

Ein kleines Museum gibt es auch im Lobmeyr-Stammhaus auf der Wiener Kärntner Straße. Über eine geschwungene Eisentreppe eilt er hinauf, oben zeigt Leonid Rath üppig dekorierte Pokale und Schüsseln wie aus Bergkristall. Zuvor gab er Einblick in gläserne Geschäfte.

**STANDARD:** Aus welchem der 286 Trinkservice von Lobmeyr trinken wir unser Wasser da?

**Rath:** Service Nummer 267 „Alpha“, das mein Großvater Ludwig entworfen hat. Zweite Wahl: Ihr Glas ist zu dick, meines zu dünn.

**STANDARD:** Oh, das ist schlecht. Denn wenn man aus dünnen Gläsern trinkt, hat man das Gefühl, besonders elegant zu sein – sagt jedenfalls einer Ihrer Designer.

**Rath:** Bei dünnem Glas ist der Abstand des Getränks zum Mund kleiner, das macht es aus. Tut mir leid, dass Sie das dickere haben.

**STANDARD:** Keine Ursache. Ihre Familie beschäftigt sich seit 195 Jahren mit Glas, Sie und Ihre zwei Cousins führen Lobmeyr in sechster Generation. Was ist das Faszinierende am Glas?

**Rath:** Dass es durchsichtig ist ...

**STANDARD:** Anders als das Leben.

**Rath:** Genau. Es erfüllt die Sehnsucht nach dem Durchblick.

**STANDARD:** Sie verwenden Wasser zum Testen und sagen, es schmeckt unterschiedlich, je nachdem, aus welchem Glas man trinkt?

**Rath:** Ja, es ist ein völlig anderes Erlebnis, aus einem ganz feinen, klassischen Glas zu kosten oder aus einem reich dekorierten. Bei uns gibt es völlig Unterschiedliches: vom klassischen Zylinderbecher von Adolf Loos übers klassische Martini- und Champagnerglas von Oswald Haerdtl aus 1925 bis zum Superklassiker-Glas aus 1856 vom Urgroßonkel. Das ist übrigens jenes Glas, das auf den „Vorsicht Glas“-Pickerln abgebildet ist. Das sind Archetypen mit unterschiedlichen Geschichten, auf die wir sehr stolz sind. Wir wollen, dass jeder Kunde sein Lieblingsstück findet. Er soll sich nicht vorschreiben lassen, dass er für jeden Wein von jedem Südhang ein bestimmtes Glas braucht.

**STANDARD:** Sie schmelzen 50 Prozent des Glases, das Sie verwenden, wieder ein. Wie viel kommt da im Lauf der Zeit zusammen?

**Rath:** Keine Idee. Eingeschmolzen wird natürlich immer, wenn Fehler im Glas sind, etwa Blaserln. Auf Blaserln bin ich allergisch, denn die sind ein Fehler.

**STANDARD:** Kann so ein Bläschen ein Glas auch wertvoller machen?

**Rath:** Interessantes Thema. Denn im Zeitalter der Digitalisierung haben wir ein Bedürfnis nach Handwerklichem entwickelt, nach Echtem, nach dem Wissen, wie etwas entstanden ist und wer es hergestellt hat. In den 1980er-Jahren war die Hauptsache, dass das Marketing stimmt, das Produkt war eher Nebensache. Meine Eltern haben darunter gelitten. Heute ist man auf der Suche nach dem Authentischen. Wir haben den großen Vorteil, dass wir uns auf das, was wir können, konzentrieren dürfen: aufs Produkt. Die Leute erkennen Qualität; und ein Blaserln im Glas ist dann vielleicht ein charmantes, kleines Schönheitsmal.

**STANDARD:** In Ihrer Werkstatt in Wien-Landstraße bearbeiten Sie die Gläser und produzieren Luster. Sie beschäftigen rund 50 Leute. Wie finden Sie die? Es geht um rare Berufe wie Ziseleure, Gürtler, Glasbläser, Glaskugler. Oder habe ich da einen Druckfehler mitgelernt?

**Rath:** Nein, ein Glaskugler ist ein Schleifer. Wir bilden Lehrlinge zum Teil selber aus, oft lassen sich Leute umschulen, manche Graveure kommen aus Osteuropa. Irgendeine künstlerische Ader braucht man für den Beruf auch.

