

Interview mit Kopf des Konzepts „FASHION EXCHANGE“ Ingo Müller-Dormann

Die Frühjahrstour von ‚Deine eigenART – dem Lifestylemarkt für Fashion, Accessoires, Living & Home und Food & Drinks steht in den Startlöchern. Bald ist Deine eigenART auch in deiner Stadt zu erleben. Von Unikaten über handgefertigte Mode, bis hin zu individuellen Designerstücken, hier lässt es sich stöbern, staunen und glücklich werden. Besonderes Highlight ist der „FASHION EXCHANGE“-Pop-Up Store. Von urban-femininer Streetwear für jeden Tag über elegante Abendmode bis zu Hingucker-Hemden für Herren –neuste Kreationen von rund 20 ausgewählten Modedesignern aus ganz Deutschland werden präsentiert und zum Verkauf angeboten. Der Fokus liegt hierbei auf Slow Fashion: nachhaltige und bewusste Mode, die bezahlbar und nicht von der Stange ist.

Im Interview erzählt Ingo Müller-Dormann, Konzeptgeber von Fashion Exchange und CEO der gip marketing & events GmbH, ausführlich über die Entstehungsgeschichte, das allgemeine Konzept und seine Visionen.

Warum hast du FAEX gegründet?

Vor 20 Jahren war ich als Besucher auf der Avantgarde Modenschau in München. Die Impressionen dort haben mich so inspiriert, dass mir die Idee kam, eine Plattform für Modedesigner zu gründen. Als ich fünf Jahre später mein Modekonzept in Bremen vorstellte, musste ich schnell merken, dass meine Visionen nicht den erwarteten Zuspruch in meiner Heimat fanden. Das Konzept ging also vorerst in die Ruhephase.

2011 zog es mich dann in die Bundeshauptstadt Berlin, wo die Recherche für FASHION EXCHANGE begann. Mein Alltag war geprägt durch den Besuch von Modeveranstaltungen und Modeflohmärkten für Frauen. Zusätzlich besuchte ich auch viele Boutiquen, um mit Designern persönlich ins Gespräch zu kommen. Einige davon sind leider heute gar nicht mehr präsent, aufgrund eines über Jahre hinwegziehendes Problem: Designer werden nicht ganzheitlich unterstützt.

Parallel zu meinen Recherchearbeiten entstand der erste Ansatz eines Frauenmarktplatzes. Und so kam es, dass 2014 erstmals der „Deine eigenART“ – Lifestylemarkt in Kooperation mit DAWANDA in Bremen stattfand.

Bei unseren Veranstaltungen, die mittlerweile seit über vier Jahren erfolgreich stattfinden, setzen wir auf Qualität. Aber anscheinend machen wir alles richtig, denn aktuell sind wir der größte Kreativmarkt-Veranstalter Deutschlands.

Das positive Feedback und den großen Andrang haben wir dann auch als Chance gesehen, um mit FASHION EXCHANGE in die Startphase zu gehen, indem wir unser Modekonzept mit den Lifestylemärkten verbunden haben. Neben Unikaten aller Art wurde nun auch Mode von rund 20 verschiedenen Designern pro Tour in den Pop Up Stores angeboten.

Was ist Fashion Exchange?

Hinter FASHION EXCHANGE steht die Idee, Modedesigner zu fördern und zu unterstützen. Dazu werden sie mit Experten aus den Bereichen Wissen, Produktion, Sales und Finanzierung vernetzt. Ebenfalls wollen wir das Bewusstsein für Qualität wieder in den Vordergrund stellen. Wir setzen den Fokus auf Slow Fashion, also nachhaltige, entschleunigte, bewusste Mode, die im Gegensatz zur schnelllebigen Massenware steht.

Durch innovative Vertriebskonzepte on- sowie offline wird es Modedesigner ermöglicht, ihre Kollektionen einer breiten Masse zu präsentieren und zu verkaufen. Verknüpft wird das ganze

durch eine Datenbank, die die Basis für eine Warenwirtschaft bildet. Das Ganze soll den Designern kostenlos zur Verfügung gestellt werden. Für den Vertrieb werden Onlinekanäle, wie Onlineshops, sowie auch Direktverkäufe ermöglicht.

Neben den Pop Up Stores, die aktuell noch zusammen mit der „Deine eigenART“ durch Deutschland touren, haben wir im vergangenen Jahr erstmalig auch unsere Pop Up Boutique auf Zeit in Bremen realisieren können. Der Vorteil dabei ist, dass Designer nicht unbedingt selbst anwesend sein müssen, da Lager, Logistik, Transport und Verkauf von uns übernommen werden.

Ich könnte über FASHION EXCHANGE noch viel mehr erzählen, aber das würde alles zu umfangreich werden. Der Kernpunkt unseres Konzeptes ist, das ökonomische Denken den Designer abzunehmen und diesen zu ermöglichen, sich ganz auf ihre Modeschöpfungen zu konzentrieren.

Welche Zielgruppen spricht ihr an?

Unser Konzept richtet sich an Nachwuchs-Modedesigner, die einen Markteintritt anstreben oder bereits erste Schritte unternommen haben, sowie bereits etablierte Designer, die ein bundesweites Vertriebsnetzwerk für ihre Marke nutzen wollen. Entscheidend für die Eignung bzw. Teilnahme an der FAEX-Plattform sind die Produktqualität und Produktionswege.

In der weiteren Zielgruppe „Käufer“ werden modebewusste Frauen zwischen 25 und 55 Jahren mit leicht überdurchschnittlichem Einkommen angesprochen, die Wert auf einen individuellen Kleidungsstil abseits des Mainstreams legen und bereit sind, für Qualitätsprodukte entsprechend mehr zu zahlen.

Da die Designerware sich im gehobeneren Preissegment, also zwischen 150- 500 € bewegt, setzen wir auf den Wohlfühleffekt und ein unverwechselbares Käuferlebnis bei den Käuferinnen, welche den Preis in den Hintergrund rücken lässt.

...und deine Visionen, Pläne und Wünsche?

FASHION EXCHANGE hat sich zu einer eigenen Marke etabliert. Da der Proof of Market in den letzten zwei Jahren erfolgreich war, lösen wir uns demnächst von den „Deine eigenART“ Lifestylemärkten und stellen eine eigene Pop Up Store Tour auf die Beine. Neben den eintägigen Stores wollen wir zukünftig auch vermehrt Pop Up Boutiquen in verschiedenen Städten anbieten, die mehrere Tage geöffnet sind.

Mein Ziel ist es eine FASHION EXCHANGE Tournee jeweils für zwei Tage in vier deutsche Städte zu bringen. Das Programm soll Fashion Shows der FAEX Modedesigner umfassen, die ihre Kreationen dem breiten Publikum präsentieren können. Zudem soll die Zusammenarbeit mit Modehochschulen jungen Nachwuchsdesigner ermöglichen, ihre Kollektionen dort zu präsentieren.

Ihr seht, ich habe großes vor mit FASHION EXCHANGE. Es lohnt sich auf jeden Fall uns im Auge zu behalten. Überzeugt euch selbst von unserem Konzept, indem ihr beim Pop Up Store vorbeischaut.