

Ein echter Padrone

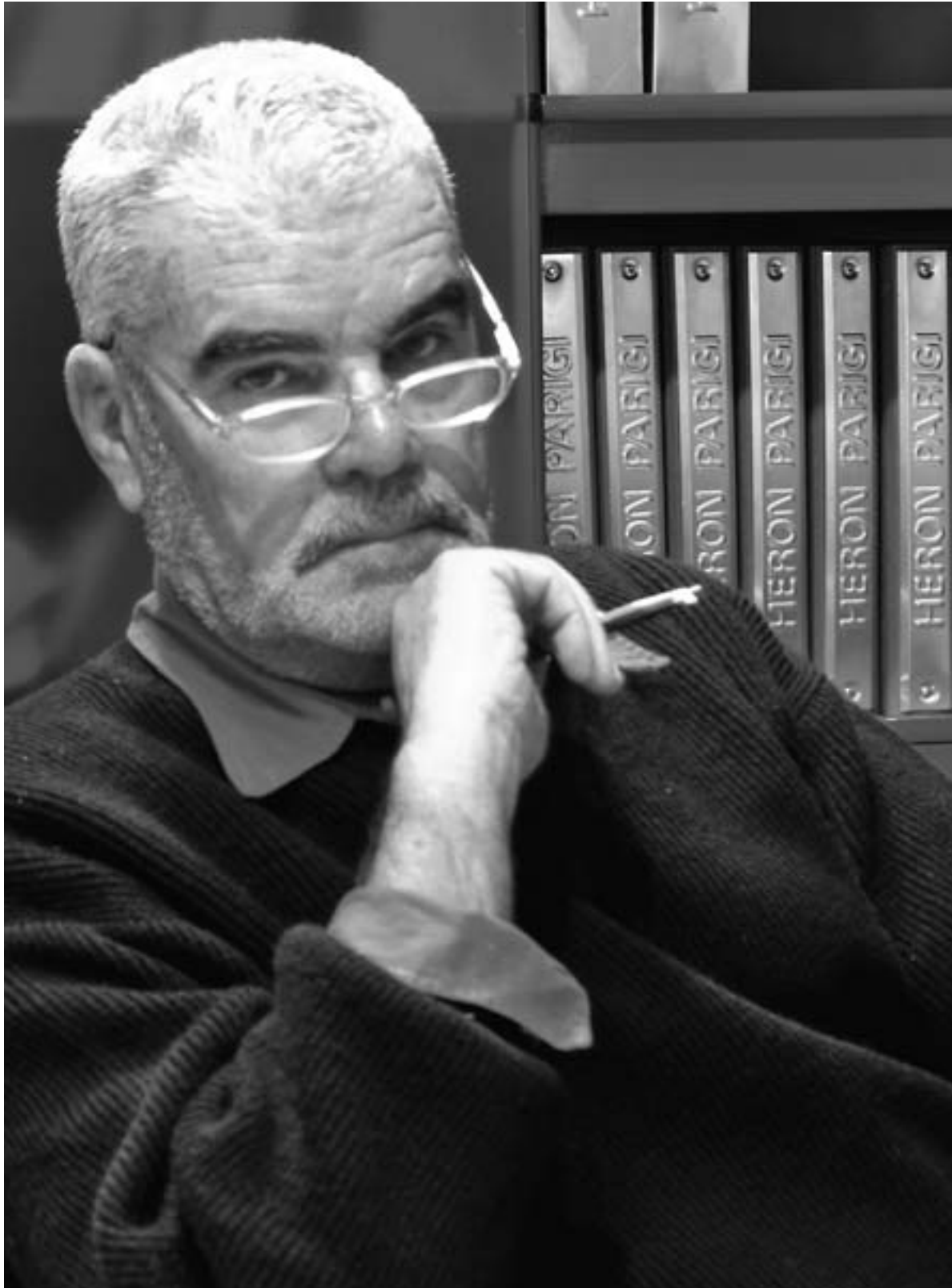
A True Padrone

Paolo Parigi im Portrait

Portrait of Paolo Parigi

Paolo Parigi, 1936 in Borgo San Lorenzo bei Florenz geboren. Nach einem Studium der Agrarwirtschaft machte er eine Ausbildung zum Grafiker. 1964 entwarf er seinen ersten Zeichentisch, 1966 gründete er das Unternehmen Heron Parigi, das sich zunächst auf die Herstellung von Zeichentischen spezialisierte. Heute steht Heron Parigi für ein breites Spektrum an Stahlmöbeln.

