

Schweizer Grand Prix Design
Grand Prix suisse de design
Gran Premio svizzero di design
Swiss Grand Award for Design

2019

Rosmarie Baltensweiler

Corinne Gisel
Lucerna, 15 febbraio 2019

Rosmarie Baltensweiler, com'è diventata designer di lampade?

Per vie traverse. Dal 1945 al 1948 ho studiato alla Scuola di arti applicate di Zurigo frequentando la classe di Wilhelm Kienzle, architetto d'interni e designer industriale. La formazione comprendeva l'elaborazione di progetti per interni, tra cui anche la progettazione di mobili. Avevamo un laboratorio di falegnameria e in effetti avrei dovuto iniziare a lavorare con mobili in legno. Però, essendo un po' testarda, ho preferito sperimentare con tubi metallici e ho progettato una sedia in tubolare di acciaio che ho poi fatto realizzare da un'officina al di fuori della scuola. Mio fratello, di dieci anni più vecchio di me, lavorava come architetto e a quei tempi stava realizzando l'allestimento degli interni di un foyer. Appena vide la mia sedia, decise di utilizzarla per il suo progetto. Dopo gli studi ho lavorato prima nello studio di architettura Amman a Lucerna, poi, nel 1949, sono arrivata nello studio di architettura di Max Bill. È stato un periodo molto interessante. Tra l'altro mi sono ritrovata a progettare una sedia in legno e ho potuto collaborare alla IV Triennale di Milano. Gli incontri e le conversazioni con espositori e artisti internazionali hanno influenzato anche la mia carriera professionale. Nello stesso periodo ho conosciuto Rico, l'uomo che sarebbe diventato mio marito. Ben presto ci siamo resi conto che volevamo trascorrere la vita insieme. Rico era ingegnere elettrotecnico e aveva appena iniziato a lavorare per le Ferrovie, anche se in fondo la carriera di funzionario, piuttosto conservativa, non faceva troppo al caso suo. Io ero a Milano, facevo la bella vita, e lui funzionario nella piccola Svizzera. Quindi cercammo qualcosa che potevamo fare insieme. Rico iniziò a studiare gli scritti di Max Bill sulla «buona forma» dedicandosi anche a suoi progetti nell'ambito dell'illuminazione. La sua conclusione: «Noi lo sappiamo fare meglio». Ed è così che abbiamo progettato insieme una lampada.

Potrebbe descrivere questo processo e la prima lampada del 1951?

A dire il vero inizialmente l'abbiamo progettata solo per noi. A quei tempi abitavamo a Lucerna, in un vecchio stabilimento balneare, in mezzo alla Reuss, e occupavamo tutta la parte retrostante superiore dell'edificio industriale oblungo. Lì abbiamo lavorato e abitato. Ho arredato gli interni e ristrutturato alcuni elementi. Nella corta fronte posteriore dell'edificio abbiamo inserito delle finestre. Era uno spazio molto grande, e così abbiamo creato una lampada con un ampio raggio d'azione. Rico ha avuto l'idea di costruire un

modello a sei giunti. Io ho contribuito con il mio senso per le proporzioni, ad esempio per realizzare la cupola della lampada. Il pesante piede in metallo dà stabilità alla lampada e il contrappeso fissato a una delle sottili aste in metallo garantisce il bilanciamento costante, mentre la cupola è orientabile in qualsiasi direzione. È una lampada estremamente mobile e versatile. Può appiattirsi completamente e muovere la cupola lateralmente. È allungabile verticalmente per illuminare il soffitto, ma anche reclinabile per diffondere luce diretta. Ha un raggio d'azione di circa 185 centimetri di diametro. Per i suoi sei elementi snodabili la lampada è stata chiamata più tardi Type 600.

Com'è riuscita la Type 600 a imporsi al di fuori delle mura domestiche?

