Ottagono

DESIGN
ARCHITECTURE
MAGAZINE

262

I - € 10,00
GB - € 16,50
NL - € 17,50
D - € 18,00
F - € 17,00
E - € 12,00
P - € 14,85
USA - US$ 21,95
BR - BRL 55,00
HK - HK$ 140,00

Compositori Comunicazione s.r.l. - Mensile - Anno XLVII - ISSN 0391-7487 - Poste Italiane spa - Spedizione in a. p. - D.L. 353/2003 (conv. in L. 27/02/2004 n. 46) art. 1 comma 1 LO/MI

07-08 / 2013

FULL TEXT IN ENGLISH

UN PERCORSO 'EMOZIONALE' ALLA BIENNALE DI VENEZIA A 'MOVING' TOUR OF THE VENICE BIENNALE //
PLASTICA: STORIA ED EVOLUZIONE DI UN MATERIALE PLASTIC: HISTORY AND EVOLUTION OF A MATERIAL //
GIRO D'ITALIA DELL'ARCHITETTURA THE ARCHITECTURAL TOUR OF ITALY, **CALABRIA // RIQUALIFICAZIONE DELL'HOTEL EXCELSIOR GALLIA A MILANO** RENOVATION OF HOTEL EXCELSIOR GALLIA, MILAN

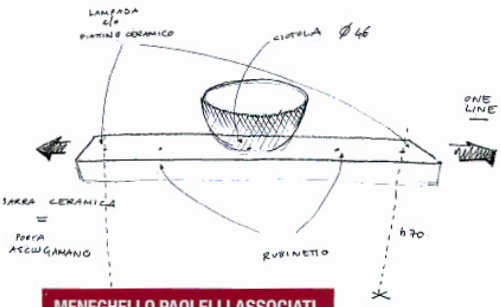
In due

TWO HALVES

Erica Marson

Sono molti gli studi in cui i soci sono due: come nascono, si evolvono, lavorano? Quali sono le dinamiche interne allo studio, le divisioni dei lavori, il rapporto tra i soci? Una sbirciata dentro quattro realtà diverse, mettendo a confronto le risposte dei partner stessi. Perché seppure il risultato finale è legato al lavoro congiunto, all'intesa e alla condivisione, non sempre la visione che accompagna il processo e le relazioni è unica.

Many studios have two partners: how did they start and evolve, and how do they operate? What are the dynamics within the studio, how's the work divided up, and what's the relationship between the two?
A peek inside four examples, also comparing the partners' answers. Because even if the end results emerge from joint work, understanding and sharing, the accompanying vision is not always one and the same. © RIPRODUZIONE RISERVATA



MENEGHELLO PAOLELLI ASSOCIATI
Sandro Meneghello, Marco Paolelli

SEDE/PREMISES: Milano
ANNO DI APERTURA/OPENED: 2006
PERSONE/PERSONNEL: 6
www.meneghellopaolelli.com

"Abbiamo dato vita alla nostra esperienza lavorativa qualche mese dopo esserci laureati, quando ci siamo confrontati su piccole esperienze concretizzate in uno studio associato nel settembre 2006, realizzando circa 200 prodotti.
We started out in the sector a few months after graduating, then drawing on the many short episodes of work experience accrued we set up our own associates' design office, in September 2006. We must have made about 200 products to date.

Sistema lavabo Il Cavalletto/The washbasin system Il Cavalletto, Artceram.

Come vi siete conosciuti?
Sandro Meneghello. Nel '98 a Milano, Marco è una delle prime persone che ho iniziato a frequentare.
Marco Paolelli. E siamo diventati amici.
Com'è nato lo studio?
S.M. Da un brief, non per una sedia ma per la cassetta di scarico dell'acqua, appendice di un prodotto a cui siamo ancora legati: il 'cesso'!
M.P. Io lavoravo a Rimini, e lui a Milano, ma di fatto dedicavamo l'80% del tempo a progetti comuni, così nell'estate del 2006 siamo partiti.
Cosa ti ha colpito di più dell'altra persona?
S.M. Nel lavoro, la sua capacità di entrare in contatto con le persone, di creare e coltivare relazioni empatiche.
M.P. La sintesi, il pragmatismo e il senso di sicurezza che mi trasmetteva. Sandro bilanciava, e forse bilancia, il mio modo di essere e di fare, con annessi eccessi e difetti.
Vi occupate delle stesse cose?
S.M. Nei primi anni dello studio e con meno progetti sì. Adesso succede nelle fasi importanti.
M.P. Condividiamo strategie e brief, ma non ci sovrapponiamo nel progetto... a meno che non siamo in crisi!
Lavorate solo insieme?
S.M. È uno dei nostri punti di forza: ognuno rappresenta il 50% dello studio.
M.P. Assolutamente sì, siamo prima di tutto un team, crediamo entrambi nei valori, nello stile e nella propositività del nostro studio.
Il prossimo progetto.
S.M. Quest'anno il più importante è approfondire il nostro brand e capire cosa fare da grandi.
M.P. Far conoscere valori e modo di progettare anche all'estero, ampliando i settori merceologici di azione... quindi una batteria per una bicicletta elettrica di una start up inglese!
La parte più difficile del lavoro?
S.M. Avere la giusta visione a medio/lungo termine, individuare quale strategia adottare e capire se quello che stiamo facendo ci rientra oppure no!
M.P. Mantenere coeso il nostro rapporto personale. E la gestione umana e professionale del team di lavoro.
Marco/Paolo in una parola.
S.M. Dinamico
M.P. Smartness!
Il vostro legame in una parola.
S.M. Fiducia.
M.P. Rispetto.

How did you meet?
Sandro Meneghello. In Milan in 1998. Marco is one of the first people I saw socially.
Marco Paolelli. And we became friends.
How did your studio start?
S.M. From a brief. Not for a chair, but for a water flush tank: the 'accessory' to a product we're still connected with – the toilet!
M.P. I was working in Rimini, he in Milan. But we were devoting 80% of our time to joint projects, so in summer 2006 we started on opening a studio.
What first struck you about your partner?
S.M. His ability to come into 'real' contact with people work-wise – to create and develop empathetic relations.
M.P. His concise and practical approach, and the sense of confidence he conveyed. Sandro compensated for – and perhaps still does – my way of thinking and doing, including the weak and strong points.
Do you work on the same aspects?
S.M. In the studio's early years, when we had fewer jobs, yes. Now only during the most important phases.
M.P. We work together on strategy and briefs, but we don't do the actual designing together...unless one of us is in difficulty!
Do you only work together?
S.M. It's one of our strengths: each of us is 50% of the studio.
M.P. Of course: we're a team. And we both believe in the values, style and inventiveness of our studio.
The next project?
S.M. The most important thing this year is to focus on our own label and to understand where we want to be.
M.P. Publicising our values and design approach abroad, extending product ranges and range... which also means an electric bicycle battery for a British start-up company!
The hardest part of your work?
S.M. Having the right medium/long term vision, pinpointing the strategy to adopt, and understanding if what we're doing is part of all this or not!
M.P. Keeping our personal relationship sound. And the professional and human resources management of our work team.
Marco/Paolo in a word.
S.M. Dynamic.
M.P. Smart.
Your relationship in a word.
S.M. Trust.
M.P. Respect.