

gleich mit nach vorn, Fräulein.“ Im Lelong-Modell bringe ich den Kaffee dem Kunden herein. Ich fühle mich schon ganz echt und eingeweiht.

*

So sehr ich mir Mühe gebe, nicht aufzufallen, ich bin doch bald eine „Besondere“. Das macht unglücklich, wenn man wirklich aus vollem Herzen ein Mannequin sein möchte. Das „Du“ bin ich schon gewöhnt — aber sie sagen „Fräulein“ hinterher, das scheint so üblich zu sein. „Du hast die Haare aber ulkig, Fräulein, so hinten rüber“, sagt die Aelteste, als wir in einer Ruhepause beisammenstehen. Nach ein paar Tagen kann ich die fünf überhaupt erst unterscheiden. Sie haben fast alle das gleiche Gesicht, dieselben gemalten Augenbrauen, dieselben lackierten Wimpern, dieselben weißbepuderten, aber noch unter der Schminke erkennbaren blassen Puppennasen. Aber ehe ich noch gelernt habe, die eine von der andern zu unterscheiden, sind sie längst über mich orientiert. Und ich weiß auch jetzt, warum ich ohne Schwierigkeiten engagiert wurde. Das gebildete Mannequin aus guter Familie ist modern. Und ich stelle diesen modernen Typ für sie dar. „Du, Fräulein, ich hab' gehört, man soll jetzt Thomas Mann lesen. Der hat ja nur dicke Bücher geschrieben. Und dann sagt er immerzu dasselbe — — und so viele Fremdwörter — was heißt z. B. ‚eminent?‘“ Ich erkläre: „Du bist z. B. sehr tüchtig, kolossal tüchtig, furchtbar tüchtig im Geschäft.“ „Hach, wie sie das alles weiß!“ Ein andermal: „Fräulein, was ist eigentlich mit dem Stück ‚Cyankali?‘ Ist das nun richtig? Ist das ein gutes Stück oder ist es nur modern?“ — „Ja“, sage ich zögernd, „es ist ja doch wohl nötig, daß ein Stück mit einer solchen Tendenz aufgeführt wird.“ „Hast du gehört, ‚Tendenz‘, wie sie das herausbringt!“

Aber solche Gespräche sind nur Pausen in einer großen Hetze. Frühmorgens um $\frac{3}{9}$ kommen bereits die Heimarbeiter mit den Lieferungen. Jedes einzelne Stück wird von uns über-

gezogen. Die Abnehmerin (ein früherer Mannequin) kontrolliert den richtigen Sitz. Das geht alles rasend schnell, wir sechs müssen in wenigen Stunden ein paar hundert Kleider überziehen — Freitag und Sonnabend am meisten. Dazwischen kommt die Kundschaft. Das sind Leute aus Flensburg, Solingen, München, auch aus Holland, Dänemark und Schweden. Dann wird der Chef nervös. Einem Kunden gefällt ein Modell nicht, weil kein Kragen daran ist. Der Mannequin steht während der Verhandlung mit seinem schönsten Lächeln da. (Das Kleid muß dadurch gewinnen.) Der Konfektionär wird gerufen: „Sagen Sie mal, Herr Koppsch, warum ist eigentlich an dem Kleid kein Kragen?“ Herr Koppsch weiß Bescheid. „Wir wollten es schon längst mit Kragen machen!“ sagt er mit weltmännischer Geste. Der Kunde ist gerührt, daß er es erraten hat, und kauft. Gehaßt von uns allen sind „Bovels und Hammels“, das sind die billigen Provinzkleider in großen Weiten. Wir selber fühlen uns nur standesgemäß in den „Fräcken“, in den Originalmodellen von Lelong, Patou, Chanel —. Der Kunde ist harmlos, behandelt den Mannequin höflich oder freundlich. Weniger angenehm sind die Einkäuferinnen; das sind Frauen so um die 40. Sie sind kritischer und weniger unpersönlich.

Je mehr Kundschaft, desto schneller muß das Umziehen gehen. Ein Lehrling steht dabei und hilft. Einmal, wie ich den Verkaufsraum betrete, springt der Chef wie von der Tarantel gestochen auf und drängt mich ziemlich unsanft wieder heraus. „Nun sehen Sie sich die mal an“, sagt er mit unterdrückter Wut, „das soll nun einer kaufen!“ Ja, es ist ein kompliziertes Kleid, und ich fühle, ich stecke unglücklich darin. Aber wer kennt sich in diesen neuen Modellen gleich so aus? Manchmal bleibt keine Zeit für das Mittagessen. Einmal stehen wir alle sechs in Wolle da. Ich komme zuletzt und höre noch hinter uns den unterdrückten Ruf: „Eure Kartoffeln brennen