



SABINE PARENTI

~~~~~  
*WILLKOMMEN AN DER KASCHMIR-KÜSTE*

Die Kaschmir-Königin hat Grund zum Lächeln: Ihre Geschäftsidee ist wirklich gut. Hinter der Hausherrin eine Arbeit von Stephen Hepworth. *LINKE SEITE* Ein Platzteller von Mirka Lugosi.



„ZU BEGINN ÜBERSETZTE ICH RUGBY-SHIRTS FÜR *TEENAGER IN KASCHMIR*.“



# E

s ist einer dieser perfekten Tage am See: Die Sonne lacht, das Wasser glitzert, die Boote gleiten vorbei. Das Landhausidyll der Parentis liegt direkt am Ufer in Küsnacht. Vor ihnen erstreckt sich der Zürichsee, dahinter steigt sanft der Hügel an: Das Anwesen ist authentisch, gewachsen, nicht nur wie so häufig in dieser Wohngegend nach dem Designkatalog durchgestylt. Dieser Ort ist einfach nicht austauschbar: für Sabine Parenti der ideale Platz, um Träume in die Realität umzusetzen. Aber der Reihe nach.

Angefangen hat die Hausherrin, eine gebürtige Düsseldorferin mit rheinländischem Temperament und einer besonderen Hinwendung zu Italien, mit einem Studium der Kunstgeschichte in München. Bereits während ihrer Ausbildung, aber auch danach hat sie immer wieder für renommierte Modefirmen wie Helmut Lang, Joop und Rena Lange gearbeitet, ob im Verkauf, im Marketing oder auf Messen, in Deutschland sowie im benachbarten Ausland. Ihrer frühen

Leidenschaft für die Kunst ist sie dabei immer treu geblieben. Heute sitzt die erfolgreiche und innovative Modeunternehmerin in Gremien internationaler Institutionen für zeitgenössische Kunst, zum Beispiel ist sie mit voller Leidenschaft im Fundraising des New Yorker Swiss Institute aktiv. „Vieles von dem, was ich als Studentin aufgesogen habe, kommt erst jetzt in der nachträglichen Reflexion zur vollen Reife.“ Ihr Interesse gilt seit jeher den zeitgenössischen Positionen. „Mit der Rezeption dieser Werke versuche ich, die Zeit, in der ich lebe, zum jetzigen Zeitpunkt zu erfassen und zu verstehen.“ Ihren guten Riecher hat sie dabei des Öfteren bereits bewiesen, zum Beispiel, als sie die erste Arbeit von Thomas Hirschhorn erwarb. Mit dem Titel *Tout va bien*, was sie lachend auch als ihr Motto beschreibt. Sabine Parenti und ihr Mann, ein italienischer Investmentbanker, bieten in ihrem Haus am See eine wahrlich eklektische Mischung dar: Im Esszimmer haben sie italienische Fresken des späten 16. Jahrhunderts

Das Haus von Sabine und Alessandro Parenti liegt idyllisch direkt am Zürcher See. Unter dem *Taraxacum*-Kronleuchter von Achille Castiglioni zwei italienische Fresken aus dem 17. Jahrhundert.  
**LINKE SEITE** Das Wohnzimmer des Ehepaars ist ein eklektischer Mix, in sich stimmig, authentisch gewachsen und nicht wie aus dem Designkatalog.





Am Kamin hat man den Durchblick: Über der Feuerstätte hängt Klebekunst von Kerim Seiler, die Arbeit war ein Geschenk der Kinder zu Sabine Parentis Geburtstag. Vom Fenster hat man einen Logenblick auf den See, davor steht ein geschälter Baum. RECHTE SEITE Der Flur der Hausherrin ist fast so lang wie ein Catwalk.

mit einer Folienarbeit von Pamela Rosenkranz assembliert, im Wohnzimmer hängen beispielsweise eine Kohlearbeit aus den sechziger Jahren von Wifredo Lam oder eine bunte Klebearbeit des Schweizer Künstlers Kerim Seiler. Im Flur zum Garten, dessen Gang so lang ist, dass er auch als Catwalk funktionieren würde, findet sich wiederum eine Assemblage aus blauen Samtkissen. Verwundert steht man vor dieser Arbeit von Stephen Hepworth. Wer hebräische Stenografie in Israel gelernt hat, könnte jetzt vielleicht bemerken, dass die Samtkissen die Kurzform der Zehn Gebote sind. Im Showroom in der unteren Etage hängt eine großformatige Zeichnung von Erik van Lieshout, eine ausdrucksstarke Kritik des Künstlers am Zeitalter der Globalisierung. Im gleichen Raum findet sich auch eine lebensgroße barocke Holzmadonna aus Süddeutschland, ein Erbstück von ihren Großeltern, neben einem Marshmallow-Sofa von George Nelson aus den Fifties. „Jedes Stück hat eine Bedeutung oder eine

Geschichte für mich oder meine Familie – deshalb passen dann doch die widersprüchlichsten Sachen zusammen und machen das Ganze hier speziell und persönlich.“

Sabine Parenti reist viel – die Orte und die Leute, die sie dabei kennenlernt, sind eine wichtige Inspirationsquelle für sie. „Diese Begegnungen spornen mich immer wieder an, meinen eigenen Stil stetig neu zu überdenken und weiterzuentwickeln.“ Parenti's – so heißt ihr Label, das vor mehr als zehn Jahren vielleicht auch aus einer Laune heraus entstanden ist. Die Marke ist eine Synthese aus ihrer Vision, ihrem unternehmerischen Talent und ihrer praktischen Veranlagung, zum richtigen Zeitpunkt das Richtige zu tun: „Ich wollte schöne Entwürfe bieten, eine sehr hohe Qualität – und dazu noch erschwingliche Preise. Also eigentlich das Unmögliche möglich machen. „Aus meiner Verkaufserfahrung im internationalen Modebusiness wusste ich, dass das nur geht, wenn man ohne Großhandelsebene und die teure

„DANN WOLLTEN DIE MÜTTER DER KIDS  
AUCH *EIGENE ENTWÜRFE* HABEN.“





„MEINE HEUTE  
 BESTE AGENTIN  
 IN OSLO WAR  
 FRÜHER MEINE  
 BESTE KUNDIN  
 IN STOCKHOLM.“



In den Showroom des Parenti's-Labels hat die Hausherrin eine große globalisierungskritische Zeichnung von Erik van Lieshout gehängt. Das ist so gewagt wie die dekorative Ladung Dynamit.  
