

bestätigen zu können, mehr noch, wenn meine Vermutung richtig ist, werden sie aggressiv. Wenigstens finde ich seit einigen Tagen in unmittelbarer Nachbarschaft eines Kollegen, der sich einem solchen Fähnlein angeschlossen hat, dass ein feiner Juwelier mit einem reichen Lager feinsten Taschenuhren versehen worden ist, und dass auf der anderen Seite ein Geschenkartikelhändler mit einem grossen Lager goldener Herren- und Damenuhren paradiert und sie zu billigen Preisen offeriert und inseriert. Diese beiden Konkurrenzen bestanden nicht in dem Masse, sie sind das, was ich oben als die schlechte Seite der Sache bezeichnete. Eine schlechte Seite von grosser Gefahr, die nicht mehr zu reparieren ist und dauernden Schaden bedeutet. Mir macht das selbstredend auch Schaden, wie jede neue Konkurrenz am Orte, aber natürlich bei der Lage meines Geschäfts bei weitem nicht in dem Masse, wie dem dazwischengeklemmten Kollegen. Ich sprach kürzlich in der Versammlung mit ihm darüber, und er lächelte sauerst, als mir zum Trost kein anderer Witz einfiel, als das Dichterwort: „Kurz ist der Wahn, die Reu' ist lang.“ Ich hätte so etwas freilich nicht nötig, meinte er. Schon recht! Aber er hatte es auch nicht nötig. Es ist halt immer so, man würde manches nicht tun, wenn man vorher wüsste, was nachher kommt. Ein Grossist, dem ich darüber milde Vorhaltungen machte, meinte seelenruhig, man könne es den Grossisten gar nicht verdenken, und ich war innerlich so von der Wahrheit überzeugt, dass ich schnell zu einem anderen Thema überging.

Bei mir ist jetzt „rasend“ zu tun, wie der Backfisch, mein kleines Ladenfräulein, sich auszudrücken beliebt. Ich habe von jeher es so gehalten, dass ich im Juli eine gründliche Aufnahme und Revision meines Lagers vornahm. Alles, was durch Putzen oder sonstwie gelitten hat, wird repariert, aufgefrischt und wieder fein etikettiert oder aufgenäht. Für meine Taschenuhren habe ich mit einem hiesigen Gehäusemacher das Abkommen getroffen, dass er mehrere Male im Jahre die Gehäuse meines Taschenuhrenlagers sachgemäss reinigt und aufpoliert. Er bekommt für jedes Stück einen kleinen Betrag und haftet mir dafür, dass die Uhren im Gehäuse tadellos in Ordnung sind. Das machst Du selbst, „natürlich“, meinst Du, denn das hast Du doch gelernt. Aber es kostet mich im Hause durch meine Leute ausgeführt genau so viel, lässt meist zu wünschen übrig, vermehrt den Kreide- und Rotstaub in der Werkstatt in geradezu beängstigender Weise, und wenn dabei ein Scharnier abgerissen wird, muss ich es noch selbst bezahlen. Irgendwie beschädigte vergoldete, weissgesottene und auch andere Sachen lasse ich durch meine Goldwarengrossisten in der Fabrik „auf Neu“ auffrischen. Es ist erfahrungsgemäss Unsinn, sich selbst nach irgendeiner beschriebenen Arbeitsmethode oder einem Rezept zu richten. Was man günstigenfalls damit erreicht, genügt für die Reparatur vielleicht, niemals aber für neue Ware. Dazu gehört eine andere Übung und Erfahrung. Mit Arbeiten, wo wir Meister sind, verdienen wir auch mehr als da, wo wir Stümper bleiben werden. Also will ich die anderen machen lassen, was ihres Amtes ist, und zwar gerade jetzt, wo sie noch Zeit und Lust haben, es auch in Ruhe ordentlich zu tun, nicht erst 5 Minuten vor Weihnachten. Ich bekomme dann auch einen Ueberblick auf die im Herbst durch Einkauf auszufüllenden Lücken und kaufe nichts Unnötiges.

Eisenach, was Dir so sehr am Herzen zu liegen scheint, wird mich selbstredend sehen. Ich habe es Dir versprochen und das allein genügt schon, damit ich das Programm nicht ändere. Dagegen ist es sehr fraglich geworden, ob meine Frau teilnehmen kann. Gesundheitlich sind wir durchaus auf dem Posten, aber ich habe eine neue „erste Kraft“ bekommen, die trotz ihrer verschiedenen Stellungen im Auslande und in grossen Geschäften des Inlandes doch noch sehr erziehungsbedürftig ist, d. h., verstehe wohl, nur im Umgange mit Kunden oder, noch präziser ausgedrückt, in der Kunst des Verkaufens. Er macht es wie jener Kommiss, der nach dem Unterschiede von Kammgarn und Cheviot gefragt wurde und zur Antwort gab, der eine Stoff würde im Tragen glänzend, der andere rauh. Ich muss befürchten, dass er einem Kunden, der nach dem Unterschied einer Kette für 8 Mk. und einer solchen zu 20 Mk. fragt, antwortet: „Die eine wird früher schwarz als die andere.“

