

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

2019

Rosmarie Baltensweiler

Corinne Gise
Luzern, 15. Februar 2019

Frau Baltensweiler, wie sind Sie Leuchtendesignerin geworden?

Das kam über einen Umweg. Ich habe an der Kunstgewerbeschule Zürich von 1945 bis 1948 die Fachklasse des Innenarchitekten und Industriedesigners Wilhelm Kienzle besucht. Die Ausbildung war darauf ausgelegt, Pläne für den Innenausbau zu machen, dazu gehörte auch das Design von Möbeln. Wir hatten eine Holzwerkstatt, und eigentlich hätte ich anfangen sollen, mit Holzmöbeln zu arbeiten. Doch da war ich etwas störrisch. Ich wollte lieber mit Metallrohren experimentieren, habe einen Stahlrohrstuhl gestaltet und in einer Werkstatt ausserhalb der Schule herstellen lassen. Mein Bruder, der zehn Jahre älter war, arbeitete als Architekt und hatte zu der Zeit gerade einen Auftrag für den Innenausbau eines Foyers. Als er meinen Stuhl sah, wollte er ihn gleich dafür verwenden. Nach meinem Studium habe ich erst im Architekturbüro Amman in Luzern gearbeitet, und 1949 bin ich ins Architekturbüro von Max Bill gekommen. Das war eine sehr spannende Zeit. Unter anderem habe ich dort doch wieder an einem Holzstuhl gearbeitet. Zudem hatte ich die Möglichkeit, an der 4. Triennale in Mailand mitzuarbeiten. Die Begegnungen und Gespräche mit internationalen Mitausstellern und Künstlern prägten unter anderem meine berufliche Zukunft. Zur gleichen Zeit habe ich auch Rico, meinen späteren Mann, kennengelernt. Wir wussten schon bald, wir wollen ein Paar werden und ein gemeinsames Leben führen. Rico war Elektroingenieur und hatte damals angefangen, als Beamter bei der Bundesbahn zu arbeiten. Die eher konervative Beamtenlaufbahn sagte ihm eigentlich nicht so zu. Da war ich in Mailand, im grossen Leben, und er als Beamter in der kleinen Schweiz. Wir suchten etwas, das wir gemeinsam machen konnten. Er hat daraufhin Max Bills Schriften über die «gute Form» genau studiert und sich auch dessen Leuchtdesigns angeschaut und gemeint: «Das können wir besser.» Und dann haben wir gemeinsam eine Leuchte entwickelt.

Könnten Sie diesen Prozess und die erste Leuchte von 1951 beschreiben?

Wir haben sie zuerst eigentlich nur für uns selbst entwickelt. Damals wohnten wir in Luzern in einem alten Bad, mitten auf der Reuss, und hatten den ganzen hinteren, oberen Teil des länglichen Industriegebäudes für uns. Wir haben dort sowohl gearbeitet als auch gewohnt. Ich habe den gesamten Innenraum eingerichtet und etwas umgebaut. An der kurzen Rückfront des Gebäudes haben wir Fenster eingesetzt. Es war ein sehr



Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Eidgenössisches Departement des Innern EDI
Département fédéral de l'intérieur DFI
Dipartimento federale dell'interno DFI
Departament federal da l'intern UFC
Bundesamt für Kultur BAK
Office fédéral de la culture OFC
Ufficio federale della cultura UFC
Uffizi federal da cultura UFC

grosser Raum, und so ist eine Leuchte mit sehr grossem Bewegungsumfang entstanden. Rico hatte die Idee für eine Konstruktion mit sechs Gelenken. Ich brachte mein Gefühl für Proportionen ein, zum Beispiel beim Leuchtenkopf. Der schwere Metallfuss lässt die Leuchte gut stehen, das Gegengewicht an einer der schlanken Metallstangen balanciert sie ständig aus, der Kopf kann in alle Richtungen gedreht werden. Es ist eine sehr bewegliche Leuchte, die eigentlich alles kann. Sie kann ganz flach sein und den Kopf seitlich drehen. Sie kann in die Höhe gestreckt werden und die Decke beleuchten. Oder sie kann den Kopf nach unten neigen und direktes Licht geben. Sie hat einen Aktionsradius von ungefähr 185 cm Durchmesser. Wegen ihrer sechs Bewegungsachsen bekam die Leuchte später den Namen Type 600.

Wie konnte sich die Type 600 ausserhalb des eigenen Heims behaupten?

