

den Betrieb unterstützen, um so mehr da sein Gesellschafter, der Kammermeister, ihn genau über den jetzmaligen Stand der Zinnausbeute unterrichtete.

Schon früh beschäftigte er sich mit dem Kupferhandel. Wenn die kurfürstlichen Hütten ursprünglich nur für einen mäßigen Betrieb eingerichtet waren, so übernahmen sie doch schon Lieferungen ins Ausland. So ging Herzog Ulrich von Mecklenburg Jenitz um Lieferung von Kupfer an. Später ist dieser sehr stark an den „Seigerhändeln“ beteiligt, die seit dem Jahre 1577 einen großen Aufschwung nahmen; selbst der Kurfürst hatte Antheile und interessirte sich lebhaft dafür. Man kaufte das rohe Kupfer in Mansfeld und Eisleben, seigerte es in eigenen Hütten, z. B. in Luderstadt und Wernigerode und verkaufte dann das gewonnene Silber und reine Kupfer. Zahlreiche große Handelsherrn waren dabei mit großem Vermögen beteiligt. Eingehenden Bericht erhielt Jenitz über den Ankauf der Steinacher Hütten von Harrer, der seine Kenntniß von einem Wscherslebener Geschäftsfreunde, Balzer Müller, hatte. Dieser war sehr für den Ankauf, denn das sehr wichtige Heizmaterial, das Holz, ließ sich bis an Ort und Stelle flößen. Dazu lag die Hütte nur 9 Meilen von Bamberg; bis dahin konnte das gewonnene Kupfer zu Wagen, von da zu Schiff bis an den Hauptverkaufsort, Frankfurt am Main, gebracht werden. Jenitz sollte sich wegen seiner vielfachen Beziehungen noch des Näheren an dem Coburger Hofe erkundigen. Auch von dem Ankaufe der Hütte Honkirchen war die Rede; da sie arg verfallen war, schien sie weniger empfehlenswerth. Thätkräftig nahm man sich der Angelegenheit an und große Kapitalien wurden in den Handel gesteckt; zahlreiche Reisen, Besuche und Besichtigung der Hütten, sowie der ununterbrochene Schriftenaustausch zeigten das Interesse, das man an der Sache hatte.

Mit großer Spannung erwartete man die erste Probe des Geschäfts auf der Frankfurter Messe im September 1578. Das Geschäft ging glänzend. 8000 Centner wurden für 137 600 fl. verkauft, der Centner also zu 17 ¹/₅ fl. Der Kurfürst erhielt auf das Schnellste den Bericht, „damit er möchte lustig werden“. An Jenitz aber schrieb Harrer, er komme ihm auf diesen glücklichen Erfolg ein groß Glas Wein und hoffe, sein Freund werde ihm Bescheid thun. Hans von Bernstein glaubte, einen Reingewinn von 30 000 fl. für die Privattheilnehmer annehmen zu dürfen, während Harrer auf 48 000 fl. rechnete. Jenitz wurde sofort in die Berathung gezogen, wozu man den auf den Kurfürsten fallenden Theil verwenden sollte; es wurde die Kündigung und Rückzahlung eines großen Kapitals ins Auge gefaßt, das von Schönberg auf Pürschenstein dem Kurfürsten geliehen hatte. Mit wie großartigen

Plänen man sich trug, geht auch daraus hervor, daß man daran dachte, alles schwedische Kupfer aufzukaufen, um den Preis immer mehr in die Hand zu bekommen.

Weniger glücklich war die Herstellung von Saflor- und Lasurfarben, die Jenitz mit dem Kammermeister begann. Am liebsten hätten sie eine völlig eingerichtete Hütte gekauft, aber die Verhandlungen zerschlugen sich. Jetzt mußte Tossen einen schönen Mühlstein besorgen, der Dresdner Bürger Schwarz, der eine Eisenhütte bei Königstein besaß, lieferte die Mörser, hieb aber die Abnehmer gründlich übers Ohr. Die Art des Betriebs suchte man von einem Nürnberger Unternehmer zu erfahren. Peter von der Heiden leitete das Stampfwerk. Am 5. August 1578 wurden auf einer Zusammenkunft in Tossen die näheren Feststellungen über die Ausdehnung des Betriebs getroffen. Der Hauptort für die Herstellung der Farben war in Schneeberg, in Dresden befand sich der Lasurhof. Mancherlei Schwierigkeiten waren zu überwinden, ehe das Geschäft in Gang kam. Um so größer war die Freude, als z. B. 1579 die Nachricht von guten Anbrüchen von reinem Kobalt und Wismut nach Dresden kam. Jetzt suchten sie fremde Gesellschaften zu gewinnen, wo möglich die Konkurrenten selbst, die ihren Hauptsitz in Nürnberg hatten. Sie scheinen das kurfürstliche Privileg nicht beachtet und in Sachsen Handel getrieben zu haben. Endlich gelang es Harrer, Fässer mit ihren Waaren in Dresden mit Beschlag zu belegen, die Georg Meinel in Nürnberg gehörten. Sie waren von Joachimsthal nach Schneeberg an Wolf Karl, von diesem an Wilhelm Krapp nach Magdeburg gesandt worden. Ein langer Briefwechsel folgte. Schließlich schienen die Gegner nachzugeben. Als deshalb Hans Plenz aus Pirna im Auftrage des Wolf Kron, der in Nürnberg ein ähnliches Geschäft hatte, ankam, wurde Jenitz von seinem Gesellschafter Harrer angewiesen, ihn geschickt zu behandeln; er sollte ihm verschiedene Proben zeigen und ihm mit dem Angebote eines Kaufes oder einer Vergesellschaftung entgegenkommen. Namentlich sollte er auch in Erfahrung bringen, wohin der Nürnberger Händler seine Waaren absetze. Mit Lasur sei nichts zu machen, aber Saflor sei gut, weil er in verschiedener Weise verwendet werden könne. Namentlich solle er auch heraus zu bekommen suchen, unter welchem Namen sie ihre Waaren verhandelten, er glaubte, daß sie besondere Bezeichnungen führten. Auch sollte ihnen der Mund wässrig gemacht werden mit dem Vorgeben, daß man schon bedeutenden sicheren Absatz habe. Jenitz sollte sich alle Mühe geben, damit sie endlich zum Verschleiß ihrer Waaren kämen. Die Sache entwickelte sich aber auch jetzt nicht in gewünschter Weise. Trotz des kurfürstlichen Privilegiums geriethen sie mit den Nürn-