Ben presto ci rendemmo conto che la lampada era qualcosa di insolito per quei tempi. Avevo molti amici architetti, designer e architetti d'interni interessati alla Type 600. Così producemmo una prima piccola serie. Fin da subito la lampada fu presentata dalle riviste, come per esempio *Bauen + Wohnen*, e sulla copertina del catalogo di prodotti dell'associazione svizzera *Werkbund*. A un certo punto ci contattò Rudolf Gruber, cofondatore del negozio di mobili zurighese *Wohnbedarf*, e ci ordinò una serie di Type 600. Il suo problema era che, pur proponendo mobili di qualsiasi genere, il suo assortimento di lampade era molto limitato. Da *Wohnbedarf* la lampada fu vista e ordinata da Knoll International, azienda che a quei tempi aveva negozi di arredamento esclusivi a Stoccarda, Parigi, Milano e naturalmente negli Stati Uniti. Il successo della Type 600 ci ha spinti a continuare a progettare lampade. Nello stesso periodo abbiamo deciso di diventare genitori e con due bambini ci rendemmo ben presto conto che volevamo conciliare famiglia e lavoro.

Da quegli esordi come si sono sviluppate la famiglia e l'azienda?

Col tempo abitare in un edificio industriale in mezzo alla Reuss è diventato troppo pericoloso per i bambini. Avemmo la possibilità di acquistare uno chalet a Ebikon, sempre nel Cantone di Lucerna. Anche lì ristrutturai tutto io e allestimmo un'officina per la produzione nello scantinato. Per noi abitare e lavorare sono sempre state due attività molto vicine. Il vantaggio era che potevo continuare a lavorare nonostante i nostri figli fossero nel frattempo diventati quattro. Rico in un primo tempo continuò a lavorare per le Ferrovie, perché non ce la sentivamo di rinunciare al suo stipendio fisso. Nel suo tempo libero lavorava nella nostra officina. Io poi iniziai a occuparmi della distribuzione delle lampade e della corrispondenza e contemporaneamente dei bambini. Quindi entrambi dovevamo portare avanti due o tre attività alla volta e trascorrevamo molte notti lavorando. Più tardi acquistammo una seconda casa su un appezzamento di terreno limitrofo per poter allargare l'officina. Si trattava di uno chalet con un nucleo piccolissimo che ampliammo in tutte le

direzioni. Anche in questo caso mi occupai dell'intera progettazione. Continuammo ad abitare nel primo chalet e spostammo la produzione nel secondo. Così avevo sempre la possibilità di tenere a bada i bambini. Nei primi anni Sessanta Rico riuscì a dimezzare le sue ore di lavoro. Ai quei tempi venivano da noi sempre più amici architetti che ci chiedevano di realizzare delle lampade. Questa combinazione tra produzione e progettazione di lampade ci diede il coraggio di metterci in proprio.

Come descriverebbe la collaborazione con Suo marito?

Ero la sua maestra e lui il mio maestro. Abbiamo imparato molto l'uno dall'altra. Rico grazie a me si è familiarizzato con l'impostazione formale, io grazie a lui con la creatività tecnica. Col tempo i due aspetti si sono mescolati completamente. È stata semplicemente una bella collaborazione. Ho sempre dato importanza a lavorare con un coprogettista. Volevo avere un partner con cui discutere delle scelte. I prototipi li abbiamo sempre realizzati insieme, mentre le soluzioni o le idee sono sempre emerse durante la discussione. Seguivamo l'idea che ritenevamo migliore, a prescindere a chi l'aveva avuta. Forse è stato merito mio, se abbiamo continuato ad andare avanti. Rico era molto creativo e coltivava molti interessi, ma per lui erano importanti anche molte altre cose. Per esempio in giardino tenevamo una barca a vela, perché Rico voleva inventare una vela molto efficiente, ma anche tutta una serie di auto d'epoca, comprate prima della rottamazione, che riparava da sé davanti a casa. Senza dimenticare poi le sue idee eccentriche, come l'invenzione di un prodotto per fare crescere i capelli, la costruzione di una macchina per produrre barrette di cioccolato per un amico o la smerigliatura di uno specchio telescopico.

