

PRESSEMITTEILUNG: Wirtschaftsbericht 2025

Deutsche Schmuck- und Uhrenindustrie 2025: Zwischen glänzender Statistik und echtem Anpassungsdruck

Glänzende Exportzahlen treffen auf hohe Rohstoffpreise, verhaltenen Konsum und wachsende strukturelle Anforderungen. Der BVSU-Wirtschaftsbericht 2025 zeigt, warum Statistik und Marktrealität nicht immer dasselbe erzählen und welche Faktoren die deutsche Schmuck- und Uhrenindustrie prägen.

München/Pforzheim, 20.02.2026. Das Wirtschaftsjahr 2025 war kein Jahr mit einem dominierenden Problem, das sich wie üblich mit Geduld, Kostendisziplin und etwas Markterholung ausgleichen lässt. Vielmehr trafen mehrere Kräfte gleichzeitig aufeinander: ein weiterhin fragiles geopolitisches Umfeld, anhaltende Unsicherheit im Welthandel, ein anspruchsvolles Zins- und Finanzierungsklima, strukturelle Veränderungen in Konsum und Medienutzung – und in unserer Branche zusätzlich die besondere Gemengelage aus preisbestimmenden Rohstoffmärkten, Regulierungs- und Sorgfaltspflichten, Lieferkettenanforderungen sowie Technologie- und Vertriebsverschiebungen. Viele dieser Faktoren wirken nicht mehr zyklisch, sondern zunehmend strukturell. Nicht ein einzelner Trend, sondern ein Bündel dauerhafter Kräfte verändert die Spielregeln.

Auf der Makroebene war 2025 in Deutschland (und in weiten Teilen Europas) von einer spürbaren Spannung geprägt: Einerseits standen viele Unternehmen unter Anpassungsdruck durch Kosten, Bürokratie, Investitionszurückhaltung und Unsicherheit; andererseits blieb die Beschäftigung in vielen Bereichen erstaunlich stabil, und es gab immer wieder Lichtblicke – insbesondere dort, wo Exportfähigkeit, Spezialisierung und Innovationskraft zusammentrafen.

Politisch und regulatorisch war 2025 zudem ein Jahr, in dem die Erwartung an Unternehmen weiter stieg: Transparenz, „Full Disclosure“, Herkunft, Sorgfaltspflichten und Nachhaltigkeit wurden weniger als „Marketing-Thema“ und mehr als Risikomanagement und Marktzugangsvoraussetzung verstanden. Das spiegelt sich auch in der internationalen

Branchendebatte: Transparenz ist in den meisten Fällen nicht der unmittelbare Kauf-Auslöser, wirkt aber als Vertrauens- und Reputationsschutz – und wird mittelfristig zur Norm.

Der Konsum des Verbrauchers war 2025 durch eine stärkere Differenzierung zwischen „notwendig“ und „bedeutsam“ geprägt. Konsum fand weiterhin statt, wurde jedoch selektiver und bewusster. In diesem Umfeld profitieren Warengruppen, die entweder einen klaren Preis- / Nutzen-Vorteil bieten oder einen emotionalen, identitätsstiftenden Mehrwert vermitteln. Schmuck und Uhren gehören traditionell zur zweiten Kategorie: sie sind selten rational notwendig, sondern Ausdruck von Beziehung, Status, Erinnerung oder Selbstbelohnung. Gleichzeitig reagieren Käufer in unsicheren Zeiten sensibler auf Preis- und Vertrauensthemen, insbesondere bei höherpreisigen Produkten. Charakteristisch für 2025 waren dabei zwei Entwicklungen: Anlass- und Emotionskäufe blieben stabil, wurden jedoch kritischer hinterfragt – insbesondere im Hinblick auf Wertigkeit, Herkunft, Marke und Service. Gleichzeitig beschleunigten soziale Medien Geschmack, Nachfrage und Markenbildung; kulturelle Relevanz entsteht zunehmend dort, wo Meinungen in Echtzeit, sozial und visuell geformt werden.

Außenhandel: Das Jahr 2025 in Zahlen

Zur Veröffentlichung dieses Berichtes und Start der deutschen Leitmesse Inhorgenta fehlten beim statistischen Bundesamt noch die Zahlen für den Dezember, weshalb die folgenden Werte nur eine Hochrechnung auf Basis der ersten elf Monate des Jahres 2025 darstellen.