Paolo Parigi was born in 1936 in Borgo San Lorenzo near Florence. After studying agriculture, he trained as a graphic artist. In 1964 he designed his first drawing board and two years later established the Heron Parigi company which initially manufactured drawing boards but today supplies a wide range of steel furniture.



■ Paolo Parigi hat sein Unternehmen vor mehr als vierzig Jahren sozusagen aus dem Nichts heraus aufgebaut und verkauft seine Bürostühle mittlerweile auch an Bill Gates. Seine Kunden beschreibt er so: "Sie gehen nicht in die riesigen Supermärkte an der Peripherie. Sie holen sich die 'pasta fatta in casa a mano'. Die von Hand gemachten Nudeln beim Händler um die Ecke. Diejenigen, die in diese Kategorie fallen, haben es ihm bis heute ermöglicht, mit seiner Firma auch schwierigere Zeiten zu überstehen. Der vitale, 1936 geborene Paolo Parigi, ist als Firmengründer, Inhaber und federführender Designer ein echter italienischer "Padrone". Auf Deutsch bedeutet das Chef. Padrone steht aber auch für Besitzer und eine mächtige Vaterfigur. Mit ihm arbeiten sein Bruder und sein Neffe im Unternehmen, eine starke Männerriege. Insgesamt zählt Heron Parigi 20 Mitarbeiter, Frauen sucht man hier in leitenden Positionen vergebens. In Zeiten, in denen sich Konzerne zunehmend mit den Logos der von Ihnen übernommenen Traditionsunternehmen schmücken, könnte man Sorge haben, dass es sich bei Paolo Parigi beziehungsweise dem familiären Dreigestirn um eine vom Aussterben bedrohte Spezies handelt. Doch weit gefehlt. Er sieht sich mit Heron Parigi als Teil einer Unternehmenskultur, die es auch in Zukunft schaffen wird, die einmal entdeckte Nische nachhaltig auszufüllen. Seine Firmenphilosophie hat er klar definiert: Wir müssen anders sein, uns außerhalb von Trends bewegen!"

Hinter Heron Parigi steckt trotz der seriellen Fertigung etwas von der sympathischen Idee einer Manufaktur. Wer ein Produkt des italienischen Unternehmens erwirbt, bekommt kein anonymes Massenprodukt, sondern ein sorgfältig gearbeitetes Meisterstück.

Paolo Parigi ist Autodidakt und Quereinsteiger. Auf Wunsch seines Vaters, den er liebevoll "Babbo" nennt, studierte er zunächst Landwirtschaft. Der Boden für ein metallverarbeitendes Handwerk, der Grundlage seines späteren Unternehmens, war jedoch schon in seiner Familie bereitet. Die Parigis waren talentierte Handwerker, auch im kunsthandwerklichen Bereich. Und seine Heimat, die ihn von klein auf geprägt und die er nie

Paolo Parigi gründete Heron Parigi in den 1960er Jahren. Es ist ihm gelungen, mit seinem Unternehmen etwas von der Idee einer Manufaktur zu vermitteln: wer ein Produkt von Heron Parigi erwirbt, bekommt kein Massenprodukt, sondern ein sorgfältig gearbeitetes Meisterstück. Er selbst verkörpert den Typus des italienischen "Padrone", der sich die Zügel nicht aus der Hand nehmen lässt.

Paolo Parigi started Heron Parigi in the 1960s. With his company, he has succeeded in conveying something of the "handmade" spirit: those who purchase from Heron Parigi are not supplied with a mass-produced article but a painstakingly crafted masterpiece. Parigi himself epitomises the Italian 'padrone', the classic company principal who never lets go of the reins.

für längere Zeit verlassen hat, ist das toskanische Städtchen Scarperia im Gebiet Mugello, etwa 30 Autominuten nördlich von Florenz entfernt. Scarperia gilt als das italienische Zentrum für Messerherstellung und hält diese handwerkliche Tradition seit der Renaissance lebendig.