Quali lampade avete progettato dopo la prima lampada da terra?

Gli spunti per sviluppare nuove lampade sono giunti dalle esigenze dei nostri clienti. Il signor Gruber di *Wohnbedarf* ci disse che aveva assolutamente bisogno di lampade da tavolo, e così nel 1958 progettammo una versione più piccola della prima lampada da terra Type 600, che chiamammo Type 60. Cinque anni più tardi ci contattarono i grandi magazzini *Globus*, che volevano aggiornare il loro assortimento e introdurre la «buona forma». Per noi era molto interessante, perché la prima lampada era diventata rapidamente una specie di oggetto prestigioso, uno status symbol per una determinata classe sociale, e questo non ci piaceva. Spesso veniva venduta insieme ai mobili di Le Corbusier e in qualche modo quasi ogni pubblicazione proponeva la sua chaise longue abbinata alla nostra lampada. Noi stessi non ne abbiamo mai posseduta una, perché era troppo cara. Secondo le nostre idee politiche la «buona forma» doveva essere veramente accessibile a chiunque. E così nel 1961 progettai per il concorso «Form 61» di *Globus* una lampada da tavolo, la *Pentarkus*. Che poi vinse effettivamente il

concorso. In seguito ricevemmo incarichi per la produzione di lampade e progetti di illuminazione da ogni dove. Questi progetti implicavano il più delle volte produzioni speciali, che non sempre coprivano i costi, ma ci fornivano spunti per la creazione di nuove lampade. Così per esempio nel 1977 lo *Schauspielhaus* di Zurigo ci incaricò di realizzare l'illuminazione per il foyer. Non trovando niente di adatto in giro, fummo costretti a creare noi le lampade.

Com'è stato per Lei quel periodo?

Sperimentare e produrre ci piaceva ed era gratificante. Dal 1970 iniziammo a produrre, vendere e distribuire da noi tutte le lampade insieme a otto collaboratori. Un bel po' di lavoro. In fondo volevamo fare lampade convenienti e accessibili a tutti. La crescente richiesta di piccole lampade da tavolo a prezzi convenienti, di cui avevamo sottostimato i costi, mise ben presto a rischio la nostra piccola azienda, perché anche i lavori di progettazione spesso non coprivano le spese. Ci trovammo a un passo dalla rovina finanziaria.

Come ha reagito in questa situazione?

Avevamo la scelta: o Rico ricominciava a lavorare come ingegnere eletrotecnico e io come architetta d'interni, oppure potevamo cercare di produrre le grandi lampade da terra in modo meccanicamente semplificato e con un migliore fattore di calcolo. In effetti i clienti sono maggiormente disposti a spendere di più per l'acquisto di una lampada di grandi dimensioni, anche se i costi di produzione per una lampada di piccole dimensioni non sono necessariamente minori. Da quel momento la nostra situazione finanziaria migliorò. Nuovi materiali come il PVC ci diedero nuovi spunti per lo sviluppo e il design. Penso per esempio alla serie di lampade Guggerli, totalmente semplificata: sfruttava l'impiego di un tubo in PVC, che si poteva acquistare finito in lunghezze considerevoli. Questa serie venne esposta e venduta in Madison Avenue dall'azienda Kovacs di New York, addirittura insieme alla Type 600. In poco tempo ne vendemmo una quantità considerevole. Poi arrivò la crisi petrolifera del 1973. La plastica, e quindi anche i tubi in PVC che avevamo usato fino a quel momento, diventarono cari al punto che fummo costretti a cessare la produzione della serie Guggerli. La stessa fine fecero anche altre lampade realizzate prevalentemente in PVC. Occorre costantemente adeguarsi ai cambiamenti economici.

Ha menzionato la crisi petrolifera del 1973. In che misura diventò per Lei rilevante allora l'idea dell'efficienza energetica?