Es hat sich schon bald gezeigt, dass die Leuchte zu der Zeit etwas Einzigartiges war. Ich hatte viele Freunde, die Architekten, Designerinnen oder Innenarchitekten waren und sich für die Type 600 interessierten. So haben wir eine erste kleine Serie produziert. Sie ist auch schon sehr früh in Zeitschriften gezeigt worden, zum Beispiel im *Bauen + Wohnen* und auf der Titelseite des *Schweizer Warenkatalogs* des Werkbunds. Irgendwann hat sich Rudolf Gruber, Mitbegründer des Zürcher Möbelhauses Wohnbedarf, bei uns gemeldet und eine Serie der Type 600 in Auftrag gegeben. Er hatte nämlich damals das Problem, dass er zwar Möbel jeglicher Art hatte, aber nur wenige Leuchten. Bei Wohnbedarf hat wiederum Knoll International die Leuchte gesehen und bestellt, Knoll hatte damals in Stuttgart, in Paris, in Mailand und natürlich in den USA exklusive Einrichtungshäuser. Der Erfolg der Type 600 hat uns dazu veranlasst, das Design von Leuchten weiterzuverfolgen. Gleichzeitig hat sich bei uns der Wunsch eingestellt, eine Familie zu gründen. Mit zwei Kindern wurde uns schon bald klar, dass wir Familie und Arbeit in Einklang bringen wollten.

Wie haben sich die Familie und das Geschäft danach weiterentwickelt?

Mit der Zeit wurde das Wohnen im Industriebau in der Mitte der Reuss für die Kinder zu gefährlich. Wir bekamen die Gelegenheit, ein Chalet in Ebikon/LU zu erwerben. Auch dort habe ich wieder alles umgeplant, wir haben im Keller eine Werkstatt eingerichtet und dort produziert. Wohnen und Arbeiten lagen bei uns immer eng zusammen. Dies hatte den Vorteil, dass ich im eigenen Geschäft die Berufstätigkeit beibehalten konnte, trotz unserer schliesslich vier Kinder. Rico hat zuerst noch bei der Bundesbahn weitergearbeitet, denn wir hatten noch nicht den Mut, auf sein sicheres Einkommen zu verzichten. Er hat neben seiner Anstellung – in seiner Freizeit – in der Werkstatt gearbeitet. Ich habe dann angefangen, den Vertrieb der Leuchten und die Korrespondenz zu übernehmen, und

gleichzeitig habe ich die Kinder betreut. Wir waren also beide doppelt oder dreifach belastet und haben viele Nächte durchgearbeitet. Später konnten wir ein weiteres Haus auf dem Nachbargrundstück dazukaufen und die Werkstatt erweitern. Das war ein Chalet mit einem ganz kleinen Kern, welches wir auf allen Seiten ausgebaut haben. Auch dort habe ich die gesamte Planung gemacht. Gewohnt haben wir im ersten Chalet und gearbeitet im zweiten. So hatte ich immer den Überblick, was die Kinder machen. Anfang der Sechzigerjahre konnte Rico dann seine Anstellung auf halbtags reduzieren. Zu der Zeit kamen immer mehr unserer Architektenfreunde zusätzlich mit Lichtplanungsaufträgen auf uns zu. Durch diese Kombination aus Leuchtenproduktion und Lichtplanung wagten wir den Schritt in die Selbstständigkeit.

Wie würden Sie die Zusammenarbeit mit Ihrem Mann beschreiben?

Ich war seine Lehrmeisterin, er war mein Lehrmeister. Wir haben beide sehr viel voneinander gelernt. Rico von meiner Seite – der Formgebung. Und ich von seiner Seite – der technischen Kreativität. Die zwei Seiten haben sich mit der Zeit jedoch absolut vermischt. Es war einfach eine schöne Zusammenarbeit. Es war für mich auch immer wichtig, einen Mitentwerfer zu haben. Ich wollte einen Partner haben, mit dem ich über Entscheidungen sprechen und diskutieren konnte. Prototypen haben wir immer zusammen gemacht, Lösungen und Ideen haben sich während des Diskutierens ergeben. Wir schauten, wer die bessere Idee hat, und diese wurde dann verfolgt. Dass wir das alles durchgezogen haben, ist vielleicht schon mein Verdienst. Rico war sehr schöpferisch und vielseitig interessiert, es war ihm sehr viel anderes auch wichtig. Wir hatten zum Beispiel ein Segelschiff im Garten, weil Rico ein ganz effizientes Segel erfinden wollte, oder mehrere Liehaberautos, gekauft auf dem Abbruch, die er alle selbst auf unserem Hausvorplatz reparierte. Zu erwähnen sind auch ausgefallene Ideen wie das Erfinden eines Haarwuchsmittels, das Konstruieren einer Branchlimaschine für einen Freund oder das Schleifen eines Teleskopspiegels.

