

poliert, und dann soll er noch freundlich sein, wenn der Kunde einen Uherschlüssel verlangt! Aber trotz allem müssen wir dem Kunden ein freundliches Gesicht zeigen. Heute braucht er nur einen Uherschlüssel, in einem Monat will er vielleicht seiner Frau eine Küchenuhr schenken, die er dann gleichfalls bei Ihnen kaufen wird, wenn Sie ihn gut bedient haben.

Lassen Sie den Kunden nicht lange warten, denn das macht keinen guten Eindruck. Die Bedienung soll sofort zur Stelle sein. Ältere Leute bitten Sie höflich, auf einem bereitstehenden Stuhle Platz zu nehmen.

Die Worte, mit denen Sie den Kunden anreden, sind nicht so wichtig. Die scheußliche Wendung: „Was soll's denn sein?“ muß aber unter allen Umständen vermieden werden. Die Hauptsache ist, daß die, natürlich höfliche, Anrede in einem freundlichen, bereitwilligen Tone erfolgt; der Kunde muß merken, daß er gern gesehen wird. Eine mürrische Begrüßung fördert bestimmt nicht den Verkauf. Bedienen Sie alle Kunden gleich höflich und aufmerksam, ob es die „Frau Geheimrat“ oder die Frau eines Arbeiters ist. Der Verkäufer soll niemanden bevorzugen. Selbst Kinder haben einen Anspruch auf gute Bedienung, denn sie sind die Kunden „von morgen“. (Fortsetzung folgt)