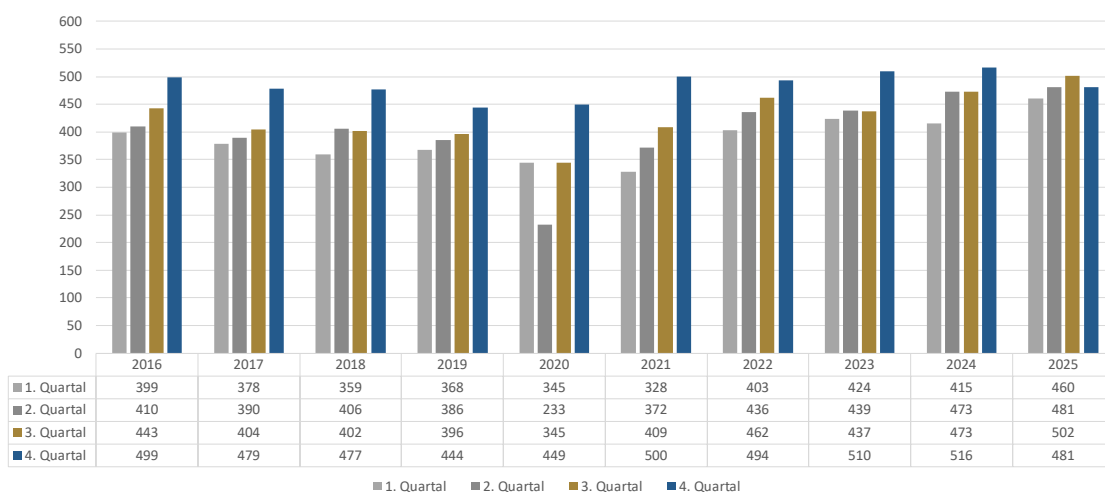


Abbildung 1: Exporte Uhren nach Quartal, Jahre 2016 bis 2025 (Quelle: Statistisches Bundesamt)

In Euro gemessen stieg der Export der deutschen Uhrenindustrie demnach mit ca. 1,995 Milliarden Euro um 5,9 % gegenüber den Zahlen von 2024 (1,878 Milliarden Euro). Der Wert beinhaltet Kleinuhren, Großuhren, Uhrwerke und Uhrenteile von sämtlichen Betrieben der Branche, die eine jährliche Berichtsgrenze von 500.000 Euro übersteigen. Der Import von

Uhren stieg um 0,8 % von 2,540 Milliarden Euro im Jahr 2024 auf 2,561 Milliarden Euro im Jahr 2025.

Betrachtet man die Exporte und Importe im Jahr 2025 quartalsweise, so zeigt sich, dass die Exporte bei den Uhren in den ersten drei Quartalen leicht über dem Vorjahr lagen, im vierten Quartal deutlich darunter. Die Importe lagen außer im zweiten Quartal immer unter dem Vorjahr.

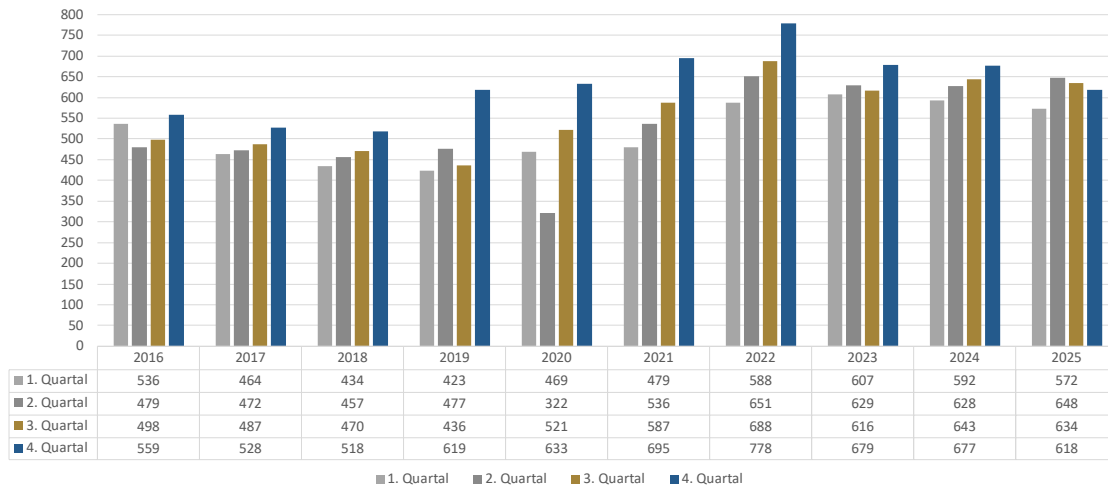


Abbildung 2: Importe Uhren nach Quartal, Jahre 2016 bis 2025 (Quelle: Statistisches Bundesamt)

