

Mizrahi – fine arts

Aufgemöbelt

Design und Kunst, Tradition und Moderne gehen bei den Einzelstücken von „Davut Mizrahi – fine arts“ eine Liaison ein. Seit zwei Jahren begeistert Davut Mizrahi mit seiner Vintage-Teppich-Kollektion, nun startet der kreative Unternehmer mit der erst kürzlich erstmals auf zwei internationalen Messen präsentierten Möbelkollektion „Keshte Design“ durch und sucht weitere Partner. wohninsider hat Davut Mizrahi besucht.

wohninsider: Sie sind vor allem als Spezialist für Teppiche bekannt. Wie läuft es in diesem Bereich?

D. Mizrahi: Viele Leute kennen mein Geschäft vor allem als Spezialitätengeschäft für alte, antike Teppiche und Textilien, wir haben aber noch andere Sachen in unserem Programm. Im Moment machen wir zwischen 70 und 80 Prozent unseres Umsatzes mit Teppichen. Der Verkauf von Teppichen ist seit 20 Jahren mein Beruf. Begonnen habe ich mit antiken Teppichen und damals war wirklich ein Markt dafür da, der aber mittlerweile sehr dünn geworden ist. Dann bin ich draufgekommen, dass das, was als „Orientteppich“ noch heute verkauft wird, genau meinen Vintage-Teppichen entspricht, die ich seit gut zwei Jahren mache, und es läuft super.

wohninsider: Was ist „Vintage“ und die Besonderheit an diesen Teppichen? Wie werden sie gefertigt?

D. Mizrahi: Die Patchworks bestehen aus in den 50er- und 70er-Jahren produzierten Teppichen, die bis vor kurzem niemand wollte. Wir kaufen in der Türkei diese alten Teppiche im Großhandel auf und sie bearbeiten sie. Sie werden kurz geschoren, die alten Farben werden ausgebleicht, es wird neu gefärbt und zu Vintage-Gefärbten und im weiteren zu Patchwork Teppichen verarbeitet. Das ist ein langwieriger Prozess, das Ergebnis ist aber, was im Moment wirklich ankommt. Neben den Teppichen haben wir jetzt auch mit Möbeln unter dem Label „Keshte Design“ angefangen.

wohninsider: Erst kürzlich haben Sie diese auf der Tendence in Frankfurt und auf der MAISON&OBJET in Paris gezeigt. Wie sind die Möbel denn angekommen?

D. Mizrahi: Sehr gut. Der Star war ein daybed, ein récamier, das wir gestaltet haben. Versehen ist es mit einem besarabischen Kilim, aber einer ganz bestimmten Art. Es ist ein älterer Kelim, so etwa um die Jahrhundertwende, und in needlepoint-Technik gemacht, also eine wollene Stickerei. Von diesen Kelims finden sich nur sehr wenig, aber alle wollen nur ihn. Aktuell haben wir eine Liste von 20 Leuten, die so ein récamier mit so einem Kilim haben wollen.

wohninsider: Läuft die Produktion bei den Vintage-Möbeln ähnlich wie bei den Vintage-Teppichen ab?

D. Mizrahi: Ja. Wir kaufen Möbel der 50er-, 60er-, 70er-Jahre, die dann restauriert und hier in Wien neu gepolstert werden. Das basiert auf meiner langjährigen Erfahrung mit alten Textilien, die auch dafür verwendet werden. Erst kürzlich habe ich einen Sessel mit Ikat-Stoff gemacht, einem exklusiven Stoff und Muster, produziert in Usbekistan, aber auch Suzani-Stickereien und alte Kilims verwende ich für die Möbel. Die Leute lieben das, die Möbel sind im Nu verkauft.

wohninsider: Nach Österreich oder international?

D. Mizrahi: Die Teppiche vertreibe ich in ganz Österreich, aber auch im Ausland. Hier in der kleinen Bürogalerie in der Seilerstätte bin ich natürlich begrenzt, was den Verkauf betrifft, und arbeite daher mit Händlern zusammen. Für „Keshte Design“, die neue Möbelkollektion, will ich das genauso machen.

wohninsider: Die Teppiche und Möbel sind ja sehr außergewöhnlich. Gibt es da eine ganz bestimmte Klientel?