Seiner Bodenständigkeit und Zuneigung zum Vater ist es wohl zuzuschreiben, dass er sein Studium beendete, auch wenn er es geradezu hasste. Es hat jedoch indirekt dazu beigetragen, sein eigentliches Talent zu entfalten, das zeichnerische. Er erinnert sich, dass er Jahre damit zubachte, in den Vorlesungen Karikaturen anzufertigen. Auch heute ist der Padrone ohne seinen dicken Bleistift kaum anzutreffen, mit dem er unablässig etwas auf Zettel skizziert, erläutert, untermalt. Dass er die Begabung zu seinem Beruf machen wollte, daran gab es bald keinen Zweifel mehr. Es folgten einige Jahre in Florenz, in denen er eine kurze Ausbildung zum Grafik-Designer

Mit einem Zeichentisch begann 1964 die Karriere Paolo Parigis. Er integrierte das Gegengewicht in das Tischgestell, so dass es nicht mehr sichtbar war. Darin lag der große Unterschied zu den Modellen, die es vorher auf dem Markt gab.

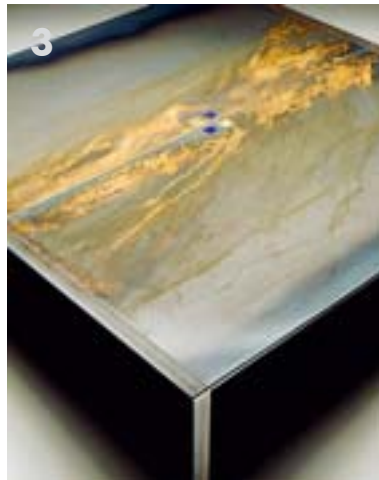
Paolo Parigi's career began in 1964 with a drawing board. He integrated the counterweight into the support frame so that it was no longer visible – a notable improvement on the models available on the market until then.



machte, ein eigenes Studio eröffnete und in der Werbung arbeitete. Für sein späteres Unternehmen sollte das von großem Vorteil sein. Er war immer auf der Suche nach dem signifikanten Bild, das eine klare Botschaft nach außen vermittelt. Das dezente Logo von Heron Parigi stammt von Paolo Parigi, ebenso das Layout für die Kataloge. Seine Geschichte als Unternehmer hat mit einem Zeichentisch angefangen. Er skizzierte während des Gesprächs die Modelle, die es früher, in den 1960er Jahren, gab: "... ungestaltet und wenig elegant, mit einem externen Gegengewicht". Da entwarf er einen neuen. Zunächst nur für sich. Das sichtbare Gegengewicht, das ihn bei den traditionellen Tischen so im Weg war, integrierte er in das Tischgestell. Der Neigungswinkel der Platte ließ sich nun ganz einfach über ein Pedal mit den Füßen einstellen. Mit dieser Innovation begeisterte er eine ganze Generation von Zeichnern, Planern und Architekten, auch über Italien hinaus. "Manche Grafiker in Deutschland wurden mit diesem Produkt geradezu zum Importeur", erinnert er sich. "Das war schon damals das Größte für mich", erzählt der Designer, "Dinge zusammenzufügen, miteinander in Einklang zu bringen!"

"WIR MÜSSEN ANDERS SEIN, UNS AUSSERHALB VON TRENDS BEWEGEN."

Etwas entworfen zu haben, das dann auch wirklich gebraucht wird, muss einem das Gefühl von Sicherheit geben. Darauf kann man sogar eine eigene Firma bauen. Heute muss ein solcher Schritt ungleich schwerer sein, doch auch in den 1960er Jahren wird es nicht ohne einen ausgeprägten Optimismus und Risikobereitschaft gegangen sein. Paolo Parigi war außerdem nicht allein. Er hatte von Anfang an seinen Bruder Giovanni an seiner Seite, der sich bis heute um die wirtschaftlichen und administrativen Dinge im Unternehmen kümmert. Giovanni habe ihn zu diesem Schritt ermutigt, erinnert er sich. Er selbst sei anfangs unschlüssig gewesen, ob er nicht doch bes-



ser als Grafiker beziehungsweise Designer arbeiten sollte. 1965 schließlich gründeten sie Heron Parigi: 'Heron' war auch der ursprüngliche Name des ersten Zeichentisches. Als sie sich dann entschlossen, dem Unternehmen diesen Namen zu geben, wurde der Tisch in 'Premier' umgetauft – und war das erste einer Reihe an Erfolgsmodellen, die mit sämtlichen italienischen und auch einigen internationalen Designpreisen ausgezeichnet wurden.

