

# PROJEKTANTKA I HANDLOWIEC

## ROZMOWA Z RENATĄ KALARUS

81 TYTUŁ ARTYKULU ANGIELSKI  
POD TYTUŁ ARTYKUŁU ANGIELSKI

**Czesława Frejlich:** Ukończyłaś studia w 1997 roku i niemal od razu rozpoczęłaś pracę w fabryce mebli. To nie był najlepszy czas na znalezienie zajęcia w zawodzie projektanta wzornictwa. Tobie się udało. Jak to zrobiłaś?

**Renata Kalarus:** Absolutny zbieg okoliczności! Pracowałam jako freelancer. Mijał właśnie rok od obrony mojego dyplomu. Wpadłam po coś tam na uczelnię i przeczytałam mocno przeterminowane ogłoszenie na szkolnej tablicy: „Producent mebli szuka projektanta”. Na etat, w Nowym Sączu – skąd pochodzę. Namówiona przez moją przedsiębiorczą mamę pojechałam na spotkanie. Głównie z ciekawości, bo projektowanie mebli bardzo mnie interesowało, ale wizja przeprowadzki już absolutnie nie – od 11 lat mieszałam w Krakowie... Skusiła mnie propozycja zatrudnienia na trzymiesięczny okres próbny i pracy przez trzy dni w tygodniu. Za takim przyjaznym rozwiązaniem kryło się założenie, że jak się nadam i wciągnę, to się w końcu przeprowadzę. Na szczęście z czasem na tyle upowszechnił się internet, że ta odległość przestała być już takim problemem. Jak widzisz, nie był to też najlepszy czas na znalezienie projektanta do pracy.

**Sytuacja początkującego projektanta w firmie nie jest łatwa. Zazwyczaj potrzeba czasu i cierpliwości z obu stron: projektant musi poznać specyfikę firmy, a firma – zaakceptować projektanta. Jak wyglądała twoja droga?**

– Nie miałam najmniejszego pojęcia o projektowaniu miękkich mebli. Wykorzystując przygotowanie i pewne doświadczenie w projektowaniu graficznym, początkowo zajmowałam się opracowywaniem materiałów promocyjnych. Wkrótce powierzono mi kształtowanie wizerunku firmy, a chwilę później pracowałam także nad budową i rozwojem jej sieci handlowej. Po kilku latach zostałam nawet regularnym pośrednikiem sprzedającym meble w Krakowie! Ot, zwykła kolej rzeczy w karierze zawodowej projektanta! W ten sposób spokojnie i bezstresowo, bo z poczuciem, że moja aktywność jest pożyteczna, dojrzywałam sobie do w miarę już świadomego projektowania w nowej dla mnie technologii. Po roku wdrożyłam do produkcji swój pierwszy projekt: innowacyjną w formie i konstrukcji kanapę Kiwi (α 1). Powstała dzięki wielkiemu wsparciu i wiedzy Marka Gawlika, konstruktora i projektanta wszystkich wcześniejszych mebli tej firmy. On mnie uczył zawodu.

**– Udało ci się wdrożyć do produkcji kilka własnych projektów mebli. Jak wygląda „od kuchni” praca projektanta w firmie?**

– Pierwsza moja kanapa, w co początkowo w fabryce mało kto wierzył, już na starcie w sklepach znalazła amatorów i ma ich nadal, a to już prawie dziesięć lat. Chwilę po wdrożeniu zdobyła nagrodę w kategorii Odkrycie Roku, w konkursie Rzecz Doskonała 2000 organizowanym przez redakcję „Domu i Wnętrza”. Dzięki temu chętnie ...



1.







3.



