

Zum Golde drängt, am Golde hängt fast alles

Nürnberger Familienbetrieb hat sich auf den Ankauf von gebrauchtem Schmuck und Edelmetall spezialisiert

Sein Laden ist gesichert wie der eines Top-Juweliers. Kameras behalten jeden Winkel im Auge, wer den Laden betreten will, muss klingeln und sich vielleicht auch einen Augenblick gedulden. Dabei glitzert und funkelt in den Vitrinen und Schränken längst nicht so viel Klunker wie bei Bucherer und Cartier. Denn die Domäne von Gerhard Riegel ist gebrauchter Schmuck – und einfach pures Edelmetall.

Ein junges Pärchen legt einen Ring mit ein paar Edelsteinen auf den Tresen. Riegel nimmt das Schmuckstück nur kurz unter die Lupe, dreht es einmal rundherum und sucht nach Markierungen. Sein erfahrener Blick hat das Urteil im Nu gefällt: „Es handelt sich leider nur um schlechte Brillanten“, lässt er die Kunden wissen. Ihre Enttäuschung hält sich dennoch in Grenzen – die junge Frau und ihr Begleiter hatten es geahnt.

„Am wertvollsten ist noch das Gold“, fährt Riegel fort. „Wenn Sie das Stück privat verkaufen, können Sie 400 bis 500 Euro dafür erwarten.“ Für schnelle Expertisen dieser Art verlangt der Fachmann oft nicht einmal einen Obolus – er baut darauf, dass gut bediente Kundschaft ihn gerne weiterempfiehlt. Schon steht der nächste Besucher in der Tür, mit einem alten Besteckkasten. Doch Messer, Löffel und Gabeln sind, wie sich schnell herausstellt, „nur“ versilbert, also nicht aus purem Edelmetall – und daher für Riegel uninteressant.

So geht es in einer Tour: Eine ältere Frau bringt einen alten Anhänger und kassiert für das Gold wenigstens den Materialwert, eine andere Kundin trennt sich von einem Goldring und einem Armreif und kann das Geschäft mit ein paar Hundertern verlassen. Sie alle müssen ihren Ausweis vorlegen und schriftlich versichern, dass die Preziosen aus ihrem eigenen Besitz stammen. „Nur ab und zu werden mir Stücke angeboten, bei denen sich eine Reinigung oder auch Reparatur lohnen und die ich dann wieder verkaufen kann“, erläutert Riegel.

Alles andere wird von einem Spezialunternehmen eingeschmolzen – gerade bei den aktuellen Gold- und Silberpreisen ein durchaus attraktiver Schritt, wenn es sich „bloß“ um Schmuckstücke ohne besonderen künstlerischen oder Erinnerungswert handelt. „Ich biete meinen Kunden eine Vergütung nach jeweils aktuellen Kursen an“, sagt Riegel. Im Zweifel geht er mit der Goldwaage oder mit Test-Tinkturen auf Nummer Sicher. Und die Echtheit von Steinen lässt sich anhand ihres Wärmeleitwerts überprüfen.

Ob er beispielsweise acht- oder 14-karätiges Gold vor sich hat, macht sein Kennerblick freilich meist schon auf Anhieb aus. Den hat er sich eisern antrainiert. Dabei hatte er als Jugendlicher einst ganz andere Interessen als sich mit Klunkern zu beschäftigen. „Doch mir blieb keine Wahl“, erzählt



In seinem Münz- und Schmuckgeschäft an der Ludwigstraße zeigt Gerhard Riegel einer Kundin eine Auswahl gebrauchter, aber frisch aufpolierter Schmuckstücke. Fotos: Karlheinz Daut



Neben Lupe und Waage können Prüfsäuren bei der Bestimmung der Goldart helfen. Dazu werden zum Beispiel von einer Münze winzige Partikel abgerieben.

er, „denn ich musste damals meinen Vater auf Münzmessen begleiten, um auf die Ware aufzupassen.“ Vor bald 40 Jahren hatte der gelernte Maler sein Hobby zum Beruf gemacht: Weil

er seinen Beruf aus gesundheitlichen Gründen aufgeben musste, hielt er sich zunächst mit Sammlermünzen über Wasser, bald kamen Krüge und kleine Antiquitäten hinzu.