Paolo Parigi erinnert sich an seinen ersten Auftritt auf der Mailänder Möbelmesse: "Über Nacht habe ich mit meinem Vater den Prototyp gebaut." Und er kann es rückblickend kaum fassen, wie naiv sie eigentlich waren. "Wir hatten weder eine Ahnung davon, was unser Produkt kosten sollte, noch hatten wir eine Vorstellung davon, wie der Vertrieb funktionieren könnte", erzählt er. "Das Einzige, was wir an Professionalität in diesem Markt mitbrachten, war meine Erfahrung mit der Werbung." Sie hatten das große Glück, auf Anhieb zwei Vertreter aus Rom und Mailand kennen zu lernen, die ihnen dabei halfen, in ganz Italien Stützpunkte aufzubauen. Das lief so gut, dass er sich erst Mitte der 1990er Jahre entschloss, diesen Produktionsbereich aufzugeben. Computer hatten nun in vielen Bereichen die klassischen Zeichentische ersetzt.

Es gab andere, dringendere Themen, mit denen sich Paolo Parigi jetzt befasste. Zum Beispiel die Organisation und Ausstattung von Großraumbüros. Auch die Akustik in schallharten, offenen Räumen hat ihn beschäftigt, lange bevor das in der gesamten Branche ein Thema wurde. Doch nicht alle Visionen des Designers gingen in Produktion. In seinem großzügigen Showroom steht ein Bürostuhl mit einer leichten und beweglichen Haube, die man sich zum Schutz vor Lärm und wenn man ein ungestörtes Telefonat führen will, einfach über den Kopf ziehen kann. Eine unkonventionelle, denkbar einfache Lösung, für die der Markt möglicherweise noch nicht reif war.

Das Unternehmen hat sich im Lauf der Jahrzehnte in der einmal gefundenen Nische immer weiter ausbreitet: mit äußerst präzise gearbeiteten Regalsystemen, Arbeits-

tischen, Bürostühlen, mit Mobiliar für die Ausstattung von Empfangsbereichen und öffentlichen Räumen wie zum Beispiel mit Sitzmöbeln für die Postfilialen in Rom. Die Anzahl der Produkte ist jedoch auch nach mehr als vier Jahrzehnten übersichtlich. Für Paolo Parigi ist das eine gesunde Entwicklung: "Ein Möbel muss sich mindestens zwanzig Jahre auf dem Markt halten", ist er überzeugt. Mit Systemen, die sich ausbauen und variieren lassen, ist das einfacher als mit Einzelmöbeln. Firmen wie USM und Vitra, in Italien auch an Unifor. So auch Heron Parigi. Und grenzen sich ab. 'Inbox', das unendlich ausbaufähige und variable Regalsystem, basiert auf einem sichtbaren Verbindungsknoten. Doch 'In-

Chemical surface treatment gives this generously sized table its characteristic patina.

Heron Parigi hat sich konsequent der Metallverarbeitung verschrieben. Stapelstuhl aus Aluminium, optional mit flachem Sitzpolster aus Leder.

Heron Parigi has devoted itself systematically to metal products. This stackable aluminium chair can be obtained with a flat leather-covered seat cushion as an optional extra.



Eine chemische Oberflächenbehandlung verleiht dem großzügig dimensionierten Tisch seine charakteristische Patina.

box' sei einfacher konstruiert als beispielsweise das Möbelbausystem von USM, versichert der Designer. So einfach, dass man es den Kunden demontiert anliefern und sie es sich problemlos selber aufbauen können. Das Inbox-Programm und seine vielfältigen Anwendungsmöglichkeiten füllen mühelos viele Seiten in einem umfangreichen Katalog. Er erzählt, dass das Unternehmen aufgrund der Kataloge meist für größer gehalten wird, als es ist. "Dabei machen wir das alles hier mit nur 20 Mitarbeitern: von der Produktentwicklung über die Produktion bis hin zum Vertrieb und Export", sagt er stolz. Prinzipiell sind die Serien eher klein, eine Angabe von Stückzahlen pauschal nicht möglich.