D. Mizrahi: Es ist wirklich interessant zu beobachten, wer und warum so je-



Davut Mizrahi, Inhaber von „Davut Mizrahi – fine arts“.

mand genau so einen Sessel kauft. Meistens sind es Leute, die schon eingerichtet sind und die ein ganz individuelles

Objekt suchen um der Einrichtung und dem Zuhause einen persönlichen Touch, eine individuelle Note zu geben. Oft



Auf zwei internationalen Messen präsentierte Davut Mizrahi seine Vintage-Teppiche sowie erstmals die Möbelkollektion „Keshte Design“. Mit beidem begeistert er – in Österreich wie auch international.



Mit „Keshte Design“ möbelt Mizrahi kräftig auf. Alte Möbel werden restauriert und erstrahlen in Kombination mit edlen Stoffen und Materialien versehen in modernem Vintage-Look.

sind sie auch Kunstliebhaber, vor allem aber Individualisten, die das Schöne, das Einzigartige schätzen. Denn jedes meiner Möbel ist ein Einzel- und damit ein wirklich spezielles Stück. Lange Zeit waren Orientteppiche nicht so beliebt, jetzt kommen sie wieder in die Wohnung, aber mit einem anderen Gesicht: Weniger Muster, weniger Farbe, oft auch nur eine Farbe. Der Vintage-Look ist ganz besonders beliebt. Bei den Teppichen ist der eher mit türkischen mit Baumwollkette möglich, weil die Baumwolle den Farbstoff nicht wie Wolle aufnimmt und genau dadurch diese weißen Stellen und damit eben der Vintage-Look entsteht. Gleichzeitig macht die Baumwolle den Teppich auch stabiler.

wohnsider: Teppiche und Möbel – ist das Konkurrenz oder Ergänzung? Sollen die Möbel dem Teppichgeschäft sollen die Möbel aber nicht den Rang ablaufen?

D. Mizrahi: Es geht Hand in Hand und sind genau zwei Schienen wie ich sie auch im Vertrieb mit Einzel- und Großhandel habe. Auf jeden Fall möchte ich mit meiner Firma auch weiterhin von Wien aus agieren, auch international. Wien ist einfach eine gute Basis.

wohnsider: Wie hoch ist denn Ihr Exportanteil aktuell?

D. Mizrahi: Der ist sehr hoch. Seitdem wir nicht mehr mit den antiken, sondern mit Vintage-Teppichen arbeiten, agieren wir sehr viel international. Aktuell liegen wir bei 80 Prozent Europa, inklusive den etwa zehn Prozent in Österreich, und 20 Prozent Amerika und Kanada.

wohnsider: Überwiegt dabei der Privat- oder der Objektbereich? Was ist wichtiger?

D. Mizrahi: Das ist schwer zu sagen, für mich und den Vertrieb meiner Teppiche sind aber eher die Möbelhäuser, Büros und so weiter wichtiger. Für die Möbel könnte ich das im Moment nicht sagen, weil sie neu sind und der Einzelhandel da auch gut läuft.

wohnsider: Was sind jetzt die nächsten großen Projekte und Ziele?

D. Mizrahi: Mein Ziel ist es, aus „Keshte Design“ eine Marke zu machen, so dass die Leute dann sagen: „Wenn du von Keshte Design kein Objekt zuhause hast, bist du nicht wirklich ein Individualist.“ Das nächste große Ziel ist eine noch größere Lokation vielleicht in Partnerschaft oder auch nur mit Keshte Design und Teppichen in Wien und – noch kurzfristiger – eine super Website für Keshte Design zu haben. Bis zu den nächsten Messen in Frankfurt und Paris im Frühjahr muss ich natürlich eine kleinere Kollektion zusammenstellen. Und in einem Jahr oder in zwei Jahren will ich meine Vertriebspartner in etwa verdoppeln.

wohnsider: Wie viele Vertriebspartner haben Sie aktuell und wie läuft da die Zusammenarbeit?

