

# OUTFITTING ARTIST

OUTFITTERY

Text: Emma Fechtig

Aufgewachsen am Bodensee, zog Julia Bösch aus, die Welt zu erobern. Zirkusartistin wollte sie werden und landete im world-wide-web-Modezirkus. Als Dompteurin leitet sie heute in Berlin ihre eigene Firma mit 200 Mitarbeitern, jongliert mit Millionenein- und umsätzen und zieht massenweise Männer an.

Bei *outfittery* wissen alle: Vor 10 Uhr lieber einen Bogen um Julia machen. Sie ist ein absoluter Nachtmensch und frühes Aufstehen ist für sie der blanke Horror. Julia Bösch, 31 Jahre jung, ist in Konstanz am Bodensee aufgewachsen. Die Mutter aus Tirol, der Vater aus Vorarlberg, die Tochter ein Naturkind, das viel Zeit am Wasser verbrachte und sich starke Wurzeln und kräftige Flügel erwarb. Zum Zirkus wollte das Kind unbedingt, studierte dann ganz bodenständig BWL, allerdings in München und New York. Nach dem Studium zog es Julia nach Berlin, wo sie heute *outfittery*, ihre eigene Firma, auf drei Etagen in einem ehemaligen Fabrikgebäude in Kreuzberg leitet. **„Die Inspiration kam in New York. Ein Freund von mir hatte sich einen Personal Shopper gegönnt und war begeistert. Mit *outfittery* wollen meine Mitgründerin Anna Alex und ich dieses Erfolgserlebnis einfach und jedem Mann zugänglich – und bezahlbar – machen“,** so Julia Bösch. „Frauen kaufen ganz anders ein als Männer. Männern ist es zwar wichtig, gut gekleidet zu sein, aber sie opfern hierfür ungern ihre Zeit. Sie kaufen pragmatischer und lösungsorientierter. Und genau dafür lieben wir unsere Männer und fokussieren unser Angebot vollends auf sie!“ Der Kunde füllt auf der Website zunächst ein Profil aus, inklusive Größen, Angaben zu Vorlieben bei Marken und Farben, etc. Er kann daraufhin wählen, ob sein persönlicher Style-Experte ihn dann für ein persönliches

Telefonat anrufen soll oder nicht. Dann wird der Kunde freigestellt. Anhand der Angaben aus dem Online-Profil und ggfs. dem Telefonat stellen die Style-Experten dann die Outfits aus dem eigenen Sortiment für die Boxen zusammen. Sie können aus einem reichhaltigen Angebot von über 100 Marken auswählen, die das Einkaufsteam sorgsam auswählt. Der Service der persönlichen Beratung wird kostenfrei angeboten. Der Kunde behält nur das, was ihm passt und gefällt, den Rest schickt er zurück. An die 200.000 Kunden schätzen mittler-

*Frauen verstehen nicht unbedingt besser, was Männer brauchen – ich glaube aber, dass sie Männern gegenüber oft gute Akzente setzen und Inspiration geben können.*

Julia Bösch

**Lager und einen Showroom in unserem Büro in Berlin und müssen viel mehr delegieren.“** Modeexperte im Haus ist Chefeinkäufer Wolfgang Schmidt-Ulm, Julia Bösch ist das Organisationstalent. Ihr Tag ist ziemlich gut durchgetaktet. Freunde und Familie sind ihre ultimative Stressbremse und der sonntägliche Brunch mit Schwester und Freunden ist ihr heilig.

weile die speziell ausgesuchten Outfits aus der „Box“. Julia Böschs wichtigste Kompetenz ist ihr grenzenloser Optimismus. Geht nicht, gibt's nicht bei ihr. „Es ist eine wahnsinnig aufregende Reise mit viel Arbeit und vielen Ups und Downs, aus denen man lernt“, sinniert Julia: „Anna und ich haben in den Anfängen noch jede Box selbst gepackt, waren also selbst die „Stylistinnen“. Wir haben die Boxen dann abends mit dem Taxi zur Post gebracht. **Mittlerweile leiten wir ein Team von 200 Mitarbeitern, haben ein professionelles**