Eine Besonderheit innerhalb des Programms ist die 'Terni'-Kollektion. Der Padrone versteht sie als Hommage an die Tradition der metallverarbeitenden Industrie im 20. Jahrhundert. Es sind die eigenen Wurzeln, ein Teil seiner Identität. 'Terni' ist eine kleine Auflage an Tischen und Regalen aus Stahl. Wenn die Oberfläche mit speziellen Chemikalien behandelt wird, entsteht eine faszinierende Patina. Man denkt unwillkürlich an das allmähliche Erkalten eines Lavastroms, der seine Spuren in die Erde gräbt. Dezentere Keramikintarsien aus einer Florentiner Manufaktur machen den archaisch und gleichzeitig edel wirkenden Tisch zu einem Objekt mit starker Ausstrahlung, der in Privathäusern oder Kunstgalerien seinen angemessenen Platz findet. "Jemand, der 'Terni' haben möchte, hat eine besondere Beziehung zum Material und zu uns", ist Paolo Parigi überzeugt.

Kenner und Liebhaber von Möbeln aus dem Hause Parigi schätzen die ausgeprägt feinen Konturen seiner Produkte, die visuelle Leichtigkeit. Die sorgfältig gearbeiteten, sicht-

- 1 Tischsystem 'Klyk', zusammengesetzt aus Gelenkverbindungen.
The 'Klyk' table system is assembled by means of pivot joints.
- 2 'IXI-XL', stabiler Ausziehtisch in drei Größen aus dem Jahr 1985.
'IXI-XL', a strongly built pull-out table dating from 1985 and available in three sizes.
- 3 Stahltisch mit Keramikintarsien aus der 'Terni'-Kollektion.
A steel table with ceramic inlays from the 'Terni' collection.
- 4 'Terni' ist eine exklusive Stahlmöbelkollektion.
'Terni' is an exclusive collection of steel furniture.

Im 1500 Quadratmeter großen Showroom kann man die Stahlmöbel-Kollektion von Heron Parigi im Kontext sehen.

The 1,500 square-metre showroom displays the Heron Parigi steel furniture collection in an appropriate context.'



baren Verbindungen. Die klugen und etwas verspielten Ideen wie die auf Stiften montierten, waagrecht gleitenden Einlegeböden eines Regal-systems. Und wer sich einmal auf die verschiedenen Stühle gesetzt hat, wird erstaunt sein, dass sie so komfortabel sind. Selbst das puristischeste aller Modelle, der stapelbare 'Zeti' aus pulverbeschichtetem Stahl, ist ohne Auflage so bequem, dass man sich ohne weiteres vorstellen kann, am Esstisch darauf zu sitzen. "Es dauert eine Weile, bis man die richtige Proportion für einen Stuhl gefunden hat", erzählt der Designer. Auf ergonomische Studien habe er bisher verzichtet. Das permanente Ausprobieren, das Augenmaß und das eigene Urteilsvermögen sind die Grundlage für seine bis heute erfolgreichen Bürostühle: der ergonomische und kraftvolle, fast etwas gedungen wirkende 'All' oder der etwas leichtere 'Canasta', für den er sich bereits 1989 eine Gurtbespannung im Rücken hat einfallen lassen. Vergessen wir nicht, Paolo Parigi ist Autodidakt. Er hat sich alles selbst erarbeitet – er hat auch schon für sich und seinen Sohn Segelboote konstruiert, mit denen er mit großer Begeisterung auf dem Mittelmeer oder einem nahe gelegenen See unterwegs ist. Der Designer geht davon aus, dass die jeweils passende Form für einen zu gestaltenden Gegen-

stand bereits existiert. Man müsse sie nur finden. Ob er je daran gedacht habe, externe Designer ins Haus zu holen: "Wenn wir uns darauf einließen, würden sie uns vermutlich ruinieren", befürchtet er. "Für uns ist es wichtig, unsere technischen Kapazitäten genau zu kennen und die Investitionskosten im Auge zu behalten".

noch restauriert, und Paolo Parigi kann sich gut vorstellen, dass dort einmal ein Restaurant einzieht. Im Obergeschoss eröffnet sich auf einer lichtdurchfluteten Fläche von 1500 Quadratmetern der neue Showroom: Alles, was je bei Heron Parigi entworfen und produziert wurde, hat hier seinen Platz und wird noch seinen Platz finden. Denn eines ist bei der Vitalität des Padrone sicher: er wird mit seinen über siebenzig Jahren noch lange aktiv sein.