Vorboten der Herbstmode und ihr Einfluß auf das Schmucktragen

Von Marie Netta

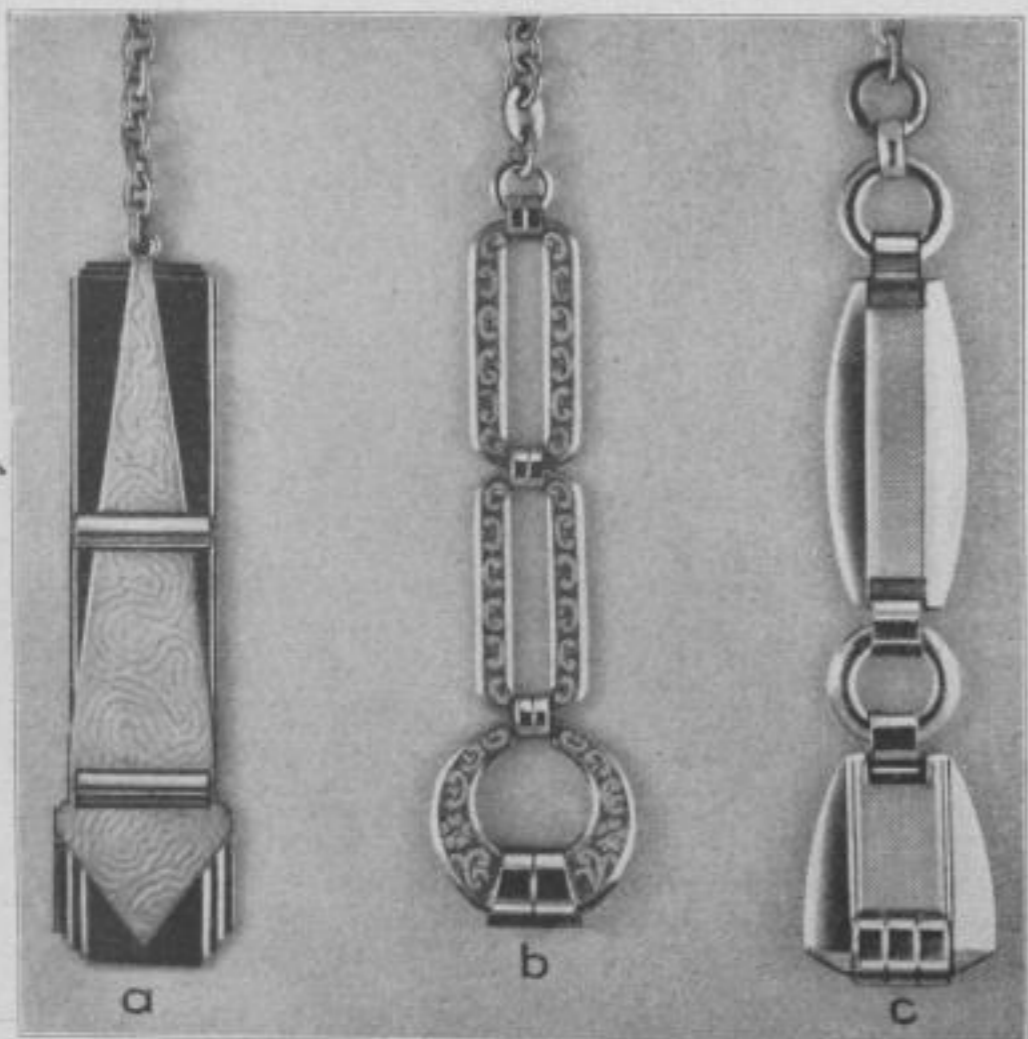
Bei allem als notwendig anerkannten Zusammenwirken von Mode und Schmuck wäre doch eine automatische Anpassung der Schmuckwaren-Industrie an große und schnelle Änderungen der Kleidermode falsch. Wenn auch die Grundlinien modischer Neuerungen immer im Auge zu behalten sind, so braucht sich doch nicht jede letzte Erscheinung auf dem Gebiete der Textilien und noch weniger jede modische Ausschweifung in der Schmuckherstellung auszuwirken. Glücklicherweise werden vorläufig die modischen Veränderungen nicht sehr einschneidend sein, denn angesichts der schwachen Kaufkraft weitester Kreise in Deutschland wie in anderen Ländern neigt man mehr dazu, dauerhafte und zweckmäßige, aber doch auch schöne Sachen zu beschaffen. Allzu große Umwälzungen, die auch wesentliche Veränderungen auf dem Schmuckgebiete nach sich ziehen müßten, sind also nicht zu erwarten oder zu befürchten.