**STANDARD:** Lobmeyr setzt rund fünf Millionen Euro im Jahr um, Sie wollen aber nicht mehr viel wachsen. Warum nicht?

**Rath:** Weil es sonst unübersichtlich wird. Unser gesamtes Glaslager, auch das für den Export, haben wir hier im Keller, das ist sehr praktisch. Auch in der Werkstätte haben wir alles beieinander. Ich wohne dort und schaue jeden Tag rein, so wie hier ins Lager. Das ist im Endeffekt auch Qualität. Würden wir größer, müssten wir neue

## „Sehnsucht nach dem Durchblick“

Leonid Rath, Miteigner von Lobmeyr, über Glas und Family-Business.

INTERVIEW: Renate Graber

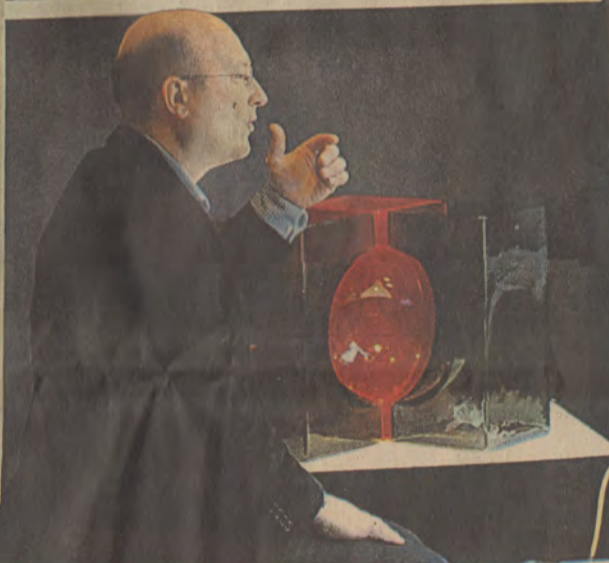


Foto: Regine Hendrich

### ZUR PERSON

**Leonid Rath** (47) führt die Glasmanufaktur seit 2000 mit seinen Cousins Andreas und Johannes Rath. Er ist für die Sparte Glas und Public Rela-

tions zuständig, hat eine HTL für Glas, Keramik, Baustoffe absolviert und Wirtschaft studiert. Rath ist verheiratet und hat vier Kinder.

Managementstrukturen einzeln, auslagern, standardisieren. Aber Qualität wird nicht nur durch Standardisierung gewährleistet. Auch Auslese nicht: Ich lasse vielleicht ein Glas im Sortiment, das ein Blaserln hat, ein anderes, dessen Stiel mir nicht gefällt, kippe ich dafür raus.

**STANDARD:** Lobmeyr wurde 1823 gegründet. Wie hält man ein Unternehmen 195 Jahre in der Familie?

**Rath:** Das ist absolut anachronistisch und einmalig in Wien. Es gibt natürlich auch Krisen und immer wieder die Idee, zuzusperren. Manchmal war's grenzwertig, wir schwimmen nicht im Geld. Wir sind sehr sparsam, nehmen wenig raus aus der Firma und investieren sehr vorsichtig. Hätten wir alle Investitionsempfehlungen befolgt, gäbe es uns nicht mehr.

**STANDARD:** In Ihrer Firmengeschichte wird die NS-Zeit ausgelassen. Wie hat Lobmeyr überlebt?

**Rath:** Wir waren ein „kriegsnotwendiger“ Betrieb und haben weitergearbeitet. Wir haben die Protzbauten ausgestattet, von der Reichskanzlei abwärts. Schwierig für uns, das Verhalten unseres Großvaters Hans-Harald diesbezüglich zu beurteilen. Mein Urgroßvater Stefan war in Böhmen geblieben und gab die Geschäftsführung ab, weil er zu jüdisch war, mein Großvater war arisch genug, die Firma zu leiten. Für die Re-

cherche über diese Zeit ist unser Archiv nicht gut ausgestattet. Wir suchen jemanden, der das macht.

**STANDARD:** Mehr als die Hälfte Ihres Umsatzes machen Sie im Export, aber auch Wien ist ein sehr wichtiger Markt. Sind die Wiener Luxusmenschen?

**Rath:** So kann man das nicht sagen. Beim Geschäft mit Lustern liegt das an der Wiener Bausubstanz mit all ihren Palais. Da sind wir einfach mitgewachsen, das passt unser Sortiment hinein. Viele Immobilienentwickler sind froh, dass es uns als Originalausstatter noch gibt, zum Restaurieren alter Stücke, zum Ergänzen oder für neue Luster. Private schätzen das auch. Und dann haben wir hier noch das Geschäft mit Hochzeitlisten, und im Ausland ist es eine kunstaffine, kreative Schicht, die unsere Produkte schätzt. Auch die Gastronomie drängt ins Qualitätssegment.

