

„Männer, hört auf Tommy Klein!“ Tipps vom Anzugprofi

Das Thema „guter Stil“ befindet sich nicht nur absolut im Trend der Zeit, sondern wird im geschäftlichen und wirtschaftlichen Wettbewerb und Miteinander immer bedeutender!

BRAUCHEN SIE EINEN NEUEN ANZUG?

Dann sollten Sie diese Tipps unbedingt beachten:

- Figurbetonte Schnitte, nach dem Motto:
Brust raus, Bauch rein!
- Ein Anzug ohne Krawatte ist ein No-Go!

Was sollten Sie beim Anzugskauf noch wissen?

- Immer noch in sind klassische Schnitte, wie z. B. Einreihler mit zwei Knöpfen und Rückenschlitz, sowie Hosen ohne Umschlag.
- Angesagt sind leicht spiegelnde Baumwoll- oder Wollstoffe in blau, grau oder schwarz

Weitere Tücken beim Anzugskauf:

- Das Revers darf im Nacken nie vom Hemdkragen abstehen, es muss immer am Hals anliegen, sonst ist dies ein Zeichen dafür, dass der Anzug schlecht geschnitten, oder einfach zu groß ist.
- Die Ärmel sollten bis zum Daumenansatz reichen. Sie sollten aber darauf achten, dass diese weder zu eng, noch zu weit sitzen.
- Das Hemd sollte circa einen bis eineinhalb Zentimeter unter dem Ärmel hervorschauen.
- Die Sakkolänge sollte bei herunterhängenden Armen bis zur Mitte der Handfläche reichen.
- ein absolutes Muss sind Manschettenknöpfe – diese sollten aber dezent und unauffällig gehalten werden.

Bekleidung ist meiner Ansicht nach die universellste Sprache der Menschheit, aber leider auch die am Wenigsten bewusst genutzte.

Auch nachlässig ausgesuchte Garderobe (Klamotten) kann etwas über einen Menschen aussagen. Kleidung ist mit Sicherheit wichtiger, als viele es sich eingestehen.

www.tommyklein.com



Hallo Herr Jäck,
haben Sie noch ein Detailfoto und/oder etwas mehr Text für mich?

Beste Grüße

Anke Hufnagel

Tommy Klein
Individual tailoring
Image-Optimierer seit 1938

Erfolgreich
im Vertrieb

Michael Hausenblas

Michael Hausenblas wurde 1968 in Leutkirch im Allgäu geboren und stieg bereits mit 19 Jahren in den Direktvertrieb als Textilhandelsvertreter ein.

Später arbeitete er erfolgreich als Verkaufsleiter bei Ferrari. Dabei kam bei ihm zunehmend der Wunsch nach beruflicher Selbständigkeit und der Führung eines eigenen Unternehmens auf. 1997 wechselte er als freier Handelsvertreter zu HYLA International.

Um seine Kenntnisse im Direktvertrieb weiter zu vertiefen, entschied er sich 2001, seine Karriere bei einem weltweit tätigen US-Konzern fortzusetzen. Schnell stieg er hier zu einem der weltweit besten Verkäufer auf.



2007 holte ihn HYLA International als Vertriebsdirektor für Deutschland zurück nach Filderstadt. Anfang 2009 war Michael Hausenblas dann mit der Gründung seines eigenen Unternehmens HYLA Germany GmbH am Ziel seiner beruflichen Pläne. Unter seiner Regie steht nun der gesamte Vertrieb der High Tech-Staubsauger in Deutschland. In der neuen Firmenzentrale sind mittlerweile sieben Mitarbeiter beschäftigt. Das Berater-Team umfasst derzeit rund 520 Mitarbeiter.

→ Kontakt: info@hakawerk.de