Per noi era un tema ancor prima della pubblicazione dell'importante rapporto del Club di Roma del 1972 sui limiti allo sviluppo e della crisi petrolifera. La lampada alogena lineare, più efficiente, lanciata sul mercato nel 1970 fu una sfida per noi. La utilizzammo per realizzare la nuova

serie di lampade Halo, che consisteva essenzialmente nella lampada da terra Halo 250. A quei tempi la luce alogena possedeva il migliore grado di efficienza tra le lampadine a incandescenza. Il nostro design si adeguò alla forma dell'asta alogena per la quale tuttavia non esistevano allora portalampade adatti. Questo ci costrinse a realizzarne uno da noi, in grado di accogliere la forma allungata dell'asta alogena. Il riflettore è composto di due ali, che sono saldamente integrate nel portalampade. Le fessure nel tubo trasversale non erano una semplice decorazione, ma necessarie per non bruciarsi le dita al contatto. Così diventarono parte del design. La cupola della lampada era girevole e scorrevole verticalmente lungo l'asta portante. Poteva essere orientata alla parete o al soffitto per ottenere un'emissione di luce diretta o indiretta. L'efficienza della lampada alogena permetteva di illuminare un intero locale. Il modello Halo diventò anche una lampada da lettura particolarmente apprezzata dai clienti con problemi di vista, in quanto aveva un notevole rendimento luminoso. Questo modello segnò una svolta fondamentale per la nostra azienda.

Nel 1984 seguì la prima lampada fluorescente, la Manhattan. Come si è svolto il suo sviluppo?

Quando Rico era eletrotecnico alle Ferrovie aveva già dovuto lavorare con dispositivi di illuminazione possibilmente efficienti, che a quei tempi erano i tubi fluorescenti. Ma solo con gli alimentatori anti sfarfallio e con tonalità cromatiche della luce più gradevoli potevano essere presi in considerazione per un'abitazione privata. È così che abbiamo realizzato la lampada Manhattan. Eravamo consapevoli degli inconvenienti del tubo fluorescente come luce da usare per la casa: emette una luce a 360 gradi diffusa, che è inadatta per le abitazioni, perché il sole ci ha abituati alla luce orientata. Ora la sfida consisteva nel generare con la luce fluorescente efficiente sia luce puntiforme brillante sia un'efficace luce per ambienti. Abbiamo posizionato in piedi il tubo fluorescente che diffondeva la luce attraverso una lamiera perforata. Per la sua funzionalità ridotta l'uso è rimasto piuttosto limitato. La lampada poteva essere posizionata in modo da illuminare la parete.

Nel 1987, Suo marito è improvvisamente mancato. La Manhattan è stata l'ultima lampada che avete realizzato insieme. In seguito com'è cambiata l'azienda?

Non volevo portare avanti l'azienda da sola, ma non volevo nemmeno deludere i miei collaboratori, nel frattempo 13 persone, che erano diventati anche amici. Quando mia figlia Karin e mio figlio Gabriel decisero di portare avanti l'azienda insieme a me, mi sentii sollevata. Karin era insegnante di materie manuali, Gabriel insegnante di disegno, entrambi avevano dunque una formazione artistica. Conoscevano l'azienda fin dalle basi e da bambini avevano sempre aiutato e più tardi guadagnato la paghetta lavorando in azienda. Nacque una nuova partnership che mi sollevò molto. Karin ha

aggiornato l'amministrazione introducendo la gestione digitale degli ordini e il disegno CAD, Gabriel ha partecipato soprattutto allo sviluppo e alla progettazione di nuove lampade. Più tardi sono entrati in azienda anche designer, come Lukas Niederberger. Ho ben dieci nipoti, di cui quattro oggi lavorano in azienda. Ilario e Ria stanno assumendo la direzione, Colin e Fabian lavorano nell'officina CNC. Con il trasferimento dell'azienda da Ebikon a Lucerna mi sono ritirata dal lavoro quotidiano e dal 2013 mi sono limitata alle consulenze di design.