**STANDARD:** Sie und Ihre zwei Cousins führen Lobmeyr gemeinsam. Mit oder ohne Streit?

**Rath:** Mit Streit, der manchmal auch konstruktiv ist. Aber nicht nur mit Streit. Gäbe es keine Konflikte, würde es irgendwer nicht ernst nehmen. Unsere Eltern haben sich wirklich schlecht verstanden, sodass mein Vater Peter aus der Geschäftsführung rausgebeten wurde. Daraus haben wir gelernt. Wir sind unterschiedliche

Charaktere, haben unterschiedliche Geschäftsbereiche und Zielgruppen. Was wir sehr richtig gemacht haben: 2008 setzten wir einen Corporate-Identity- und Designprozess auf und schufen mit einer strategischen Beraterin und einem Grafiker eine Basis. Haben erarbeitet, was die Marke Lobmeyr ist, was zu uns passt, was nicht. Darüber wird nicht diskutiert. Davor war es schwierig: Der eine wollte Rot, der andere Blau, der andere Grün.

**STANDARD:** Sie haben sich zusammengestritten?

**Rath:** Ja. Der Prozess ging über vier Jahre.

**STANDARD:** Nie Lust, aus dem Family-Business auszubrechen?

**Rath:** Natürlich kommt so etwas ab und zu zur Sprache, aber wir raufen uns immer wieder zusammen. Man muss die geistige Offenheit haben zu sagen: Ich kann auch etwas anderes, ich mache das hier freiwillig. Ich habe vor meinem Einstieg bei Lobmeyr für Plansee in Tirol gearbeitet, einer meiner Cousins in einer Bank.

**STANDARD:** Gibt es schon die siebente Generation für Lobmeyr?

**Rath:** Ja, fünf Kinder. Aber es ist

## ZWISCHEN DEN ZAHLEN

Unternehmer im Gespräch

noch nicht entschieden, ob sie Lobmeyr weiterführen werden, sie sind zwischen sechs und 16. Mich beschäftigt das: Ich wurde von meinem Vater sehr stark in Richtung Lobmeyr gefördert, war sehr begeistert. Ich tue da weniger, ich kann ja nicht meine vier Kinder in Richtung Lobmeyr fördern – und dann sind drei enttäuscht.

**STANDARD:** Wünschen Sie sich, dass das Unternehmen in der Familie bleibt?

**Rath:** Sicher. In der sechsten Generation denkt man in diese Richtung, ein gewisser Druck ist da.

**STANDARD:** Käme es anders: Wäre das eine Niederlage?

**Rath:** Für mich: Ja.

**STANDARD:** Könnten Sie selbst ein Glas machen?

**Rath:** Nein. Aber ich weiß viel vom Zuschauen. Und ich habe einmal einen einwöchigen Glasbläserkurs gemacht, um ein Gefühl zu bekommen, wie sich das Material anfühlt. Ich kann Ihnen sagen: Es ist wirklich sehr flüssig und sehr heiß am Anfang.

**STANDARD:** Lobmeyr-Produkte sind in vielen Museen ausgestellt. Ihr ausgefallenster Auftrag?

**Rath:** Wir haben einen sehr schönen wasserdichten Luster für ein Haus in Naples in Florida gemacht. Er hängt über einer freistehenden Badewanne. Wasserdicht muss er sein, damit beim Duschen nichts passiert.

### ZUM UNTERNEHMEN

Die Glasmanufaktur **J. & L. Lobmeyr** wurde 1823 von Josef Lobmeyr gegründet. Als Glasverleger setzt man eigene Entwürfe und die von Künstlern um, Adolf Loos, Theophil Hansen oder Josef Hoffmann zählten dazu. Das Unternehmen setzt rund fünf Millionen Euro um, mehr als die Hälfte stammt aus dem Export. Glas kauft der von der sechsten Generation geführte Familienbetrieb in Deutschland, Tschechien und Ungarn. In der Werkstätte in Wien, die auch Entwürfe zeitgenössischer Designer umsetzt, werden auch Luster erzeugt.

### Firma Hartmann kauft:

- Hochwertige Pelzbekleidung
- Markentaschen von Hermes, Louis Vuitton, Dior, Chanel
- Kleinkunst, Bilder
- Porzellan, Bleikristall, Silberbesteck
- Gold- und Silberschmuck sowie Markenschmuck
- mechanische Armband- und Taschenuhren
- Münzen, auch ganze Münzsammlungen

**Kontakt:**  
**Ronny-Hartmann.at** oder  
**telefonisch: 0650/584 92 33**  
 Seriose Abwicklung  
 Abholung vor Ort  
 Barzahlung.