Der entscheidende Schritt gelang der Familie mit der Verlegung ihres Geschäfts von Schweinau in die Ludwigstraße, schräg gegenüber des Polizeipräsidiums. Die gute Erreichbarkeit, auch für Laufkundschaft, machte die deutlich höhere Ladenmiete wett. Dass die Straße im Laufe der Jahre durch Schnellimbiss- und Ramschläden viel von ihrer einstigen Anziehungskraft verloren habe, registriert Riegel natürlich mit großem Bedauern. Dank vieler Stammkunden könne er an der Seite einiger standhafter Einzelhändler die Stellung halten.

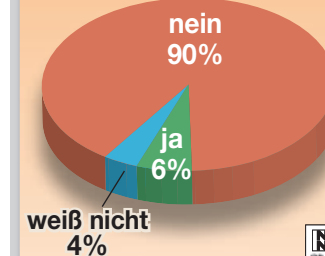
„Zu uns kommen tatsächlich Leute aus allen Schichten, nicht etwa nur Kunden, die ein paar veraltete Erbstücke verhöckern wollen“, bekräftigt Riegel. Auf Versuche, den Preis herunterzuhandeln, lässt er sich grundsätzlich nicht ein. „Ich betreibe doch keine Basar“, meint er fast barsch.

Die Weichen für die Nachfolge sind auch schon gestellt: Eine seiner Töchter steckt gerade in ihrer Ausbildung und wird sorgfältig mit den Feinheiten des Geschäfts vertraut gemacht, eine zweite hat bereits eine Lehre in der Tasche. Neben Schmuck handelt er auch weiterhin mit Münzen verschiedenster Epochen und Länder.

WOLFGANG HEILIG-ACHNECK

Planen Sie, Ihre Ausgaben zu erhöhen?

Abstimmungsergebnis:



Man mag seinen Augen und Ohren kaum noch trauen: Eine Studie nach der anderen bescheinigt der deutschen Wirtschaft einen angesichts der Situation in anderen europäischen Staaten fast schon unheimlich robusten, starken Aufschwung. Und ein Ende scheint nicht in Sicht. „Planen Sie, Ihre Ausgaben zu erhöhen“, wollten wir in unserer vergangenen, nicht-repräsentati-

IHRE MEINUNG

ven Wirtschaftsumfrage von Ihnen vor diesem Hintergrund wissen. Das Ergebnis ist eindeutig: 90 Prozent stimmten mit „Nein“ – Aufschwung hin oder her. Nur sechs Prozent sagten „Ja“, vier Prozent waren unentschieden.

Auch in dieser Woche ist Ihre Meinung wieder gefragt: Die Bundesregierung will Anfang 2013 rechtzeitig zur nächsten Bundestagswahl die staatliche Abgabenlast der Bürger senken. In welcher Höhe und wie genau, das ist allerdings noch unklar. Zur Debatte stehen vor allem niedrigere Steuersätze, um die sogenannte kalte Progression und den Mittelstandsbauch zu bekämpfen. Andere Experten argumentieren wiederum, gerade niedrige und mittlere Einkommensklassen hätten mehr davon, wenn die Regierung die Sozialabgaben senken würde. **Was denken Sie:**

**Mehr Netto vom Brutto:
Lieber die Sozialabgaben
als die Steuersätze senken?**

Abstimmung unter:
www.nn-online.de
Rubrik Wirtschaft

Redaktion: Gregor le Claire
Telefon: (09 11) 2 16 29 06
Wolfgang Heilig-Achneck
Telefon: (09 11) 2 16 24 15