Welche Leuchten sind der ersten Stehleuchte gefolgt?

Anregungen für das Entwickeln neuer Leuchten ergaben sich aus den Bedürfnissen unserer Kunden. Herr Gruber von Wohnbedarf meinte, es fehlten ihm dringend Tischleuchten, worauf wir 1958 eine kleine Version der ersten Stehleuchte Type 600 entwarfen. Entsprechend bekam diese Tischleuchte dann den Namen Type 60. Etwa fünf Jahre später kam Globus auf uns zu, das sein Sortiment erneuern und die «gute Form» ins Warenhaus bringen wollte. Das fanden wir sehr interessant, denn die erste Leuchte war schnell zu einer Art Prestigeobjekt geworden, ein Statussymbol für eine bestimmte Gesellschaftsschicht, und das hat uns nicht gefallen. Sie wurde oft

zusammen mit Corbusier-Möbeln verkauft, irgendwie war auch fast bei jeder Veröffentlichung der Leuchte eine Corbusier-Liege nicht weit. Wir selbst hatten nie eine Corbusier-Liege. Die war uns zu teuer. Unserer politischen Gesinnung entsprach es, dass «gute Form» wirklich für jedermann erschwinglich sein sollte. So habe ich 1961 für den Globus-Wettbewerb «Form 61» eine Tischleuchte entwickelt, die Pentarkus. Sie hat dann tatsächlich das Rennen gemacht. In der Folge kamen von überallher Aufträge für die Leuchtenproduktion und Beleuchtungsprojekte. Diese Projekte bedingten meistens Spezialanfertigungen, die zwar nicht immer kostendeckend waren, aber Anregungen für die Entwicklung neuer Leuchten gaben. So haben wir beispielsweise 1977 den Auftrag für das Beleuchtungskonzept für das Foyer vom Schauspielhaus Zürich bekommen. Weil wir nichts Passendes fanden, mussten wir die Leuchten selbst entwerfen.

Wie war diese Zeit für Sie?

Dieses Experimentieren und Produzieren machte uns Spass und Freude. Ab 1970 haben wir zusammen mit nunmehr acht Mitarbeitern alle Leuchten selbst gemacht, selbst eingefädelt und selbst vertrieben. Das war sehr viel Arbeit. Eigentlich wollten wir erschwingliche Leuchten für jedermann herstellen. Die anziehende Nachfrage nach preisgünstigen, kleinen Tischleuchten, die wir zu knapp kalkulierten, stellte unseren Kleinbetrieb jedoch bald infrage, denn auch die Lichtplanungen waren selten kostendeckend. In der Folge standen wir kurz vor dem finanziellen Ruin.

Wie haben Sie auf diese Situation reagiert?

Wir standen vor der Wahl. Entweder Rico arbeitet wieder als Elektroingenieur und ich als Innenarchitektin oder wir versuchen es mit mechanisch vereinfachten grossen Stehleuchten mit besserem Kalkulationsfaktor. Die Kunden sind eher bereit, für eine grössere Leuchte mehr auszugeben, auch wenn der Herstellungsaufwand für eine kleine Leuchte nicht unbedingt geringer ist. Von da an ist es finanziell wieder aufwärts gegangen. Neue Materialien wie PVC brachten neue Anregungen für Entwicklung und Design. Zum Beispiel bei der Guggerli-Leuchtenserie. Auch diese war total vereinfacht. Sie basierte auf einem PVC-Rohr, das man fertig in grossen Längen beziehen konnte. Sie wurde sogar zusammen mit der Type 600 von der Firma Kovacs in New York an der Madison Avenue ausgestellt und verkauft. In kurzer Zeit verkauften wir grosse Stückzahlen. Aber dann kam die Ölkrise von 1973. Plastik und somit auch die von uns verwendeten PVC-Rohre wurden so teuer, dass wir die Produktion der Guggerli-Serie einstellen mussten. Das galt auch für andere Leuchten, die vorwiegend mit PVC gestaltet wurden. So muss man sich ständig auf wirtschaftlich-ökonomische Veränderungen einstellen.