Heike Bering



"ES BEDARF ERFAHRUNG UND KÖNNEN, DAS BLECH ZU VERARBEITEN."

stand bereits existiert. Man müsse sie nur finden. Ob er je daran gedacht habe, externe Designer ins Haus zu holen: "Wenn wir uns darauf einließen, würden sie uns vermutlich ruinieren", befürchtet er. "Für uns ist es wichtig, unsere technischen Kapazitäten genau zu kennen und die Investitionskosten im Auge zu behalten".

Eines seiner aktuellen großen Projekte ist die Ausgestaltung des Heron Parigi-Showrooms, der nicht weit vom Verwaltungssitz der Firma entfernt liegt. Das Gebäude ist ein firmeneigener Industriebau aus den 1940er Jahren. Im Erdgeschoss wird

■ *Forty years ago Paolo Parigi built his company up "from nothing", one might say. In the meantime he even sells his office chairs to Bill Gates. He describes his customers in the following terms: "They're not the kind who shop at the giant supermarkets on the edge of town. They look for 'pasta fatta in casa a mano' (pasta hand-made at the corner shop)." Those who fall into this category have enabled his company to survive periods of distinct hardship. Born in 1936, Paolo Parigi is an active individual: founder, owner and chief designer rolled into one – a true Italian "padrone". This can be translated as "the boss" or "the owner", but what it really amounts to*

Weniger Stuhl ist kaum mehr möglich: der 4,7 Kilogramm leichte 'Zeti' ist aus pulverbeschichtetem Stahl gefertigt und auch ohne Polster erstaunlich bequem.

Less chair' is hardly possible: weighing only 4.7 kilograms, the 'Zeti' is made from powder-coated steel and is remarkably comfortable even without a cushion.

is a powerful "father figure". His brother and his nephew also work for the company – a powerful male stronghold. Heron Parigi employs 20 people in all, but one looks in vain for women in leading positions. These are times in which company groups increasingly flaunt the logos of traditional firms they have taken over. One might therefore be justified in fearing that the three members of Paolo Parigi's family involved in the company could prove to be representatives of a dying species. Far from it, fortunately: they regard Heron Parigi as a corporate cultural entity that will continue to fill the niche it originally discovered. The company philosophy has been defined clearly enough: "We have to be different, pursue our own path and disregard the trends!" Despite production-line methods, there is still a vestige of the sympathetic "handcrafted" concept about Heron Parigi's products. To purchase from this Italian company is to acquire a carefully made masterpiece, not a mass-produced item. Paolo Parigi is self-taught and came into this line of business from the outside. His father, to whom he refers affectionately as "babbo", wanted him to study agriculture. Despite this, there was a background in his family for the metalworking trade he did in fact pursue and which formed the basis for the company he established later. The Parigis were also talented in the art and craft area too. Paolo's home, which shaped him from early youth and which he has never left for long, is the small Tuscan town of Scarperia in the Mugello region, about 30 minutes north of Florence by car. Scarperia has a reputation as the centre of Italian knife production, and has kept this craft tradition alive since the Renaissance. This close link with his home town and love of his father are evidently the reasons why Paolo Parigi completed his studies despite his strong aversion to the chosen subject. What it did encourage was his deep-seated talent for drawing. He recalls passing the time during many a lecture by drawing caricatures. Even today, the "padrone" is seldom encountered without his typical thick pencil, with which he constantly makes sketches on a notepad, gesticulates and explains. It was soon clear that he was in the process of making his natural talent into a profession. He spent the following years in Florence, first of all completing a brief



- 1 'AL'-Regal und 'IXI-XL'- Tisch.
'AL' shelf and 'IXI-XL' table.
- 2 'Canasta', aus dem Jahr 1989.
'Canasta', dating from 1989.
- 3 'All' wirkt mit seiner ergonomischen Formgebung kraftvoll.
With its ergonomically correct forms, 'All' has a powerful effect.
- 4 Konferenztischprogramm 'Centina' aus Glas und Stahl.
The 'Centina' glass and steel conference table programme.
- 5 'Klyk' für öffentliche Räume.
The 'Klyk' system was developed for public premises.