	2024	2025	%
Ausfuhr Uhren insgesamt in Mio. Euro	1.878	1.995	+ 5,9 %
Einfuhr Uhren insgesamt in Mio. Euro	2.540	2.561	+ 0,8 %

Tabelle 1: Zahlen Uhren im Vergleich 2024 zu 2025 (Quelle: Statistisches Bundesamt)

Der Export der Produzenten von Schmuck, Gold- und Silberschmiedewaren stieg im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 21,1 % von ca. 5,453 Milliarden Euro auf 6,913 Milliarden Euro. Auch hier gilt die Berichtsgrenze von € 500.000, unabhängig von der individuellen Betriebsgröße, die Warengruppen beinhalten fertigen Schmuck, Halbzeuge für die Schmuckverarbeitung und Edelsteine. Der Import von Schmuck, Gold- und Silberschmiedewaren

stieg um 29,4 % von 4,703 Milliarden Euro im Jahr 2024 auf 6,659 Milliarden Euro im Jahr 2025.

	2024	2025	%
Ausfuhr Schmuck, Gold- und Silberschmiedewaren insgesamt in Mio. Euro	5.453	6.913	+ 21,1 %
Einfuhr Schmuck, Gold- und Silberschmiedewaren insgesamt in Mio. Euro	4.703	6.659	+ 29,4 %

Tabelle 2: Zahlen Schmuck im Vergleich 2024 zu 2025 (Quelle: Statistisches Bundesamt)

Alle Quartale waren beim Schmuck insgesamt deutlich im Plus, was zu großen Teilen an den stark ansteigenden Preisen für Edelmetalle lag.

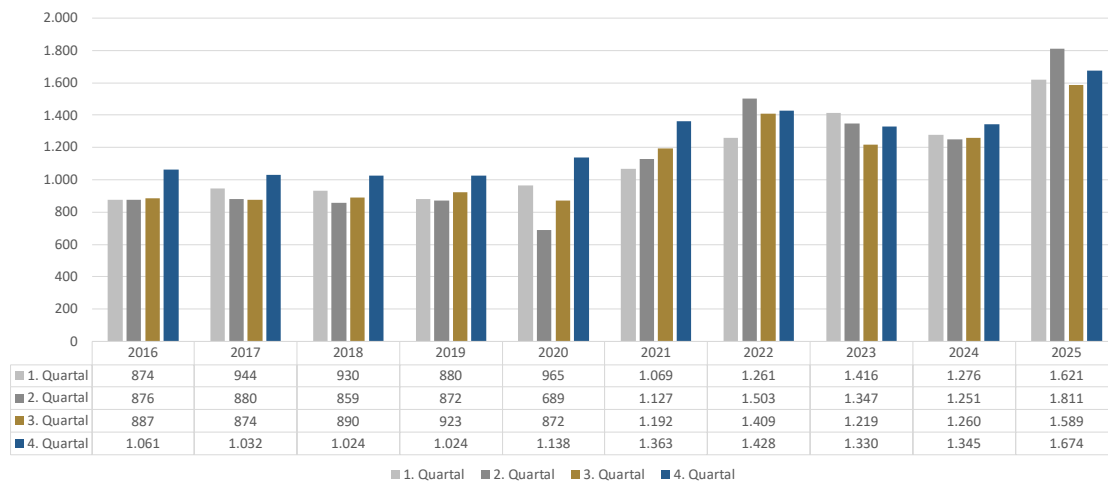


Abbildung 3: Exporte Schmuck nach Quartal, Jahre 2016 bis 2025 (Quelle: Statistisches Bundesamt)