Immerhin sind jetzt schon einige Anzeichen zu beobachten, von denen auf gewisse Bewegungen der modischen Entwicklung zum Herbst zu schließen ist. Wenn auch noch kein endgültiges Urteil möglich ist, so lassen doch die vorliegenden neuen Stoffe einige ziemlich sichere Schlüsse zu. Die Gewebe sind weicher und fließender geworden, wie überhaupt eine klare Abkehr von den grobfädigen und stark-

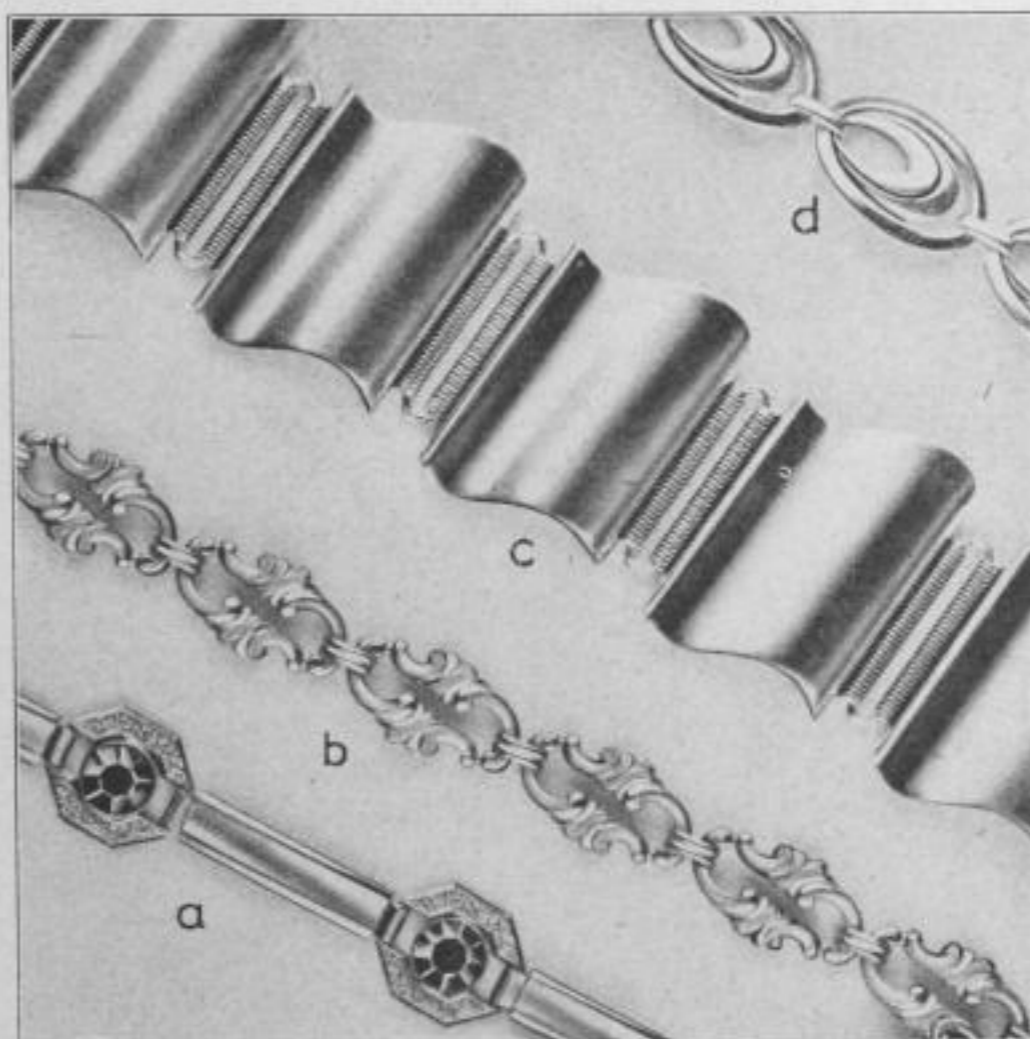
genoppten Stoffen festzustellen ist. Die Bevorzugung weicher Gewebe weist auf einen weicheren Fluß der Linien bei den neuen Kleidermodellen hin. Die große Welle von Volants und Rüschen, Plissees und Fältelungen scheint zu verebben, wie jede Mode, die des Guten zuviel tut. Auch in der starken Betonung des Körperlichen, der Herausarbeitung der Körperformen, dürfte der Höhepunkt erreicht sein. Heute wird davon gesprochen, daß wir sanfteren Linien, vielleicht sogar dem griechischen Stil zustreben. Der Umhang, das Cape, wie es an den Spätsommertagen zu sehen ist, ähnelt im Schnitt dem Peplos und wird gleich diesem auf der Schulter mit einer großen Schließe geschlossen. Auch die Haartracht lehnt sich mit ihren hochstrebenden Locken und Löckchen jenem klassischen Stil an. Diese Haartracht sollte die Schmuckindustrie dazu veranlassen, Kämmchen und Spangen zu schaffen und außerdem zum Abendkleid Bänder, wenn nicht gar — Diademe.

Als sicher darf ferner für den Tagesgebrauch mit einer sehr ruhigen und schlichten Mode gerechnet werden, bei der das Gefällige und Frauliche, wenn auch Jugendliche, betont bleibt.

Es ist begreiflich, daß allzu große modische Überraschungen keinen Beifall finden und keinen Erfolg haben



Hängeketten. a) Elektroplattiertes Metall (6 RM) — b) Amerik. Doublé mit durchbrochenen Gliedern (11 RM) — c) Silber 835/— (9 RM)



Armbänder. a) Amerik. Doublé mit imit. Topasen (12 RM) — b) Silber 830/—, vergoldet (9 RM) — c) Silber 930/— (16 RM) — d) Silber 935/— (9 RM)