Sie sprechen die Ölkrise von 1973 an. Inwiefern trat bei Ihnen dann auch der Gedanke der Energieeffizienz in den Vordergrund?

Für uns war dies schon vor dem wichtigen Bericht «Die Grenzen des Wachstums» des Club of Rome von 1972 und vor der Ölkrise ein Thema. Den 1970 auf dem Leuchtenmarkt angebotenen effizienteren Halogenstab nahmen wir als eine Herausforderung an. Entstanden ist die neue Leuchtenserie Halo, die vor allem die Ständerleuchte Halo 250 beinhaltete. Halogenlicht hatte zu der Zeit den besten Wirkungsgrad unter den Temperaturstrahlern. Unsere Gestaltung passte sich an die Form des Halogenbrennstabes an. Dafür gab es keine vorgefertigte Fassung, die wir hätten brauchen können. Also entwickelten wir selbst eine Fassung, welche die längliche Form des Leuchtmittels aufnahm. Der Reflektor besteht aus zwei Flügeln, fest integriert in die Fassung. Die Schlitze im Querrohr waren keine rein dekorative Verzierung, sondern nötig, damit man sich beim Berühren nicht die Finger verbrennt. So wurden sie Teil des Designs. Den Leuchtenkopf konnte man drehen und am Ständerstab entlang auf- und abbewegen. Man konnte ihn an die Wand oder an die Decke richten und so als Indirekt- oder Direktlicht nutzen. Mit der Effizienz dieses Leuchtmittels war es möglich, einen ganzen Raum auszuleuchten. So wurde die Halo auch zu einer enorm lichtstarken Leseleuchte. Wir hatten Kunden mit Augenschäden, welche die Lampe daher sehr schätzten. Die Leuchte markierte für uns eine ganz grosse Wende.

1984 folgte die erste Leuchte mit Fluoreszenzlicht, die Manhattan. Wie gingen Sie bei dieser Entwicklung vor?

Als Rico Elektrotechniker bei der Bundesbahn war, musste er bereits mit möglichst effizienten Leuchtmitteln arbeiten – das war damals die Fluoreszenzröhre. Doch erst mit den flackerfreien Vorschaltgeräten und angenehmeren Lichtfarben kam das Leuchtmittel für den Wohnraum infrage. So haben wir dann die Leuchte Manhattan entwickelt. Wir waren uns zwar den Nachteilen der Fluoreszenzröhre als Wohnraumlicht bewusst. Sie gibt ein diffuses Rundumlicht, und dieses ist für den Wohnbereich ungeeignet, denn von der Sonne sind wir an gerichtetes Licht gewohnt. Nun bestand die Herausforderung darin, mit dem effizienten Fluoreszenzlicht sowohl brillantes Punktlicht als auch ein effizientes Raumlicht zu erzeugen. Wir haben die Röhre aufrecht gestellt und durch ein Lochblech durchstrahlen lassen. Durch die reduzierte Funktionalität blieb der Gebrauch eher eingeschränkt. Man konnte die Leuchte hinstellen und an die Wand leuchten lassen.

1987 ist Ihr Mann unerwartet verstorben, die Manhattan war Ihre letzte gemeinsame Leuchte. Wie hat sich das Geschäft danach verändert?

Ich wollte den Betrieb nicht alleine weiterführen, aber ich wollte auch nicht meine inzwischen dreizehn Mitarbeiter, die meine Freunde geworden waren, enttäuschen. So war ich erleichtert, als

meine Tochter Karin und mein Sohn Gabriel entschieden, das Geschäft mit mir zusammen weiterzuführen. Karin war Werklehrerin und Gabriel Zeichnungslehrer, sie hatten also beide eine künstlerische Ausbildung. Sie kannten den Betrieb von Grund auf und haben schon als Kinder immer mitgeholfen und später auch hier im Geschäft ihr Sackgeld verdient. So entstand eine neue Partnerschaft, die mir sehr entgegenkam. Karin hat die Administration durch die Einführung der digitalen Auftragsbearbeitung und CAD-Zeichnen modernisiert, Gabriel hat vor allem an der Entwicklung und dem Design von neuen Leuchten mitgearbeitet. Später sind auch Designer dazugekommen, insbesondere Lukas Niederberger. Ich habe insgesamt zehn Enkel, vier davon sind heute in unserem Betrieb tätig. Ilario und Ria sind daran, die Führung zu übernehmen, Colin und Fabian arbeiten in der CNC-Werkstatt. Mit dem Umzug der Firma von Ebikon nach Luzern zog ich mich aus dem Tagesgeschäft zurück. Ab 2013 beschränkte ich mich dann auf die Beratung in Designfragen.