period of training as a graphic designer, then opening his own studio and working on advertising material. This proved to be of great benefit for the company he was to establish later. He was always searching for the significant image, the one that would communicate a clear message to the outside world. The restrained Heron Parigi logo is of course a Paolo Parigi design, like the layouts for its catalogues. His commercial career began with a drawing board. During the conversation he sketched out the models available then, in the 1960s, commenting: "... ill-shaped and inelegant, with an exposed counterweight." Whereupon he designed a new version – only for himself initially. He integrated the visible counterweight, which got in the way so badly on traditional drawing boards, into the frame. He provided a pedal as a simple means of altering the angle of the board. With this innovation he earned the approval of an entire generation of draughtsmen, planners and architects, including some beyond the borders of Italy. He recalls: "Many a graphic artist in Germany became an importer just for this product! It was a great feeling for me at that time – putting things together and making them work in harmony." To design an article for which there is a genuine need is surely a basis for security – and even for setting up one's own company. Such a move is much more hazardous today, but even in the 1960s it called for a strong dose of optimism and willingness to take risks. Nor was Paolo Parigi alone: his brother Giovanni, who now looks after commercial and administrative matters within the company, was part of the team from the very start. He remembers Giovanni encouraging him to take the plunge, at a time when he was uncertain whether it would not be better to continue working as a graphic artist and designer. Finally, in 1965, they established Heron Parigi. 'Heron' was the original name of the first drawing board. After deciding to use this name for the company, the board itself was renamed 'Premier' – and became the first in a series of successful models that carried off all the available Italian design prizes and several from abroad as well.

Paolo Parigi recalls the first time he exhibited at the Milan Furniture Fair: "I built the prototype overnight, with my father!" Looking back, he can scarcely

credit just how naive he must have been. "We had no idea what to charge for our product or how to organise sales. The only professional element in our approach to this market was the experience I had gained from working on advertising material." The brothers were extremely fortunate: almost immediately they met two sales representatives from Rome and Milan, who helped them to set up bases all over Italy. Business developed so well that it was not until the mid-1990s that they decided to abandon this product

area, as computers took over increasingly from the classic drawing board in many areas. By then Paolo Parigi was looking at other, more pressing matters, for instance the organisation and equipment of open-plan offices. Well before the topic began to interest the trade as a whole, he also devoted much thought to the acoustics in open areas with many reflective surfaces. Of course, not all his visions as a designer reached production. In his spacious showroom, there is an office

chair fitted with a lightweight, movable hood, which can simply be moved over one's head to suppress noise or permit use of the telephone without interruption: an unconventional and remarkably simple solution, though one for which the market may not have been ready at the time. Having found its market niche, the company expanded steadily as the years went by, supplying products made with exceptional precision: shelf systems, desks, office chairs and furniture for reception and other public



Leicht montier- und zerlegbares Regalsystem 'Inbox' aus epoxylackiertem Stahlblech.

'Inbox' is an easily assembled, detachable shelf system made from epoxy-coated sheet steel.



6 'Klyk' in Postfilialen der Stadt Rom.
'Klyk' is used in post offices, Rome.

