

STYLING

Lingerie

BY MARIE JO & PRIMADONNA

Mirabel (35)
"Dit is de ideale
pasvorm. Ik kan
weer trots zijn
op mijn decolleté."

7 EXPERTS
20 SUPERTIPS

Mode
Pasión
Argentina

Welkom
in de paskamer
van de toekomst

De zomertrends
Dit draagt u eronder

Je voelt het meteen
de perfecte beha
dankzij het advies van de lingerspecialzaak



Paskamer geluk

Voor veel mensen is lingerie passen een noodzakelijk kwaad. Gelukkig wordt dat helemaal anders in de paskamers van de toekomst, die u nu al vindt in de vernieuwde Marie Jo Boutiques en enkele lingerspecialzaken.

Daar staat u dan, met enkele kledingstukken in de hand die niet passen. U staat quasi naakt in een veel te klein pashokje, en er zijn slechts twee opties: ofwel roept u iemand om u te helpen, ofwel trekt u uw kleren weer aan en start u een tweede zoektocht naar de juiste maat. Iedereen weet hoe vervelend dat is. Dat moet anders kunnen, toch?

Passen wordt puur plezier

Zowel bij ons als in het buitenland doen steeds meer grote ontwerpers er alles aan om van kleren passen een aangename bezigheid te maken. Bij Donna Karan in Londen bijvoorbeeld kunt u zich terugtrekken in een immense ruimte om het kledingstuk waar u uw oog op hebt laten vallen in alle rust te proberen. Liever een maatje groter, of een andere kleur? Geen probleem: de verkoopster is al on-

derweg. Hetzelfde in de winkel van ontwerpster Ann De-meulemeester in Antwerpen. De paskamers bevinden zich achterin, en zijn groot en ruim. Ze kijken zelfs uit op een groen binnentuintje, en er staat een glas water klaar. Er wacht ook een uitnodigende zetel. Misschien een ideeetje voor meneer, die een beetje doelloos staat te wachten in de winkel? En anders kunt u uw kleren er op kwijt. Komt u uit de paskamer, dan staat u nog niet in de winkel, maar helemaal rechts achterin, en er hangt nog een stijlvolle doek tussen de paskamers en de rest van de zaak. Een ander voorbeeld is de winkel van Diane von Fürstenberg in New York. De paskamer staat middenin de boetiek, en is afgebakend van de winkel met een dieprood fluwelen gordijn. Hij is ruim genoeg én er bevindt zich een spiegel in het hokje, niet alleen erbuiten. Zodat u voor u naar buiten komt, al een idee hebt hoe de outfit u staat. Passen is hier



puur plezier. Pure verwennerij zelfs, en zou het dat niet altijd moeten zijn?