Was war die nächste wichtige Leuchte nach der Halo 250? Das war Aladin. In den Achtzigerjahren gab es eine weitere Neuerung in der Form des Fluoreszenzleuchtmittels: die Kompaktfluoreszenzlampen. Auch dafür haben wir wieder eine Leuchte entwickelt. Ich glaube, wir waren die ersten, welche diese Leuchtmittel massenweise beim Hersteller Osram bezogen. Ähnlich wie bei der Manhattan haben wir wieder mit einem Lochblech gearbeitet, diesmal aber mit einem feiner perforierten. Aladin gibt nach oben hin eine sehr schöne, indirekte Raumbeleuchtung, lässt aber auch nach unten durch die Löcher ein weiches Licht hindurch. Im Wohnbereich hatte Aladin ähnlich wie die Manhattan wenig Erfolg, aber diese Stehleuchte wurde zum Trendsetter in der Bürobeleuchtung. Wir konnten ein Jahrzehnt lang recht davon profitieren und hatten auch schöne Planungsaufträge in diesem Bereich. Irgendwann haben dann aber andere angefangen, ähnliche Leuchten zu machen. Wir mussten einsehen, dass wir im Bürobeleuchtungsmarkt nicht konkurrenzfähig waren. Dieser Markt läuft vor allem über Ausschreibungen, wo immer der Günstigste dran kommt. Bei diesem Wettbewerb konnten wir nicht mehr mithalten. Dank dem Erfolg von Aladin und Halo konnten wir im Jahr 1996 einen Neubau finanzieren. Um konkurrenzfähig zu bleiben, mussten wir wieder Leuchten für den Wohnbereich entwickeln, wo nicht der Niedrigstpreis ausschlaggebend ist.

Wann kam der Umstieg auf LED-Leuchten?

Ab 2000 gab es die ersten weißen LEDs, die sich für den Leuchtenbau eigneten. Unser Umstieg auf die LED-Technologie ist meinem Sohn Gabriel zu verdanken. Die neue Technik hat ihn sehr interessiert, und er hat immer geschaut, was von der Industrie angeboten wurde. 2003 entwickelten wir unsere erste LED-Leuchte, das Zett, und 2010 stellten wir eine andere Leuchte auf LED um, die

Topolino aus dem Jahr 2003, welche die damals neuen, kleineren, effizienteren Niedervolt-Halogenlämpchen verwendete. Heute heißt sie Topoled. Das war auch die letzte Leuchte, bei der ich noch voll mitgearbeitet habe. Auf die bin ich sehr stolz, denn sie ist eine minimalistische, handliche und leichte Leuchte. Der Ständer ist ein- und ausziehbar, das Kabel einrollbar. Auch die Halo 250 haben wir auf LED umgerüstet. Am Anfang hatte die LED etwas mehr Effizienz als eine Halogenlampe, inzwischen ist sie fast zehnmal besser. Heute sind fast alle unsere Leuchten mit LEDs ausgerüstet. Auch in die Type 600 kann eine Retrofit-LED-Glühlampe eingeschraubt werden.

Sie sind immer mit technischen Neuerungen mitgegangen. Ging diese auch immer schneller vor sich?

Immer mehr, immer schneller, und das ist auch ein Problem. Es hängt natürlich auch mit der Mode zusammen. Schaut man von den Bauhaus-Gedanken her – auf der auch die Ideen der «guten Form» aufbauten –, wollte man ja eigentlich nie modisch sein. Es ging darum, durch eine funktionelle Gestaltung Objekte zu schaffen, die eine Dauerhaftigkeit besitzen. Aber letzten Endes ist eben auch die ganze Bauhaus-Entwicklung eine Modesache geworden. Oder zu einer degradiert worden. Im Grunde genommen kann man nie unmodisch sein. Denn Mode und Wirtschaft spielen immer zusammen. Wenn wir als gestalterischer Betrieb überleben wollen, sind wir sozusagen Gefangene unseres Wirtschaftssystems. Und unser Wirtschaftssystem verlangt ständigen Wechsel. Diese neuen Leuchtmittel eröffneten der Industrie neue, lukrative Verdienstquellen. Wenn man sich den Preis einer Glühlampe und den einer Halogenlampe anschaut, ist das ein riesiger Unterschied. Nicht nur beim Leuchtmittel selbst, sondern auch in Bezug auf die Komponenten, die man dafür braucht. Die Glühlampe funktionierte als solche alleine, die Halogenlampe brauchte mit dem Lichtregler bereits eine elektronische Komponente. Dies eröffnete für Elektronikzulieferer einen neuen Marktauftritt. Bei den LEDs ist das noch extremer. Dort kommt wieder neue, noch komplexere Elektronik dazu. Die Elektronik wird immer besser, die LEDs werden immer effizienter, die Lichtfarben verwandeln sich vom kalten, unangenehmen zum gewohnten Glühlampenlicht. Das ist zwar toll, aber die rasante Entwicklung hat auch zur Folge, dass wir zum Beispiel bei dem Zett-Lämpchen seit 2003 schon auf fünf verschiedene Generationen von Treibern und LEDs umrüsten mussten. Dies ist eine grosse Herausforderung für das Entwicklungsteam, und es bleibt leider immer weniger Zeit für die kreative Arbeit an neuen Produkten.

