereren Auftreten verhelfen – und prüft die Lage im Kleiderschrank. FOTO: TIM SCHAARSHMIDT

Herangehensweise: „Es geht nicht um No-Gos, sondern wie aus meiner Garderobe ein Go wird. Es geht auch nicht darum, sich verrückt zu kleiden oder Modeopfer zu werden.“ Sie will anleiten, wie man sich all das, was schon im Kleiderschrank hängt oder noch dazukommen soll, positiv zunutzen macht. Manche sind schon bei einer Farbberatung gut aufgehoben, andere gehen einen Schritt weiter und buchen eine Eins-zu-eins-Stilberatung oder das Komplettpaket mit Image- und Personalbranding.

Warum Frauen sich an sie wenden hat ganz unterschiedliche Gründe.

„Manche wollen ihren Kleiderschrank auf den neuesten Stand bringen, für andere ist es aus Jobgründen wichtig, sich in ihrer Haut wohlfühlen.“ Denn, so weiß Julia Anklam: „Die richtige Garderobe kann Halt geben und bei schweren Terminen eine Ritterrüstung sein.“ Das passende Outfit kann von außen stark machen, wenn man es innen vielleicht nicht so ist. Auch an dieser Stelle beschreibt sie aus eigener Erfahrung: „Wenn ich eine Keynote über Farben halte, greife ich gern zu Knalllila und Knallpink – gerne auch in Kombination.“

Sie tut das aus ganz einfachem Grund: „Ich gewinne an Stärke und Präsenz auf der Bühne und muss so weniger Energie für Worte und Konzentration verwenden.“ Klingt nachvollziehbar. Bei Unternehmerinnen und Frauen in führenden Positionen komme hinzu, dass der Look aussagekräftig sein müsse, ob im Büro oder auf der Homepage. Ankrams Vorgehensweise ist stets gleich. Je nachdem, was man bucht, steht ein Infogespräch an, es gibt einen Fragebogen, beim Besuch im Atelier bringen Kundinnen ihre Kleidung mit. Sie stellt dann Looks zusammen,

## Zur Person

Julia Anklam wird am 28. Februar 1979 in Hamburg geboren. Nach der Schule absolviert sie eine Ausbildung zur Einzelhandelskauffrau, schließt noch den Bachelor Professional of Trade and Commerce ab. Schon mit 23 ist sie Führungskraft im Einkauf Luxussegment. Nach einigen Jahren mit 70-Stunden-Wochen bremsst ein Burn-out sie aus. Sie leidet an Panikattacken, kann das Haus drei Monate nicht verlassen. Aus der Zwangsauszeit schöpft sie Kraft und macht sich selbstständig als Style- und Imageberaterin. Sie gibt Workshops und hat das Buch „In 6 Schritten zu deiner Capsule Wardrobe“ zugeschnitten zu einem Onlinekurs geschrieben. Anklam ist verheiratet und hat zwei Söhne (8 und 7 Jahre).

schreibt Einkaufslisten. Auch Shoppingbegleitung ist denkbar, es gibt Look- und Workbooks, „die wie ein Rezeptbuch für den Kleiderschrank sind“. Ihre Erfahrung: „Viele machen sich und ihren Kleiderschrank schlechter, als es ist.“ Es gehe darum, mutiger und sichtbarer zu sein, denn das gibt mehr Selbstbewusstsein.

Auch in den sozialen Medien scharft sie eine große Gemeinschaft hinter sich, die Kernfollowergruppe ist zwischen 35 und 55 Jahre alt. Highlight dort sind nicht nur ihre unterhaltsamen Videos, in denen sie mit Modemythen aufräumt und tolle Tipps für den Look gibt. Übrigens: Wer Julia Anklam kennenlernen und Vorträge hören möchte, sollte die Infa nicht verpassen. An drei Tagen, dem 18., 19. und 20. Oktober, spricht sie jeweils um 15 Uhr auf der Verbrauchermesse über ihre Expertise.



Auch Stars schwören auf ihre Expertise: Hier schminkt Julia Anklam Schlagersängerin Nicole für das Musikvideo zu ihrem Song „Lass den Sommer nie vergehen“.

FOTO: RAINER DROESE

ANGEBOTE GÜLTIG BIS MITTWOCH, 04.09.2024

Kaufland

DER PREISKAMPF DES JAHRES

mit Regina Halmich

-43%

2.99  
1.69

WEIHENSTEPHAN Butter oder Die Streichzarte mildgesäuert, Die Streichzarte auch gesalzen oder mit Olivenöl je 235 - 250-g-Pack. (1 kg = 6.76 - 7.20) n. G. = 1.69

-44%

16.99  
9.49

RADEBERGER Pilsner oder Alkoholfrei (+ 3.10 Pfand) je Ka. 20 x 0,5-l-Fl. (1 l = 0.95) n. G. = 9.99

Hier bin ich richtig

Weitere Infos unter [kaufland.de/preiskampf](https://kaufland.de/preiskampf)

RICHTIG WOW ALLES FÜR 1€

-37%

1.59  
1.00

POPP Pikanter Brot-aufstrich versch. Sorten je 150-g-Becher (1 kg = 6.67) n. G. = 0.99

-49%

1.99  
1.00

PHILADELPHIA Frischkäsezubereitung Rahmstufe - Doppelrahmstufe, versch. Sorten je 100 - 175-g-Pack. (1 kg = 5.72 - 10.00) n. G. = 0.75

-47%

1.89  
1.00

FUNNY-FRISCH Knusper-snack versch. Sorten je 75 - 100-g-Beutel (1 kg = 10.00 - 13.34)

-71%

UVP 3.49  
1.00

VARTA Alkaline-Batterien AAA oder AA »Energy« je 5-St.-Pack.

\*Aktionsware kann aufgrund begrenzter Vorratsmengen bereits im Laufe des ersten Angebotstages ausverkauft sein. Abgaben nur in haushaltsüblichen Mengen und solange der Vorrat reicht. Alle Artikel ohne Deko. Abbildungen ähnlich. Irrtum vorbehalten. Für Druckfehler keine Haftung. • n. G. = niedrigster Gesamtpreis der letzten 30 Tage. • Die blau gekennzeichneten Kaufland Card Vorteile werden nur bei Vorzeigen der Kaufland Card an der Kasse gewährt. • Filialangebote: Kaufland Dienstleistung GmbH & Co. KG, Rötelsstraße 35, 74172 Neckarsulm, Firma und Anschrift unserer Vertriebsgesellschaften finden Sie unter [filiale.kaufland.de](https://filiale.kaufland.de) bei der Filialauswahl oder mittels unserer Service-Nummer 0800 / 15 28 352, E-Mail: [kundenmanagement@kaufland.de](mailto:kundenmanagement@kaufland.de).

Weitere Angebote unter [kaufland.de](https://kaufland.de)