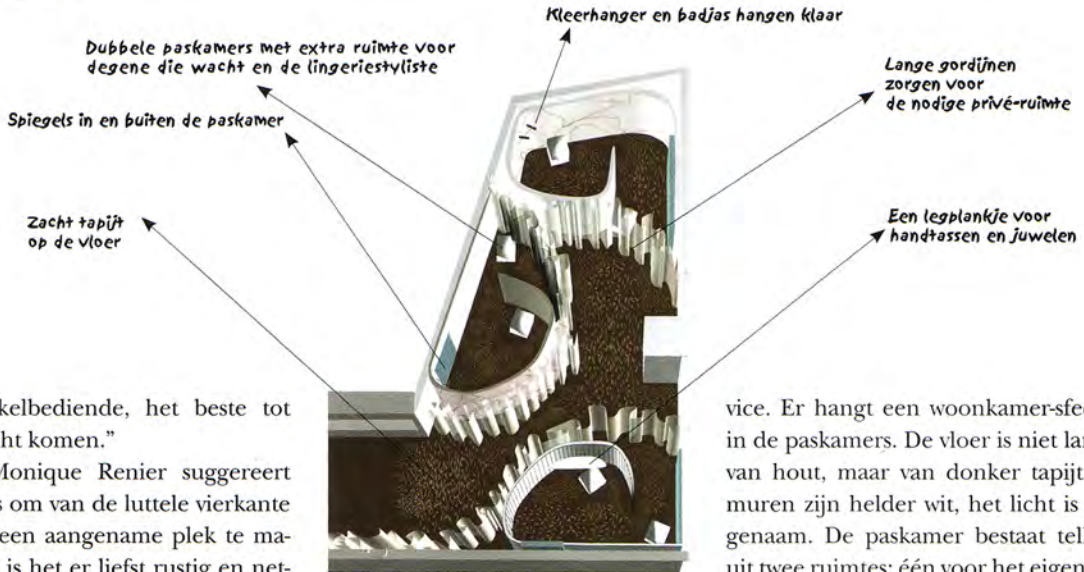
Met hulp van de interieurarchitect

Her en der gaan ze nog een stapje verder. Zo doen nogal wat grote namen in de modewereld zelfs een beroep op een architect om meer sfeer en comfort te brengen in de tot nu toe vaak kille en onpersoonlijke ruimte. Een en ander heeft alles te maken met de hedendaagse kruisbestuiving tussen architecten en ontwerpers. Een goed voorbeeld is de Prada-winkel in Tokio. Het Zwitserse architectenduo Herzog & de Meuron koos er voor paskamers met een warme woonkamersfeer met tapijt en gedempt licht. Ook de Louis Vuitton-store op de Champs Elysées in Parijs, een ontwerp van sterarchitect Peter Marino, is een treffend voorbeeld. Als klant hebt u hier de keuze tussen een gewone, maar ruime paskamer of een heuse vip-behandeling waarbij u de hele lounge voor u alleen krijgt. De klanten een goed gevoel geven, wordt hoog in het vaandel gedragen door de hedendaagse interieurarchitecten. Zo zegt Glenn Sestig, die onder andere de Sportmax-boetiek in Milaan en de recente Xandres-flagshipstore in Antwerpen tekende: "Ik denk dat we naar ruimere pascabines gaan, wat het luxegevoel verhoogt, zelfs bij minder luxueuze merken." Volgens hem is het ook belangrijk om de pashokjes te spreiden in de winkel. "We gaan meer en meer afstappen van de gegroepeerde cabines. Daardoor krijgen de klanten een eigen stukje ruimte in de winkel en

staan minder naast elkaar te vergelijken." Ook Sestig ziet graag genoeg hangruimte om de kleding netjes in de cabine te kunnen hangen. Hij houdt ook van tapijt, wat het aangenamer maakt om op blote voeten op te staan. Waar hij dan weer niet voor pleit, is een spiegel in de paskamer. "In een cabine staat u ingesloten. Een kledingstuk kan u mooier staan als u het wat ruimte geeft. En een verkoopster kan altijd een beetje helpen met stylen..."

Service met een hoofdletter S

Tot zo ver Prada in Tokio, Louis Vuitton in Parijs en Donna Karan in Londen. Jammer genoeg zijn dat niet de winkels waar de meesten van ons regelmatig komen. En ver hoeven we in ons land niet te lopen om te ontdekken dat paskamer-service allesbehalve wijdverspreid is. Zeker bij de grote ketens valt het gebrek aan service vooral op in de pashokjes. Hierin kan de speciaalzaak een verschil maken. Volgens retailconsultant Monique Renier, die het concept van de Marie Jo Boutiques voor Van de Velde mee ontwikkelde, is het ook absoluut niet nodig om vanaf nu elke paskamer grondig te gaan verbouwen. Het gaat meer om een servicegerichte manier van denken. "De paskamer zou eigenlijk in elke lingeriespeciaalzaak een centrale plaats moeten krijgen. En dan gebruik ik centraal vooral in figuurlijke zin: de paskamer is 'het centrum van activiteit' in elke winkel, daar gebeurt het. Het is een intieme plek waar de nieuwe concepten Marie Jo Styling en PrimaDonna Styling, intense en gespecialiseerde begeleiding door ➤



→ de winkelbediende, het beste tot hun recht komen.”

Maar Monique Renier suggereert nog tips om van de luttele vierkante meters een aangename plek te maken. Zo is het er liefst rustig en netjes. Ook belangrijk is volgens haar dat er een spiegel in het hokje zelf is, en niet erbuiten. Meerdere spiegels zijn nog beter: dan kunt u alle perspectieven in acht nemen. En genoeg haakjes aan de muur, zodat u naar hartelust kunt proberen. Een zijte tenslotte voorkomt dat u de kleren op de grond moet gooien.