D. Mizrahi: Derzeit sind es um die 25 Vertriebspartner, 40 bis 50 wäre kurzfristig ein gutes Ziel. Gleichzeitig will ich aber eine genauso gute Beratung und einen genauso guten Service bie-

ten wie jetzt. Mit einem Link machen wir das Lager und die Waren ersichtlich. Was wir hier im Lager haben, ist sofort erhältlich, die Waren im Lager in der Türkei in zwei bis vier Wochen. Unsere Vertriebspartner haben mit diesem Link immer Zugriff auf die ganze Auswahl und wenn ich eine Ware, an dem ein Kunde Interesse zeigt, nicht im Lager habe, dann bekommt mein Partner sofort eine Mail, dass es sie eben nicht mehr gibt. Bestellungen machen wir immer sofort fertig. Zuletzt waren sie zwei Tage danach bereits bei unserem Partner in Bregenz. In Wien werden die Waren persönlich geliefert.

wohnsider: Und wo suchen Sie noch konkret Vertriebspartner oder Händler?

D. Mizrahi: Ich glaube, Tirol und Vorarlberg sind ein sehr guter Boden für mich sowohl für Teppiche wie auch für die Möbel. Auch in Deutschland ist noch viel zu machen. Ideal sind natürlich Boutiquemöbel-Geschäfte, denn solche Objekt-Möbel kann nicht jeder verkaufen. Es gibt viele Möbelhändler, die es gewohnt sind, auf Lager zu arbeiten, und wo Kunden nachfragen, ob es die Produkte zum Beispiel auch in einer anderen Farbe gibt. Mit meinen Teppichen und Möbeln ist es aber wie im Kunsthandel: Die gibt es nur so, es sind Einzelstücke, Liebhaberstücke, jedes ist anders.

wohnsider: Sie sind sehr international tätig: Hilft beispielsweise bei Messeauftritten der background, ein österreichisches Unternehmen zu sein?

D. Mizrahi: Das ist ganz interessant: 50 Prozent sind ganz zufrieden von uns zu kaufen, weil wie eben eine österreichische, eine europäische Firma sind, es daher keinen Zoll gibt und so weiter. Sie fühlen sich einfach wohler, weil sie eine Kontaktadresse in Wien haben für den Fall, dass etwas sein sollte. Ich gebe auf Patchworks zum Beispiel auch zwei Jahre Garantie und viele Kunden fühlen sich einfach sicherer als bei anderen Produzenten beispielsweise aus der Türkei.

Die anderen 50 Prozent, bei denen es um größere Mengen geht, wollen die Waren aber lieber von einer türkischen Firma, weil sie dann das Gefühl haben, direkt zu kaufen und auch weniger teuer. Vor allem Kunden aus dem arabischen Raum wollten, „ich glaube aus technischen Gründen wie Zollbestimmungen, die Waren lieber direkt aus der Türkei haben. Daher überlege ich mir ernsthaft, auch eine Firma in der Türkei zu gründen.“

wohnsider: Aktuell stellen Sie auf Messen in Europa aus. Haben Sie auch andere im Blick?

D. Mizrahi: Derzeit bin ich im Frühjahr und Herbst jeweils in Frankfurt und in Paris. Köln, Mailand, USA, Dubai und China wären sicher auch interessant. Es muss aber Sinn machen, weil die Messen ja immens viel kosten und meine Firma hat eine Größe, bei der ich dieses Geld auch sehr kurzfristig wieder verdienen muss. Eine Messe muss sich für mich innerhalb eines halben Jahres rentieren. ●
www.mizrahi.at
www.keshtedesign.com



Die Möbel sind beliebt, deren Käufer meist „Leute, die schon eingerichtet sind und die ein ganz individuelles Objekt suchen um der Einrichtung und dem Zuhause einen persönlichen Touch, eine individuelle Note zu geben“, so Davut Mizrahi.