Sie beschreiben damit auch eine Verstrickung der Designs mit einer sich immer schneller entwickelnden Verbraucherwirtschaft. Wie schauen Sie im Hinblick darauf heute auf Ihr Leben und Schaffen als Designerin zurück?

Ich habe viel erlebt. Ich habe noch den Zeppelin über meinem Heimatstädtchen Bremgarten fliegen

sehen und danach die ersten Flugzeuge. Das war eine Sensation. Heute sind diese Objekte bestenfalls noch Museumsstücke. In meiner Zeitspanne hat sich fast unbemerkt eine technologische Revolution ereignet. Es folgten immer mehr, immer grössere, immer schnellere Flugzeuge, dann immer schnellere, grössere, schönere Autos, immer grössere Bildschirme, raffiniertere Computer, ganz zu schweigen von den vielen Handygenerationen. Auch die Abfallhalden wurden immer grösser und grösser. Musste das sein, Wirtschaftswachstum um jeden Preis? Zu viel Verschleiss angesichts der Tatsache, dass sich in ebendiesem Zeitraum die Erdbevölkerung verdoppelt hat. Zumindest das wissen wir heute. Natürlich muss sich meine Generation und somit auch ich mich der Frage stellen: Wie konnten wir diese Entwicklung zulassen? Klar ist uns auf jeden Fall, dass wir als fleissige, bestenfalls engagierte Täter mit in diesen Wirtschaftsboom gestolpert sind. Ganz spezifisch auf unser Team bezogen, hat mich der Blick auf unsere Archivmodelle nachdenklich gemacht. Nur wenige dieser Modelle haben sich über die Zeit bewährt und sind im Handel geblieben. Die anderen jedoch werden in Brockenhäusern oder Design-Onlineportalen teuer gehandelt. Als Reaktion auf die Verbraucher gesellschaft bieten wir für alle unsere «Oldtimer» einen kostengünstigen Reparaturdienst an. Die kommende Generation von Designern und Machern hat nun die Chance, aber auch die Pflicht, weiterhin auf die Qualität und weniger die Quantität in Bezug auf unsere Gebrauchsgüter zu achten. In Bezug auf die Formgebung kann uns nach wie vor das Vermächtnis des deutschen Bauhauses und des schweizerischen Ablegers «gute Form» ein Leitfaden sein.

Wie ist es für Sie, diesen Preis zu bekommen?

Ich bin schon etwas erschrocken. Ich hatte mich schon längstens etwas distanziert vom Produktionsgeschehen. Aber es war auch spannend für mich, auf mein Schaffen zurückzublicken und die alten Archivstücke wieder hervorzunehmen. Hinter jeder Leuchte steckt für mich eine Geschichte. Ich habe alle Leuchten nach Designjahr aufgereiht. Nun werden wir mit unseren Angestellten die neuen Prototypen im Umfeld der erfolgreichen Vorgänger beurteilen. Ich hatte mir ehrlich gesagt erst auch überlegt, ob ich die Auszeichnung ablehnen soll. Denn es ist ja eigentlich nicht nur mein Werk, es ist ein Gemeinschaftswerk. Zuerst mit Rico und motivierten, fleissigen Mitarbeitern, dann mit Karin, Gabriel und den Designern. Es ist dieses gemeinsame Entwickeln, das mir Spass gemacht hat. Und deshalb ist es mir schwergefallen, diesen Preis anzunehmen. Die designerische Auseinandersetzung im Team hat mein Leben bereichert.