7 Das 'Klyk'-System für Arbeitsplätze und Theken.
The 'Klyk' system for work areas and counters.'

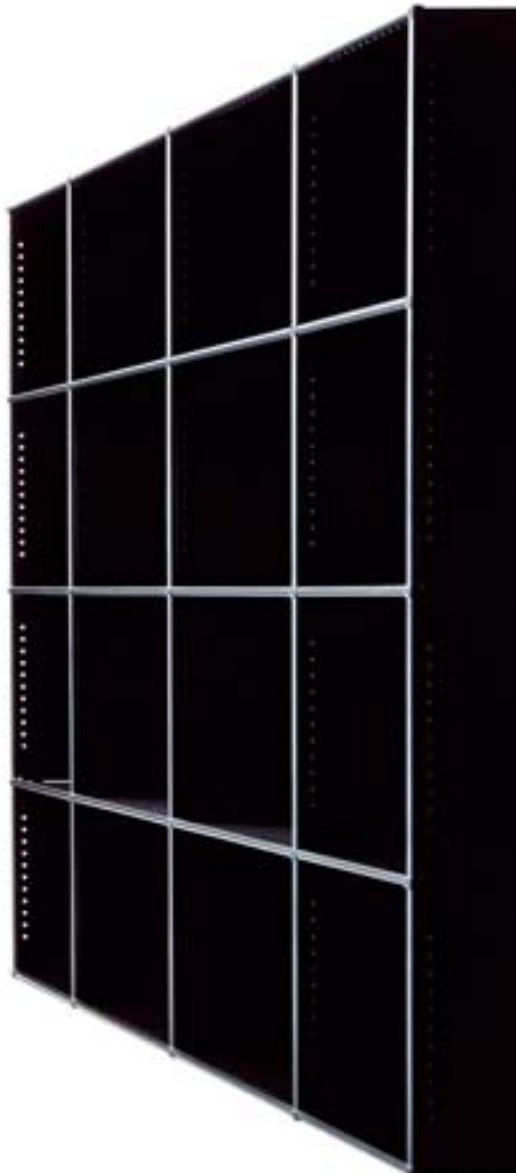


areas, for example seating for post offices in Rome. But even after four decades, the company has not allowed its range of products to get out of hand. Paolo Parigi sees this as healthy development. He is convinced that "a piece of furniture ought to maintain its position on the market for at least twenty years." This is easier to achieve with systems that can be extended and varied than with individual items. Companies such as USM demonstrate this. Office furniture manufacturers in the premium market segment

measure themselves against USM and Vitra, and in Italy against Unifor as well. Heron Parigi is no exception in this process of setting itself apart from the competition. 'Inbox', the shelf system that seems to be unlimited in its scope for extension and variation, is based on a visible connecting node. According to the designer, it is of simpler design than, for example, the furniture system from USM – so simple in fact that it can be supplied in knocked-down condition to the customer, who will experience no prob-

lems in assembling it. The Inbox programme and its wide range of potential uses occupy many pages in the generously laid-out catalogue. Parigi tells us that in view of its catalogues, the company is normally assumed to be larger than it actually is. "In actual fact, we make everything here with a workforce of only twenty: product development, production, sales and export," he declares proudly. On principle, the production runs tend to be fairly short, and it isn't possible to quote overall figures. The 'Terni' collection occupies a special position within the programme. The 'padrone' sees it as a tribute to the traditions of the metalworking industry in the 20th century, in which his own roots and part of his own identity are to be found. 'Terni' is a small batch of steel tables and shelves. The surfaces, when treated with special chemicals, acquire a fascinating patina. One is reminded involuntarily of a flow of lava that scours a track in the soil as it gradually cools. Subtle ceramic inlays from a craft company in Florence make the table, which creates an impression at the same time archaic and aristocratic, into an object possessing a powerful aura, with its natural place in the private house or art gallery. Paolo Parigi is convinced that "whoever wishes to own 'Terni' will

recourse to ergonomic research work. His office chairs, which remain successful today, are based on continual testing, on what looks right and on the user's verdict: this applies to the ergonomically effective, powerful 'All' with its crouched look and to the somewhat lighter 'Canasta', for which the designer came up with tensioned straps for the seat back as long ago as 1989. We should not forget that Paolo Parigi is self-taught. Everything he makes is based on his own conception of how it should be. For his son he has built yachts that have given a lot of pleasure on the Mediterranean or on nearby lakes. As a designer, he assumes that the most suitable form for any object already exists, and merely has to be found. Has he ever considered commissioning outside designers for his company's products? "If we were ever tempted, they would probably ruin us! It's important for us to know our technical capabilities exactly and keep a careful eye on investment costs." One of his major current projects is the design of a Heron Parigi showroom not far from the company's head offices. The company owns the industrial building in question, which dates from the 1940s. The ground floor is still being renovated, and Paolo Parigi thinks that it might well be suitable for



"EIN MÖBEL MUSS SICH MINDESTENS ZWANZIG JAHRE AUF DEM MARKT HALTEN!"

have a special relationship with the material and with us." Connoisseurs and lovers of furniture from the Parigi company value the exceptionally fine contours of its products, their visual lightness, the carefully formed exposed joints and the ingenious, sometimes rather fanciful ideas such as the horizontal panels sliding on pins of a shelf system. Those who try out the various seats will be amazed at the level of comfort they offer. Even the most purist of all the models, the stackable 'Zeti' made from powder-coated steel, is comfortable enough to be used at the dining table without a cushion. "It takes time to arrive at the correct proportions for a seat," the designer explains. So far he has not had

a restaurant. The upper floor, with its brilliant natural light, has a floor area of 1,500 square metres devoted to the new showroom, which will accommodate everything that Heron Parigi has ever designed and manufactured – or may do in the future, since bearing in mind the vitality of the 'padrone' at the age of 70, it seems certain that he will remain active a whole lot longer.