

Zilversmid Karel Schermerhorn

Wat me aangereikt wordt kan ik maken

DOOR: WILMIE GEURTJENS
FOTO'S: MAURITS VAN HOUT

HZS is een van de laatste ambachtelijke zilversmederijen van Nederland. Sinds 1998 is Karel Schermerhorn eigenaar, maar het Haarlemse bedrijf zelf bestaat al een eeuw. Karel streeft naar handgemaakte perfectie.

Karel en Lex bij een thorarolhouder - een Joods traditioneel voorwerp - door HZS gerestaureerd, uitgedeukt, recht gesteld en gepolijst

“Na de opleiding in Schoonhoven heb ik nooit meer iets aan goudsmeden gedaan. Ik vond zilversmeden zóveel leuker!”, vertelt Karel. “In die hoedanigheid werkte ik een jaar of tien in loondienst en stak veel op van anderen, tot ik via een vakbroeder George Presburg leerde kennen, die eigenaar was van de Haarlemsche Zilversmederij. Bij hem werden ambachtelijke producten gemaakt en hij had een mooie klantenkring. Desondanks wilde hij de zaak vanwege zijn leeftijd graag verkopen. In 1998 nam ik het bedrijf over, inclusief allround zilversmid Lex Baartse. Lex is uiteindelijk bijna zestig jaar bij HZS in dienst geweest.”

Groei en bloei

Arnold Presburg en Arie Hoogteyling begonnen de Haarlemsche Zilversmederij in 1919. Ze maakten zilverwerk voor voornamelijk huishoudelijk gebruik, zoals broodmanden, dienbladen, koektrommels, kandelaars en peper- en zoutstellen. Vanaf 1932 ging Arnold Presburg alleen verder. Het bedrijf bloeide in de jaren vijftig en zestig, toen de

“ **‘De reden waarom je het predicaat Hofleverancier krijgt hoor je niet, maar het is hoe dan ook een leuke ode aan het bedrijf’** ”

Nederlandse bevolking na de karige oorlogstijd eindelijk weer geld had en het graag spendeerde aan mooie spullen. HZS had in die tijd maar liefst zestien werknemers, ieder met hun eigen specialisme. In 1971 kwam zoon George Presburg aan het roer. In latere decennia ging menig groter bedrijf over de kop, maar HZS bleef, zij het op kleinere schaal, overeind.

Perfectie

Bij de overname koos Karel voor drie strategische speerpunten. Het eerste was de kwaliteit van de producten. Die was goed, maar hij vond dat het tot in detail perfect moest zijn. Dus nooit een dienblad waarvan de bodem niet honderd procent strak was, of een parelrand die eindigde in een halve parel. Waardoor klanten gingen zeggen: “Hand-



Karel aan de forceerbank. De band helpt hem om met de massa van zijn lichaam voldoende kracht uit te oefenen

gemaakt? Da's knap!" Tweede speerpunt was het opnieuw aanbieden van oudere productmodellen. Sommige werden op dat moment al twintig jaar niet meer gemaakt, maar alle mallen lagen er nog. Veel klanten waren blij dat ze weer in productie genomen werden. Bij de vervaardiging van corpuswerk bespaart Karel veel tijd op de intrekfase, sinds hij aan zijn werkplaats de inventaris van een forceerinrichting toevoegde. Die was afkomstig van dezelfde vakbroeder die hem had geïntroduceerd bij George Presburg. “Forceren is veel efficiënter dan intrekken. Daarna gebruiken we alsnog de hamer om voorwerpen in model te slaan en te strakken.”

Restauratie en reparatie

Het derde en inmiddels belangrijkste speerpunt is restauratie en reparatie. Restauratie van voornamelijk 17e- en 18e-eeuws zilverwerk, vervaardigd door leden van de in die tijd zeer machtige gilden, en reparatie van occasions, die ingebracht worden door handelaren of verzamelaars. Karel: “Omdat we zoveel kunnen maken, kunnen we ook heel veel



Kast waarin klossen en mallen bewaard worden voor het forceren van kinderbekers, vazen en kandelaars. Bovenop een aantal klossen voor onderdelen van deze voorwerpen.

restaureren". Zijn keuze voor dat laatste specialisme is een goede gebleken. De afgelopen twintig jaar daalde bij juweliers de omzet van grootzilver gestaag. Iedereen die tegenwoordig groot zilverwerk wil kopen kijkt eerst online en op veilingen. HZS werkt nu voornamelijk voor antiquairs, handelaars, particulieren, musea, kerken en synagogen.

Mysterie

Afgelopen november kreeg HZS het predicaat Hofleverancier. Daarvoor hoef je niet per se iets voor het hof gedaan te hebben, al is dat bij HZS wel het geval. Zo werden in de Presburgtijd HZS-producten bij staatsbezoeken meegenomen als relatiegeschenk. Een bedrijf kan het predicaat aanvragen bij het honderdjarig bestaan. "Waarom je het uiteindelijk krijgt is een mysterie", zegt Karel. "Je moet iets toevoegen aan de samenleving, aan de branche en aan je buurt. De redenen waarom je aan die eisen voldoet krijg je niet te horen. Hoe dan ook is de toekenning een leuke ode aan het bedrijf."

Zestig jaar zilversmid

Lex Baartse heeft als zilversmid in belangrijke mate bijgedragen aan het succes van HZS. Als veertienjarige kwam hij letterlijk in zijn korte broek het bedrijf binnen. De oudere zilversmeden leerden hem het vak, en naarmate hun aantal afnam kreeg hij steeds meer taken. Lex deed op zijn

beurt zijn kennis met Karel toen die het bedrijf overnam. Pas op zijn 74ste ging hij, na een dienstverband van bijna zestig jaar, met pensioen.

Openheid

Karel heeft geen vaste medewerkers meer, maar geregeld deelt hij zijn ruime werkplaats met jonge vakgenoten, stagiairs, en antiquairs en particulieren die aan hun eigen projecten willen werken. "Door me open te stellen voor andere mensen en disciplines blijf ik doorleren. Ik ben technisch creatief: ontwerpen creëren uit het niets kan ik niet, maar wat me aangereikt wordt kan ik maken. En wat anderen beter kunnen, zoals laserlassen of handgraveren, laat ik graag door anderen doen."

WWW.HAARLEMSCHEZILVERSMEDERIJ.NL



De broodmand heeft een losse bodem. Deze is er opnieuw ingezet en met graveersteken vastgezet. De mand wordt hier weer in model gebracht