

Luster für Generationen

Letztes Jahr feierte das Wiener Familienunternehmen Lobmeyr sein 200-jähriges Bestehen. Geschäftsführer **Johannes Rath** über Traditionen und Neuerungen.

Lit großer Leidenschaft und ebenso großer Verantwortung führt Johannes Rath mit seinen Cousins Andreas und Leonid das Traditionsunternehmen J. & L. Lobmeyr, das für handgemachte Kristallgläser und Kronleuchter weltberühmt ist. In LIVE&STYLE spricht Johannes Rath, der als geschäftsführender Gesellschafter dem Licht-Team vorsteht, über seine Arbeit, Tradition und Neuerungen.

Das Unternehmen ist 201 Jahre alt. Sie führen es mit Ihren beiden Cousins in sechster Generation. Welche Verantwortung bringt das mit sich?

RATH: Die große Verantwortung, etwas aufbauen und Bleibendes schaffen zu müssen, wurde uns von vielen Generationen vor uns abgenommen. Wir haben ein tolles Werkzeug in die Hand bekommen, um uns zu verwirklichen. Als Erbe und Geschäftsführer eines Familienunternehmens muss man sich natürlich darum kümmern, dass alles weiterläuft und wir auch alte, beinahe ausgestorbene Berufe in unseren Luster- und Glaswerkstätten erhalten. Dass die Aufträge reinkommen, dass die weltweite Bekanntheit da ist. Langweilig wird einem definitiv nicht.

Lobmeyr blickt auf eine lange Geschichte zurück. Wie wichtig ist Ihnen die Tradition und ist es schwer, das Unternehmen gleichzeitig zu modernisieren?

JOHANNES RATH: Das ist für uns ganz leicht, weil unsere Geschichte eine Geschichte der Modernität ist. In der sechsten Generation ist das kunstgeschichtliche Erbe an sich schon so groß, dass es sich fast von selber trägt. Wir waren immer schon unserer Zeit ein klein wenig voraus und haben diese durch unsere zeitlosen Entwürfe geprägt. Wir waren und sind Treiber für Kultur, Design, neue Geschichte, neue Traditionen und Kreativität. Unser Firmengründer Josef Lobmeyr war ein Gründungsmitglied des MAK, des Wiener Museums für Angewandte Kunst. In der zweiten Generation schufen wir gemeinsam mit Alva Edison den ersten elektrifizierten Luster der Welt. Eines dieser Exemplare finden Sie übrigens noch immer im Hotel Sacher.

Was sind Ihre wichtigsten Neuerungen?

RATH: Wir bringen laufend neue Sachen, neue Designs heraus und entwickeln die Wiener, die österreichische, die internationale Kultur mit. Wir beobachten sehr genau welche Trends sich abspielen und schauen, welche Trends uns entgegenkommen oder welche uns nacharbeiten. Wir arbeiten mit



Der berühmte Met-Luster schmückt das Foyer der New Yorker Metropolitan Opera.

jungen, manchmal auch mit altbekannten, etablierten Designern. Wobei die Arbeit mit den Jungen fast interessanter ist, weil sie mehr Neugier in ihrer Arbeit haben. Ich glaube, es fällt ihnen auch leichter, sich mit anderen



Johannes Rath leitet mit seinen Cousins das österreichische Traditionsunternehmen J. & L. Lobmeyr. Mit seinem Team erzeugt er hochwertige Luster.

Menschen, besonders unseren Handwerkern, auszutauschen und deren Wissen in ihre Arbeit zu integrieren.

Mit welchen Materialien arbeiten Sie?

RATH: Ich bin für die Beleuchtung zuständig, wo wir hauptsächlich mit Metall arbeiten. Das ist für Beleuchtung ein etwas ungünstiger Rohstoff, weil es nicht durchsichtig ist. Darum kommt auch immer wieder ein bisschen Glas zum Einsatz. Aber in erster Linie habe ich mit Metallhandwerkern, unseren Gürtlern, Schlossern und Ziseleuren zu tun. Mein Cousin Leonid ist für unsere Glaswerkstätte mit Gravur und Schleiferei zuständig und mein Cousin Andreas für unseren Flagshipstore auf der Kärntner Straße.