Qual è stata la successiva lampada importante dopo la Halo 250?

È stata la Aladin. Negli anni Ottanta vi fu un'altra innovazione nella forma dei dispositivi di illuminazione fluorescenti: la lampadina fluorescente compatta, che portò alla realizzazione di una nuova lampada. Penso che siamo stati i primi a ordinare in massa queste lampadine al produttore Osram. Come per la Manhattan abbiamo usato la lamiera perforata, anche se con una perforatura più fine. Aladin diffondeva verso l'alto una luce molto bella, indiretta, ma lascia passare una luce morbida anche verso il basso grazie alla perforatura. Nelle abitazioni questa lampada da terra ha avuto poco successo, un po' com'era successo alla Manhattan, ma negli uffici ha fatto tendenza. Per un decennio ne abbiamo tratto un buon profitto e abbiamo ricevuto anche degli incarichi interessanti in questo settore. Poi è venuto il momento in cui anche altri hanno cominciato a realizzare lampade simili e ci siamo resi conto che non eravamo concorrenziali sul mercato dell'illuminazione per le aziende. È un mercato che funziona in prevalenza attraverso appalti, che danno la preferenza all'offerta più bassa. E noi non potevamo più competere. Grazie al successo delle lampade Aladin e Halo nel 1996 abbiamo potuto permetterci una nuova sede. Per restare concorrenziali abbiamo dovuto ricominciare a progettare lampade per abitazioni e in questo caso il prezzo più basso non è determinante.

Quando siete passati alla tecnologia LED?

Nel 2000 vennero introdotti i primi LED bianchi, adatti per la produzione di lampade. Il passaggio alla tecnologia LED lo dobbiamo a mio figlio Gabriel. La nuova tecnica lo interessava molto e si è sempre aggiornato su quanto offriva l'industria. Nel 2003 abbiamo progettato la nostra prima lampada a LED, la Zett, e nel 2010 siamo passati alla tecnologia LED con un altro nostro modello, la Topolino del 2003, che a quei tempi funzionava con le nuove lampadine alogene a basso voltaggio, più piccole e più efficienti. Oggi la lampada si chiama Topoled. Si è trattato dell'ultimo modello al quale ho partecipato dall'inizio alla fine. Ne sono molto fiera, perché è una lampada minimale, maneggevole e leggera. L'asta è allungabile o accorciabile, il cavo arrotolabile. Siamo passati ai LED anche con la Halo 250. All'inizio il LED era un po' più efficiente di una lampada alogena, ma nel

frattempo è diventato quasi dieci volte migliore. Oggi quasi tutte le nostre lampade funzionano con la tecnologia LED. Anche nella Type 600 può essere inserita una lampadina retrofit LED.

Ha sempre seguito le innovazioni tecniche. Ritiene che si siano sviluppate con crescente rapidità?

Sempre di più, sempre più rapide, ed è proprio questo il problema. Ma è anche una questione di mode. Se si parte dal concetto del Bauhaus, su cui si fondavano anche le idee della «buona forma», a dire il vero non si è mai voluto essere alla moda. Si trattava di creare oggetti che fossero durevoli attraverso una forma funzionale. Ma, in definitiva, anche tutto lo sviluppo del Bauhaus è diventato o addirittura si è ridotto a una questione di mode. Non si può non essere alla moda, perché la moda e l'economia sono sempre connesse. Se vogliamo sopravvivere come azienda creativa siamo per così dire prigionieri del nostro sistema economico. E il nostro sistema economico chiede cambiamenti continui. Questi nuovi dispositivi di illuminazione hanno aperto all'industria nuove e interessanti fonti di guadagno. Se si confrontano i prezzi di una lampadina convenzionale e di una lampadina alogena la differenza è enorme. E questo non riguarda solo la lampadina, ma anche le componenti necessarie. La lampadina convenzionale poteva funzionare anche da sola, mentre la lampadina alogena richiedeva una componente elettronica, il regolatore della luminosità. Per i fornitori di elementi elettronici si apriva un nuovo mercato. Per le lampade a LED la situazione è ancora più estrema, in quanto richiedono dispositivi elettronici ancora più complessi, che migliorano costantemente. I LED diventano sempre più efficienti e le tonalità cromatiche della luce si trasformano da fredde e sgradevoli alla luce abituale delle lampadine. Sicuramente è sensazionale, ma questo rapidissimo sviluppo ha come conseguenza che dal 2003 abbiamo dovuto aggiornare per esempio la lampada Zett con cinque generazioni diverse di driver e LED. È una grande sfida per il team che si occupa dello sviluppo, e questo riduce purtroppo il tempo da dedicare al lavoro creativo a favore di nuovi prodotti.