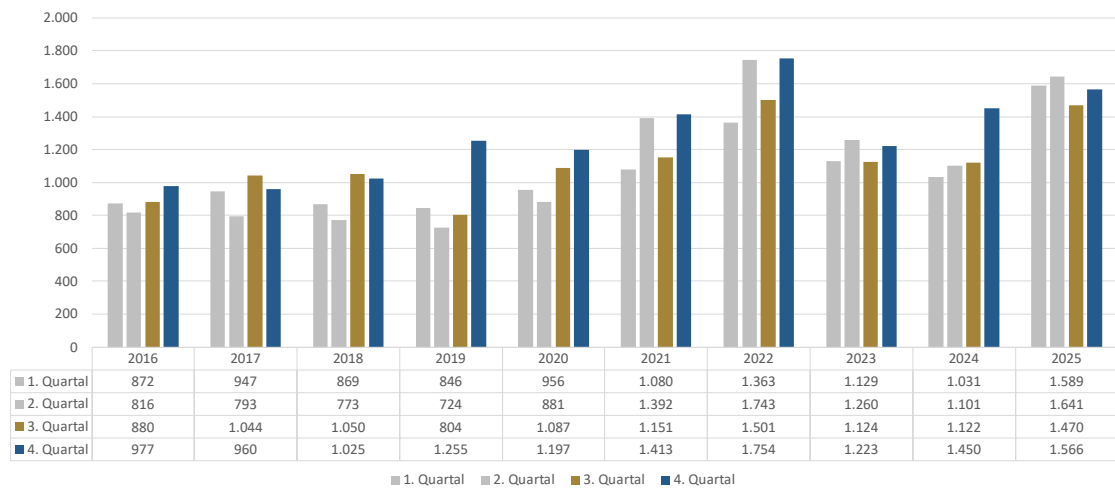


Abbildung 4: Importe Schmuckwaren nach Quartal, Jahre 2016 bis 2025 (Quelle: Statistisches Bundesamt)

Betrachtet man fertige Schmuckprodukte alleine, so sind die Zahlen ebenfalls hoch, jedoch weniger extrem. Laut Hochrechnung stieg der Export von Schmuckwaren im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 13,3 % von ca. 2,713 Milliarden Euro auf 3,128 Milliarden Euro. Der Import von fertigen Schmuckwaren stieg um 10,9 % von 2,359 Milliarden Euro im Jahr 2024 auf 2,646 Milliarden Euro im Jahr 2025.

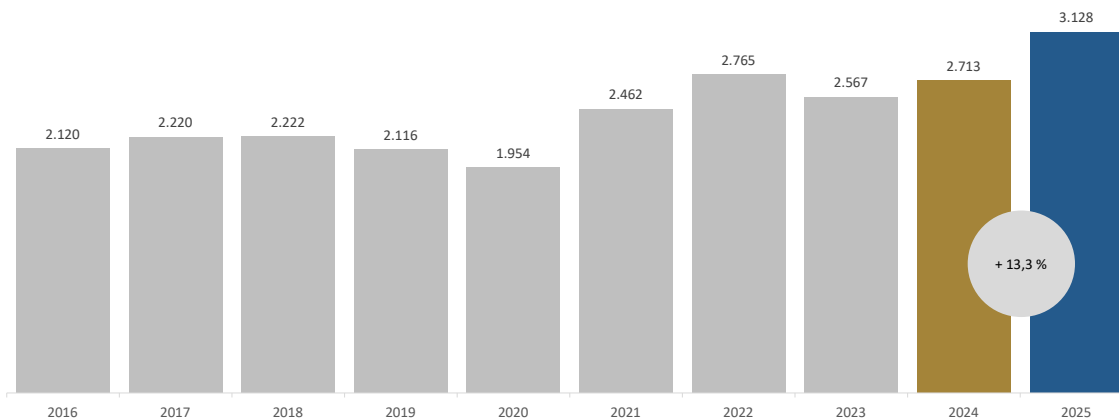


Abbildung 5: Exporte Schmuckwaren, Jahre 2016 bis 2025 (Quelle: Statistisches Bundesamt)