Du kannst Dir meinen Schreck denken, als ich die ersten Proben seiner Verkaufstätigkeit sah. Uebel war dabei ausserdem noch, dass er meine eindringlichen Vorstellungen und Winke für sein Verhalten nicht nötig zu haben glaubte und die gekränkte Leberwurst spielte. Erst als ich bei einigen Geschäften, als die Kundschaft schon mit dem Versprechen wiederzukommen, die Klinke in der Hand hatte, rettend und mit Erfolg eingriff, schien ihm ein Licht aufzugehen, und ich glaube, er fing an sich zu schämen. Daraus entnehme ich die Hoffnung, dass ich ihn doch noch zu einem Manne nach meinem Herzen erziehe, denn wer nicht kann und auch nicht will, muss bei mir raus, und zwar schnellstens, ohne Rücksicht auf etwaige Kosten. Jede Stunde Hilfe von einer solchen Kraft als Verkäufer ist Verlust an barem Gelde.

Nun wirst Du denken, was wohl meine Frau dabei tun soll. Viel kann sie allerdings nicht dabei helfen, aber infolge ihrer persönlichen Kenntnis der meisten Kunden ist es ihr vielleicht möglich einzugreifen, indem sie das Gespräch auf das bekanntschäftliche Geleise schiebt. Wahrscheinlich kann sie dadurch gutmachen, was mein Herr Vertreter versiebt. Ich hoffe aber, in den Tagen meiner Abwesenheit meinen Sohn zur Verfügung zu haben, doch steht es noch nicht fest. Hoffen wir aber das beste.

Es ist ab und zu ganz gut, wenn man einmal daran erinnert wird, nicht gar zu sehr auf dem hohem Pferde zu sitzen. Bisher habe ich immer, wenn einer der Kollegen meinte, nicht vom Geschäft abkommen zu können, das stolze Wort gebraucht, dass ein Geschäft schlecht organisiert sei, wenn der Chef nicht zu jeder Zeit daraus fern bleiben könne, ohne den Gang zu stören. Nun sitze ich selber in der Tinte und muss merken, dass es Umstände geben kann, wo solche Verhältnisse im bestorganisierten Geschäft eintreten können. Es ist also ein zweischneidiges Ding, solch ein schneidiges Urteil. Man lernt nie aus, und es ist nur ein Glück zu nennen, wenn diese Erfahrung nicht mit gar zu grossen Kosten erworben wird.

Auf Wiedersehen in 3 Wochen in Eisenach; dort wollen wir für einige Tage unsere Sorgen, welcher Art sie auch sein mögen, ganz und gar vergessen. Am Begrüssungsabend wird sich pünktlich bei Dir melden

Dein alter Freund Ladenberg.

Eduard Eppner.

Zu seinem 100. Geburts- und 25. Todestage.

Eduard Eppner erblickte am 12. Juli 1812 in Halle a. S. das Licht der Welt. Er und seine uns bekannten Brüder Wilhelm und Albert, und seine Stiefbrüder Hermann, Louis und August Höser zählen zu den Auserwählten der Uhrmacherkunst. Mit besonderer Auszeichnung gilt das, wie von ihm, so besonders von seinem 8 Jahre älteren Bruder Wilhelm.

Letzteren finden wir 2 Jahre nach Beendigung seiner Merseburger Lehrzeit im gelobten Lande der Uhrmacherei (1821 in Chaux-de-Fonds, später dann, ab 1827, in Locle), wo er sich als Virtuose seines Faches in der Herstellung von Rubinylindern bewährte. Er liess (1828?) seinen Bruder, unseren Eduard Eppner,

dorthin kommen, um ihn in seine Kunst einzuweihen. Eduard fertigte unter seiner Anweisung die ersten Schweizer Ankeruhren. Die Eppnerschen Aufträge nahmen bald derartigen Umfang an, dass der Betrieb auf die Herstellung der Gänge beschränkt werden musste.

Eduard Eppner kehrte 1835 nach Halle a. S. zurück mit dem festen Plane, hier zunächst eine Fabrikation von Gängen und Unruhen für seinen Bruder und späterhin jene ganze Uhren nach Schweizer Art ins Leben zu rufen. Zu diesem Zwecke bemühte er sich erstlich, sich aus ungelerten Arbeitern einen Stamm brauchbarer Hilfskräfte zu erziehen. Nach Ueberwindung