En dan de service. Een goed gevoel kan in de hand gewerkt worden door de manier waarop de winkelier of winkeljuffrouw zich aandient. Komt er een bescheiden ‘past het?’

van achter het gordijn, dan is het aan de klant om aan te geven of er ‘gekeken’ mag worden. Juist daar wringt het schoentje. Niet iedereen wil pottenkijkers: zelfs veel vrouwen met maatje 38 niet. Maar weet wel dat de winkelier als doel heeft u te helpen. Als klant mag u best de winkelier de kans geven om extra inspanningen te doen.

Aangenaam licht, zacht tapijt

In dat kader zijn initiatieven zoals Marie Jo Styling en PrimaDonna Styling - we hadden het er al eerder over - baanbrekend. Concreet houden ze in dat je als klant styling-advies kan krijgen bij diverse linteriespecialzaken waar Marie Jo, PrimaDonna en Marie Jo L'Aventure in de rekken liggen en in de Marie Jo Boutiques. In winkels met de logo's Marie Jo Styling en PrimaDonna Styling heeft de winkelbediende een speciale opleiding gekregen van Van de Velde om de klant met raad en daad bij te staan. Zij herkent een foute maat meteen, weet wanneer een linteriesetje wél past en geeft tips in functie van uw lichaam, uw borsten, uw bovenkledij en de gelegenheid.

In de eigen vernieuwde Marie Jo boutiques gebeurt die try-out in paskamers die heel ingenieus geconcipeerd zijn. Het interieur is volledig gericht op comfort en ser-

Een paskamer als een mini-woonkamer, dat is de nieuwe standaard in linteriewinkels. Dus met intimiteit, comfort én een onberispelijke service.

vice. Er hangt een woonkamer-sfeertje in de paskamers. De vloer is niet langer van hout, maar van donker tapijt. De muren zijn helder wit, het licht is aangenaam. De paskamer bestaat telkens uit twee ruimtes: één voor het eigenlijke paswerk, een tweede voor een vriend of vriendin die in de buurt op een poef kan wachten. De ruimtes zijn gescheiden door een gordijn. In de paskamer doet een driedelige spiegel uitstekend werk. De zinnen ‘Dit probeer ik uit’, ‘Dit koop ik’ of ‘Hiervoor pas ik’ zijn speels aangebracht op één van de muren. Wie klaar is met passen, kan zich oprispen met een vleugje parfum, en er hangt ook altijd een badjas klaar. “We willen de standaard zetten in de verkoop van luxelingerie”, stelt retailconsultant Monique Renier.

Uw hoogstpersoonlijke winkelmaatje

Eén en ander doet denken aan het concept ‘personal shopping’, al langer een trend in de Verenigde Staten en in Groot-Brittannië. Zelfs in sommige ketens kunt u er een beroep doen op personal shoppers. In Topshop bijvoorbeeld, zo'n beetje de Engelse H&M, vertelt uw personal shopper u de laatste trends en wijst hij u op mogelijke combinaties. Hij volgt daarbij uw smaak, maar toont ook kledingstukken waar u misschien zelf niet aan gedacht had. Maar dat is niet alles. In de wat kleinere, maar duurdere zaken gaat de personal shopper nog verder. Daar kent hij zijn trouwe klanten. Hij zorgt ervoor dat de kleding klaar hangt wanneer de klant naar de winkel komt. Ook verwittigt hij wanneer de nieuwe collectie aangekomen is. De klant kan in een aparte ruimte naar hartelust passen en keuren. Sommige van die personal shopper-principes zijn perfect doenbaar voor de gewone winkelier die graag een onberispelijke klantenservice biedt. Bent u fan van sexy linterie? Houdt u van sobere kleuren? Sport u graag? Gaat u vaak op reis? Het zijn vragen waarop de eigenaar van de linteriewinkel het antwoord van zijn trouwe klanten zou moeten kennen. In dat geval zult u allicht minder in uw blootje komen te staan. Letterlijk en figuurlijk.