

Ist es Lalique?

Artikel von Geoff Bateman, britischer Korrespondent der *Opaque News*, NMGCS
aus Website NMGCS Aug. 1999

Abb. 05-99/157
Schale mit drei Vögeln
aus www.glass 1999, hell-blau opaleszierendes Pressglas
James A. Jobling, Sunderland, England, um 1935



Ich denke, Sie werden die kleine Geschichte mögen, die ich Ihnen erzählen muss, weil sie davon handelt, wie ich manchmal versuche, einen trüben Tag auf einem Antikmarkt ein wenig leuchtender zu machen. Und Sie werden in meiner Geschichte vielleicht einen Spiegel sehen, der Ihnen eine bekannte Seite von sich zeigt, entweder als Händler oder als Sammler von Glas.

Aber bevor ich Ihnen die Geschichte erzähle, ist ein wenig Hintergrund erforderlich. Jedermann kennt natürlich den berühmten französischen Glasmacher Lalique, dessen Produkte sehr gepriesen werden und deshalb einen hohen Preis haben. Das englische Unternehmen James A. Jobling & Co. ist wahrscheinlich weniger bekannt. Dieses Unternehmen wurde 1921 gegründet, aber sein Ursprung geht zurück bis 1885, als Jobling die bankrotten Firmen von Henry Greener und James Angus kaufte, deren Partnerschaft 1858 begann. Meine Geschichte handelt von diesen französischen und englischen Glasfirmen.

Nun, Jobling war ein unternehmender Kerl und 1931 produzierte er einen Typ von Glas, der demjenigen ähnlich war, das Lalique in Frankreich fertigte. Es war ein blau opaleszierendes Glas mit einem - wie man sagte - inneren goldenen Feuer und er nannte das Lalique-ähnliche Glas schamlos „OPALIQUE“. Sammler von amerikanischem Glas werden es mit dem blau opaleszierenden Glas von Fenton vergleichen.

Nun, hier ist meine Geschichte.

Vor einiger Zeit kaufte ich eine Opalique Schale von Jobling mit einem umlaufenden Relief aus Vögeln in einer rauchigen blauen Farbe, deren Brust bläulich-weiß

opak war. Sie kostete mich 25 Pfund nach einigem Handeln mit einem Händler, der mir erzählte, er hätte einen schlechten Tag gehabt und bräuchte Geld für das Benzin, damit er nach Hause zu seiner Frau und verschiedenen Kindern fahren könnte, oder so ähnlich. Er wollte 50 Pfund für die Schale, akzeptierte aber mein „Nimm es oder Lass es!“-Angebot. Händler sollten wissen, dass sie einem anderen Händler besser nichts von einem schlechten Tag erzählen sollten.

Normalerweise kaufe ich nur Pressglas aus dem 19. Jahrhundert, aber obwohl die Schale von Jobling ein Stück aus den 1930-er Jahren war, wusste ich, dass sie mehr als 50 Pfund wert war, ich wusste aber nicht, wieviel mehr. Eine nähere Untersuchung zuhause enthüllte, dass im Boden der Schale, wo eine Registrier-Nummer hätte sein sollen, nur die Buchstaben „REG“ waren. Was da stehen sollte, hätte so aussehen müssen: „REG. No. APPLIED FOR“, aber die Schale war unordentlich gepresst worden, so dass alle Buchstaben außer „REG“ fehlten.

Ich nahm die Schale mit zum Newark Antiques Fair und plazierte sie in einer prominenten Position auf dem Stand ohne einen Preis-Zettel.

Eine junge attraktive Dame näherte sich dem Stand, nahm die Schale, prüfte sie, drückte sie dann an ihren Busen und schaute sich aufgeregt nach irgend jemandem um. Mich ignorierte sie völlig. „Sie mag sie“, sagte ich zu mir selbst, „ich werde es mit 60 Pfund versuchen.“ Sie setzte die Schale nieder und ging zu einem jungen Mann hinüber, der einen anderen Stand inspizierte. Dann näherte er sich meinem Stand und nahm - ohne mich eines Blickes zu würdigen - eine hohe Blumenvase [celery vase] auf. Ich erinnerte mich an ihn vom Glass Fair, als er mir erzählte, er hätte ein Buch über „Georgian Glass“ gelesen und alles, was ihn interessierte, seien Gläser aus dem 18. Jahrhundert. Pressglas war für ihn der Bodensatz des Marktes. Er kam aus Bath, von denen die dort leben, „Baarth“ ausgesprochen. Nun prüfte er eine Zuckerschale, dann eine andere Blumenvase.

„Sie interessiert sich für meine Schale“, murmelte ich in mich hinein, „also lass ich mich nicht auf alle die üblichen Sprüche ein.“

Nun hatte er seine Aufmerksamkeit der Schale zugewandt und er nahm eine Probier-Lampe [fittle lamp] heraus.

„Oh“, dachte ich, „sie denken, es sei Lalique. Ich werde es mit 75 Pfund versuchen.“

Er setzte die Schale ab und ging zu der Dame. Lange Unterredung. Nun kam sie zurück. „Ohne Zweifel denken sie, dass sie einen besseren Preis bekommen, wenn sie mich mit ihren Augen bezaubert [flutters her eyelashes at me]. Ich werde es mit 80 Pfund versuchen.“

Gerade als sie sich meinem Stand nähert, kam Richard daher, ein Glashändler aus Newcastle. Nun schaute sie mich direkt an und ich dachte „Endlich wird sie reden.“

„Ist diese Schale von René Lalique?“, fragte sie.