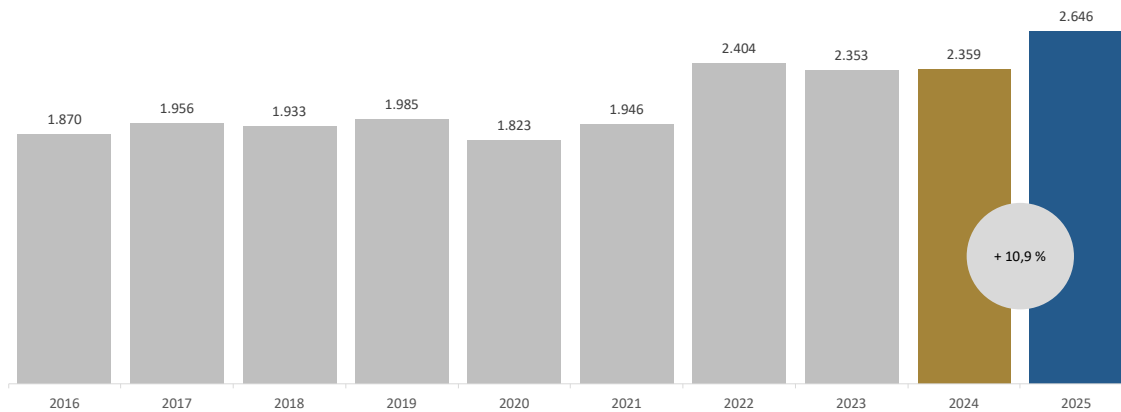


Abbildung 6: Importe Schmuckwaren, Jahre 2016 bis 2025 (Quelle: Statistisches Bundesamt)

Insgesamt kann man festhalten: Die Zahlen sind in Euro „glänzend“, aber sie tragen einen „faden Beigeschmack“, weil hohe Edelmetallpreise die Statistik verzerren. Steigende Lagerwerte erzeugen zudem Folgekosten bei Finanzierung, Versicherungsprämien und Lagerhaltung. Die Stimmung in vielen Unternehmen ist schlechter, als es die Außenhandelswerte vermuten lassen.

Rohstoffe als strategischer Faktor

In der Praxis hat 2025 vielen Betrieben vor Augen geführt, dass Metallvolatilität nicht mehr als kurzfristige Störung zu behandeln ist, sondern als dauerhafte Managementaufgabe: Preisgestaltung, Kalkulation, Lagerstrategie, Hedging/Absicherung, Einkaufszeitpunkte, Produktdesign (Gewichte, Legierungen, modulare Konstruktionen) und nicht zuletzt Kommunikation am POS und im B2B-Vertrieb.

Der BVSU verknüpft die Außenhandelswerte explizit mit dem Rohstoffumfeld und verweist darauf, dass Gold in den letzten fünf Jahren seit Beginn der Covid-Krise um „fast 80 %“ gestiegen sei, Silber um „über 40 %“, Platin ebenfalls – und dass ein großer Teil der statistischen Wertzuwächse damit nicht Nachfrage, sondern Preisniveau abbildet.

Aus strategischer Sicht deckt sich das mit der internationalen Brancheneinordnung: Metallvolatilität wirkt als strukturelle Restriktion auf Margen, Bestände und Preisdisziplin.

Edelsteine und Diamanten 2025: Klare Rollen, weniger Ideologie

Der Edelstein- und Diamantenmarkt in Deutschland hat sich 2025 weiter ausdifferenziert. Insbesondere synthetische Diamanten haben im Volumengeschäft deutlich an Bedeutung gewonnen. Anbieter in der Einstiegs- und Mittelpreislage setzen gezielt auf Synthesen, um

preislich attraktive Angebote zu schaffen und Skaleneffekte zu nutzen. Auch im Verlobungs- und Trauringsegment werden synthetische Steine zunehmend eingesetzt, insbesondere dort, wo größere Steinqualitäten gefragt sind, die mit natürlichen Diamanten für viele Kunden nicht mehr erreichbar wären.

Gleichzeitig spielen synthetische Steine eine wichtige kalkulatorische Rolle. Vor dem Hintergrund dauerhaft hoher Edelmetallpreise ermöglichen sie es, Endverbraucherpreise zumindest teilweise zu stabilisieren und Preissprünge abzufedern. In diesem Sinne sind sie für viele Unternehmen weniger ideologisches Statement als vielmehr ein betriebswirtschaftliches Instrument.