Le sue descrizioni riflettono anche le connessioni esistenti tra il design e un'economia dei consumi che si sviluppa sempre più rapidamente. Tenendo conto della realtà odierna, in che ottica vede oggi la Sua vita e il Suo operato di designer di un tempo?

Ho vissuto molte esperienze diverse. Ricordo ancora quando un dirigibile ha sorvolato la mia cittadina di origine, Bremgarten, e più tardi anche i primi aerei. Una cosa sensazionale. Oggi si tratta al massimo di pezzi da museo. Durante la mia vita la rivoluzione tecnologica è avvenuta quasi inosservata. Sono seguiti aerei sempre più grandi e sempre più veloci, poi auto sempre più grandi, belle, veloci, megaschermi, computer sempre più sofisticati, senza parlare delle innumerevoli generazioni di cellulari. Anche le discariche

diventano sempre più grandi. Tutto questo è stato inevitabile, crescita economica ad ogni costo? Troppi sprechi di fronte all'evidenza che nel frattempo la popolazione mondiale è raddoppiata. Almeno questo lo sappiamo oggi. Certamente io e la mia generazione dobbiamo chiederci come abbiano potuto accettare questa evoluzione. In ogni caso sappiamo che siamo incappati in questo boom economico da attori tenaci, impegnati al massimo. Riferito specificamente al nostro team, lo sguardo ai nostri modelli d'archivio mi ha reso pensierosa. Solo pochi di questi modelli si sono affermati nel tempo e sono rimasti in commercio. Gli altri si possono trovare a caro prezzo nei mercati dell'usato o su portali online di design. Per reagire alla società dei consumi per tutti i nostri «modelli d'epoca» offriamo un servizio riparazioni conveniente. La prossima generazione di designer ha l'opportunità ma anche il dovere di puntare alla qualità e meno alla quantità per quanto riguarda i nostri beni di consumo. In termini formali, l'eredità del Bauhaus tedesco e la sua antenna svizzera della «buona forma» fungono tuttora da guida.

Che cosa significa per Lei ricevere questo premio?

Mi sono un po' spaventata. Già da tempo mi sono allontanata dalla produzione. Ma è anche stato interessante per me ripercorrere il mio operato e riprendere in mano vecchi pezzi d'archivio. Per me ogni lampada nasconde una storia. Ho messo in fila tutte le lampade secondo l'anno in cui sono state realizzate. Ora insieme ai nostri collaboratori giudicheremo i nuovi prototipi confrontandoli con i predecessori di successo. In un primo momento mi ero anche chiesta se non era il caso di rifiutare questo riconoscimento. Perché in effetti non si tratta del mio operato personale, ma di quanto ho realizzato insieme ad altri. Prima con mio marito Rico e con collaboratori motivati e operosi, poi con Karin, Gabriel e i designer. È questo sviluppare insieme ad altri che mi ha fatto piacere. E per questo ho fatto fatica ad accettare questo premio. Il dialogo progettuale all'interno del team ha arricchito la mia vita.