„Nicht von René, sie ist von seinem Bruder“, sagte ich.

„Ich habe noch nie gehört, dass er einen Bruder hatte“, sagte sie. Richard verfolgte die Unterhaltung aufmerksam.

„Oh ja“, entgegnete ich. „Sehr wenig bekannt, aber René hatte einen Bruder und wenn Sie unten im Boden der Schale nachsehen, werden Sie finden, dass sie mit „REG“ signiert ist, die Abkürzung für „Reginald“. Die Schale ist sehr selten und mindestens 100 Pfund wert.“ Sie schaute in die Schale.

Richard begann zu lachen und sagte, „er führt sie an der Nase herum, Madam. Sie ist nicht von Lalique. Sie ist von Jobling aus Sunderland.“

Bang! Die Schale wurde nieder gesetzt und sie stürmte weg.

„Richard, Du hast mir mein kleines Spiel verpatzt. Warum machst Du das?“

„Weil ich sie will. Du wolltest 100 Pfund? Nimmst Du 80?“

„85 in bar und sie gehört Dir, mein guter Freund“, sagte ich und verzieh ihm augenblicklich.

„Wickle sie ein“, sagte er, zupfte ein paar Banknoten aus seiner dicken Börse und weg war er.

„Guter alter Reggie, 35 Pfund mehr als ich dachte. Nun können wir uns was zum Essen leisten“, dachte ich.

Die Sonne kann heraus - oder war es der Schein meines Lächelns?

[Übersetzung SG]

Opaleszierendes, gepresstes Glas von James A. Jobling, Sunderland, England, 1934-1939

SG: René Lalique hatte in den 1920-er und 1930-er Jahren mit opaleszierendem, gepresstem Glas großen Erfolg. Seine Stücke waren teuer: „Im Katalog von 1934 hatte er verschiedene Gläser für über 1.000 Francs, die Vase „Nadica“ kostete 3.500 Francs.“ Es blieb nicht aus, dass andere Unternehmen versuchten, die Gläser nachzuahmen, um an dem geschäftlichen Erfolg Teil zu haben. Es waren zunächst französische Firmen: die Glashütten Sabino und Pierre D’Avesn sowie der Glashändler Etling. „Eine Pariser Firma, Franckhauser, machte in den 1920-er und 1930-er Jahren für fast alle größeren Glashütten in Frankreich die Pressformen, auch für Lalique, Sabino, D’Avesn und Etling.“

„Lalique und die anderen französischen Glasfirmen waren mit ihrem in hoher Qualität gepressten Gläsern so erfolgreich, dass das Unternehmen James A. Jobling, Sunderland, England, bei ihnen um die Erlaubnis nachsuchte, französisches Kunstglas in England in Lizenz herzustellen und zu vertreiben.“

Lalique war nicht interessiert. Sabino wollte zu viel Geld und so analysierte Jobling 1934 die Zusammensetzung des opaleszierenden Glases, beauftragte Franckhauser mit der Anfertigung einiger Pressformen, veranstaltete in seiner Firma einen hausinternen Wettbewerb zur Gestaltung neuer Formen und startete ab 1934 seine eigenen Serien farbigen und opaleszierenden Qualitäts-Glases.

Das Unternehmen fertigte einige wunderbare Stücke und verkaufte sie zu einem Bruchteil des Preises, den Lalique verlangte. Der Katalog-Preis (allerdings für den Großhandel!) lag für die Schale mit den Vögeln bei 18 Schillingen für das Dutzend!

Trotzdem war die Unternehmung ein Fehlschlag. Jobling begann zu spät, als die Depression bereits zu beißen begann. Die Produktion endete im Advent des 2. Weltkriegs 1939.“ [www.glass.co.nz/opalesc.htm, Virtual Glass Museum Angela Bowey, Juli 1999, s.a. John Bell (Bell & Benton), Jobling, Greener and Corning: Sunderland Glass, in: www.glass.co.nz/jobling.htm]

Video-Band: Fenton - The Glassmaker's Art

Der National American Glass Club [NAGC] bietet mehrere Video-Bänder an, darunter ein Band mit 25 Minuten über das Glasmachen. „Angestellte der Fenton Art Glass Co. beschreiben die Herstellung geblasenen und gepressten Glases in der Glasfabrik Fenton während die Kamera jeden Prozess aufnimmt. Ungewöhnliche Techniken, wie Schwingen, Ringing [?] und das Drehen der Griffe [swinging, ringing, handle twisting] sind besonders sehenswert. Die Dokumentation umfasst auch die Herstellung der Pressformen aus Metall, die Arbeit der Dekorateure der Gläser und die Geschichte der Glasfabrik, die in Williamstown, West Virginia, 1906 gegründet wurde.“ Nach NAGC ist das Video „extremely well produced“.

Die Video-Bänder können allerdings nur von Mitgliedern des NAGC bezogen werden. Wenn Sie daran Interesse haben, kann ich ein Video für Sie besorgen. Der Preis liegt bei 15 \$, dazu kommen vermutlich noch rund 10 \$ Porto und Zoll.