Parallel dazu zeigt sich jedoch eine zunehmende Differenzierungsfähigkeit auf Konsumentenseite. Natürliche Diamanten und Edelsteine werden wieder stärker als seltene, wertstabile Güter mit langfristiger Bedeutung wahrgenommen – insbesondere im hochwertigen Schmucksegment. Die in den vergangenen Jahren teils emotional geführte Diskussion um eine vermeintliche Nachhaltigkeitsüberlegenheit synthetischer Steine tritt zunehmend in den Hintergrund. Stattdessen setzt sich eine sachlichere Sichtweise durch: synthetische Steine sind industriell hergestellte Produkte mit anderen Eigenschaften, anderer Wertentwicklung und anderer emotionaler Bedeutung als natürliche Edelsteine.

Für die Branche zeichnet sich damit eine funktionale Arbeitsteilung ab: natürliche, echte Diamanten und Edelsteine im hochwertigen, emotional aufgeladenen Schmuck, synthetische Steine in der Einstiegs- und Mittelpreislage sowie in volumengetriebenen Konzepten. Problematisch bleibt dabei nicht die Koexistenz beider Kategorien, sondern mangelnde Klarheit in Benennung, Beratung und Kommunikation.

Gerade unter den Bedingungen hoher Materialpreise wird transparente und eindeutige Produktkommunikation zum entscheidenden Erfolgsfaktor. Vertrauen entsteht dort, wo der Konsument klar versteht, welches Produkt er kauft – und warum es seinen Preis hat. 2025 hat gezeigt, dass der Markt für diese Differenzierung bereit ist.

Fazit: 2025 als Realitätscheck und Startpunkt für robustere Modelle

Zusammengefasst war 2025 für die deutsche Schmuck- und Uhrenindustrie ein Jahr mit widersprüchlichen Signalen: wertseitig starke Außenhandelszahlen, aber keine Entwarnung. Die Dynamik wurde maßgeblich durch Rohstoffpreise geprägt, während Handel und Konsum vielerorts vorsichtig blieben. Die Stimmung in Unternehmen war entsprechend häufig skeptischer als die Statistik.

„2025 war kein Jahr der einfachen Antworten“, sagt Guido Grohmann, Hauptgeschäftsführer des BVSU. „Die Branche steht vor der Aufgabe, dauerhaft mit Volatilität, Preisdruck und

steigenden Anforderungen umzugehen. Entscheidend wird sein, wie gut es Unternehmen gelingt, Preislogik, Produktpositionierung und transparente Kommunikation miteinander zu verbinden.“

BVSU-Präsident Uwe Staib ergänzt: „Die Außenhandelszahlen zeigen auf den ersten Blick ein starkes Bild. In der betrieblichen Realität vieler Unternehmen spiegelt sie jedoch vor allem das hohe Preisniveau bei Edelmetallen wider – nicht automatisch eine entsprechend starke Nachfrage. Umso wichtiger ist es, Statistik und Marktwahrnehmung gemeinsam zu lesen und daraus die richtigen strategischen Schlüsse zu ziehen.“

Gerade deshalb ist die wichtigste Lehre aus 2025 nicht Optimismus und nicht Pessimismus, sondern Nüchternheit: Wer 2026 und darüber hinaus erfolgreich sein will, braucht belastbare Preis- und Bestandslogik, klare Positionierung, überzeugende Geschichten jenseits reiner Materialwerte und die Fähigkeit, Transparenz- und Technologiethemata so zu integrieren, dass sie Vertrauen stärken, statt Komplexität zu erhöhen.

Bundesverband Schmuck und Uhren, Silberwaren und verwandte Industrien e.V.

Februar 2026

Der Bundesverband Schmuck und Uhren, Silberwaren und verwandte Industrien e.V. (BVSU) wurde 1947 in Pforzheim gegründet. Er ist die Interessenvertretung von über 170 vorwiegend mittelständisch strukturierten Mitgliedsunternehmen und nimmt deren Interessen auf nationaler, europäischer und internationaler Ebene wahr. Er ist Mitglied des Bundesverbands der deutschen Industrie (BDI). Ihm obliegt die Federführung der deutschen Verbände im Weltschmuckverband CIBJO. Zudem vertritt der BVSU die Interessen der deutschen Uhrenindustrie im europäischen Uhrenverband CPHE. Der Bundesverband ist zudem Mitglied des Responsible Jewellery Councils (RJC) und der Watch & Jewellery Initiative 2030.