 LINKE SEITE Holzmodell eines Frauendormitoriums, entworfen vom Atelier Van Lieshout.

Infrastruktur des Einzelhandels auskommt. Ich fand daher das Private-Sales-System, das ich bei einer französischen Firma gesehen hatte, eine für meine Bedürfnisse sehr willkommene Variante.“ Sabine Parenti hat aus dieser Reflexion ein Vertriebskonzept für „Luxusprodukte“ entwickelt, das in einem gewissen Sinne als Vorläufer des immer beliebter werdenden „Pop-up-Store“ angesehen werden kann. „Vor gut zehn Jahren war ich davon überzeugt, dass der Markt für Damenbekleidung gesättigt war und kreierte deshalb eine Kollektion für Kinder und Teenager – unsere drei Kinder waren damals gerade in diesem Alter. Ich übersetzte Rugbyshirts und taillierte Jeanshemden in eine sehr gute Kaschmirqualität, die man in drei „nicht klassischen Farben“ bestellen konnte. Das kam so gut an, vor allem bei den Müttern, die ihre Kids begleiteten, dass Letztere die meisten Modelle in der größten Größe für sich selber bestellten.“ Bereits in der zweiten Saison gab es schon eine Damenkollektion. Mittlerweile hat Parenti's ein eigenes Vertriebs- und Pop-up-Konzept: „Derzeit sind 25 Agentinnen über ganz Europa verteilt und präsentieren entweder bei sich zu Hause, im Hotel oder in einer Galerie die Parenti's-Kollektion: Pullover, Strickjacken, Blazer und natürlich Schals, Handschuhe und Mützen sind darunter. Zweimal im Jahr, im Sommer und im Winter,

findet das statt. Die Kunden können sich dann an wenigen aufeinanderfolgenden Tagen vor Ort die Sachen ansehen, probieren und in ihrer Größe und in der gewünschten Farbe ordern. Sechs bis acht Wochen später wird geliefert. Die günstigen Preise kann sie sich erlauben, weil Sabine Parenti selber entwirft, selbst produzieren lässt und die Ware über ihr Netz von Agentinnen selbst vertreibt. Als stilbildendes Feature wird auf den Einladungskarten für ihre Kunden jedes Mal eine andere Frau porträtiert, die Sabine Parenti aufgrund ihrer Persönlichkeit, ihres Stils oder ihrer Vielseitigkeit besonders imponiert hat. Susanne Thun war zum Beispiel schon auf dem Titel einer Saison. Nicht selten sind diese Frauen als Galeristinnen oder Designerinnen auch wieder mit der „Kunst“ verbunden. Letzteres machte es dann für die Hausherrin besonders reizvoll. Und weil ihre Mischung aus Showroom und Pop-up-Store gut läuft, plant sie jetzt eine Home and Holiday Collection.

Vielleicht auch, weil das ursprünglich auf ihrem eigenen Network basierende Vertriebsnetz mittlerweile seine ganz spezielle Eigendynamik entwickelt hat. So war zum Beispiel ihre heutige äußerst erfolgreiche Agentin in Oslo früher eine der besten Kundinnen in Stockholm. Zu beobachten ist ferner, dass es nicht unbedingt auf die Größe und Bedeu-

„FÜR DIE NAHE ZUKUNFT PLANE ICH  
NOCH EINE *HOME COLLECTION*.“



*OBEN* Die Erweiterung der Wohlfühlzone, darunter ganz vorne ein *Butterfly Chair* aus Kuhfell von Jorge Ferrarri-Hardoy. *AUF DER LINKEN SEITE* das Entree der Immobilie an der Seestraße, daneben Sabine Parenti beim leichten Lunch, gekocht von ihrem Mann. Hinter den Familienfotos eine Spinnaker-Leuchte von Costantino Corsini und Giorgio Wiskemann für Stilnovo.

tung der Städte ankommt, sondern stets auf die Persönlichkeit und Professionalität der Agentin. So wird manchmal in einer kleineren Stadt wie Heidelberg mehr Umsatz gemacht als in London. „Anfangs hatten manche noch ein wenig die Nase gerümpft, das sei ja wie bei der Tupperware.“ Mittlerweile ist jedoch ihr Konzept selbst zur Mode geworden. Mehrere internationale Labels und einige der interessantesten jungen Designer haben die Idee des Private Sales als Vertriebssystem für sich entdeckt. Obwohl Parenti's bereits enorm gewachsen ist, will sie nicht zu groß werden: Ihr Produkt soll eine gewisse Exklusivität behalten, und das soll auch für die geplante Home and Holiday Collection gelten. Die Überleitung von der einen Linie zur nächsten wird jedoch immer in Kaschmir sein, möglicherweise auch in Leinen. Vielleicht gibt es auch eine Zusammenarbeit mit jungen Künstlern. Da würden sich dann ihre Interessen wieder auf engmaschige Weise miteinander verbinden.