Ist Ihre Arbeit, etwa die Materialbeschaffung, in den letzten Jahren schwieriger geworden?

RATH: Mein Leben ist in den letzten Jahren leichter geworden, weil uns der Trend hin zu mehr Authentischem, lieber weniger dafür besser, lieber echt statt fake, zugutekommt. Es wirkt sehr positiv auf die Nachfrage und auch auf

das Verständnis unserer Kunden ein. Aber die Beschaffung wird immer schwieriger. Obwohl es diesen Trend gibt, wird die Luft vonseiten der Lieferanten immer dünner und dünner. Durch den Wegfall von guten Mitbewerbern am Markt werden weniger hochqualitative Rohmaterialien angeboten.

Wie verändern sich die Ansprüche Ihrer Kunden?

RATH: Manche Sachen bleiben immer, manche Sachen kommen in Mode, gehen wieder aus der Mode. Was aber immer gleich bleibt, gerade bei unseren Kunden, ist ein Bedürfnis nach Nachhaltigkeit. Nach etwas, das Charakter hat und in das die Handwerker bei uns in den Werkstätten ihre Zeit, ihre Leidenschaft und ihre Liebe hineinhämmern, hineinpolieren, hineinfleien. Ein Kunde hat das einmal sehr schön ausgedrückt: „Ihr macht keine Luster, ihr macht Erbstücke.“

Welchen Anspruch haben Sie an Ihre Produkte?

RATH: Die Sachen, die wir machen, sollen haltbar sein und Technologiesprün-

ge überdauern können. Sie sollen wartbar, reparierbar und restaurierungswürdig sein. Und man soll sich natürlich als Kunde nicht schnell an ihnen sattsehen. Es ist ein dezenter Luxus, der auf den ersten Blick schön ist und der einem mit jedem weiteren Blick, wie eine Zwiebel, neue Schichten von Schönheit eröffnet. Auch nach Jahrzehnten kann man immer wieder einen neuen Aspekt an seinem liebgewonnenen Prunkstück finden.

Woher kommt die Inspiration für neue Produkte?

RATH: Wir bedienen sehr viele Inspirationskanäle. Zumindest in meinem Bereich entstehen viele der wirklich guten Produkte aus Projekten. Wenn man für einen Kunden oder mit ihm, teilweise mit einem Designer oder Architekten etwas entwirft, gemeinsam entwickelt oder aus etwas Bestehendem etwas Neues macht. Wir werden aber auch immer wieder von Designern angesprochen oder sprechen gezielt welche an, von denen wir glauben, sie könnten zu uns passen.

Wie lange dauert es in etwa von einer Idee bis zum fertigen Produkt?

RATH: Das kommt auf die Idee an. Wenn es eine Produktidee ins Blaue hinein ist, kann das schon ein paar Jahre dauern. Wenn es die Idee eines Kunden ist und er braucht unbedingt diesen Luster in zwei Wochen bei sich zu Hause, kriegen wir das auch hin. Aber unsere Standardlieferzeiten für die haushaltsübliche Lustergröße bewegen sich zwischen acht und zwölf Wochen. Je nach Auftragsaufkommen.

Haben Sie ein Lieblingsprodukt, eines das Ihnen besonders am Herzen liegt?

RATH: Ja, und das ändert sich ständig. Es ist meistens mein jüngstes Baby, das wir gerade herausgebracht haben. Und es ist natürlich unser Bestseller, der Metropolitan Luster. Ich glaube, das ist das Lieblingsstück von vielen. Auf den Entwurf meines Großvaters 1966 für die New Yorker Metropolitan Oper bin ich besonders stolz. Es ist ein wichtiges Stück Wiener Geschichte mit internationalem Starnum.

Maria Kobetic ■