... nie i często opisywano ją w prasie wnętrzarskiej. Tymczasem zabrnęłam już na tyle daleko w marketingu, że kolejnym krokiem był mebel zdecydowanie spokojniejszy, bardziej klasyczny, którego moim zdaniem brakowało wówczas w ofercie polskiego rynku. Z różnych powodów rodził się w bólach całe dwa lata, ale w efekcie odniósł znaczący sukces handlowy. Ten model, o nazwie *Meltemi* (α 2), też ciągle się podoba, dobrze sprzedaje i zarabia. To wielka satysfakcja, zwłaszcza że założenia tego projektu były właśnie ekonomicznej natury. Na samym wstępie zawsze warto zadać sobie to ważne pytanie: czy daną pracę wymyśliłyśmy na wystawy i konkursy, czy pod kątem jak największej sprzedaży? Decyzja trudna do podjęcia, tym bardziej że na naszym rynku nie ma zwyczaju lub, często, możliwości sfinansowania kosztownej promocji produktów innowacyjnych.

**- Prowadzisz teraz własne studio. Projektujesz również meble tapicerowane dla zleceniodawcy, który sygnuje swoje wyroby nazwiskami projektantów. Czy praca etatowego projektanta różni się od pracy na zlecenie?**

- Praca dla dużej firmy oznacza większy rozgłos i komfortowe warunki. Realizacje projektów w ramach własnego studio przynoszą z reguły znacznie większe pieniądze, ale też i nieproporcjonalnie duże ryzyko. Najlepiej łączyć jedno ...





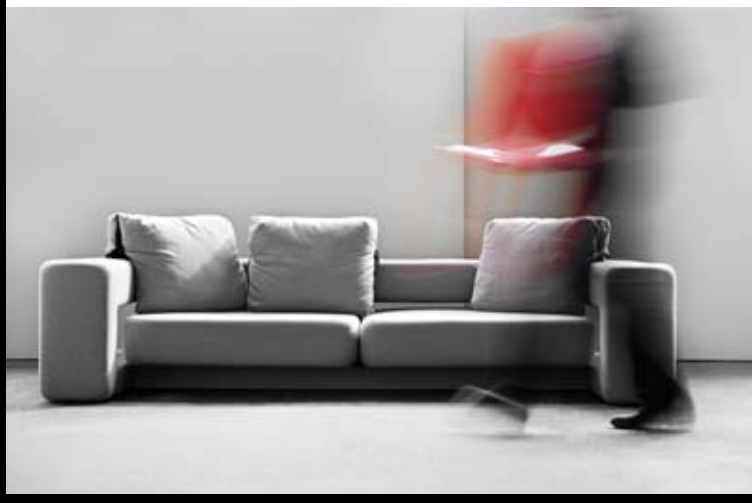
... z drugim, bo klienci, kojarząc mnie z projektami znanymi z prasy, bardziej ufają mojej wiedzy i doświadczeniu.

**- Zajmujesz się również projektowaniem mebli krótkoseryjnych. Na czym polega specyfika tego rodzaju projektowania?**

- Jestem skażona produkcją seryjną. Zamęczam siebie i współpracowników szlifowaniem modeli i prototypów, jakby były przeznaczone do powielania w tysiącach egzemplarzy. W produkcji krótkoseryjnej to bardzo przeszkadza, ale daje dobre efekty. Lubię ten fabryczny szlif, o który na ogół trudno na poziomie zakładu tapicerskiego. Przy ograniczonej liczbie wyrobów nie opłaca się np. zamawiać kształtek, formatek... Żeby nie tracić czasu na wyjazdy do fabryki, sama opracowywałam ostatnio model mojego nowego krzesła (α-5). Pozwoliłam sobie na to po zdobyciu Henkel Award 2007. Wydałam całą nagrodę. Efekt był satysfakcjonujący, ale w fabryce cały proces zaczął się na nowo. Krzesło ma bardzo prostą formę, przez co jest wymagające i trudne technologicznie. Przygotowane pod moim okiem modele funkcjonalne są efektem rzetelnej pracy rzemieślniczej. Fabryczny prototyp trzeba przełożyć na język seryjnej produkcji: bardzo szybkiej, sprawnej, nieskomplikowanej dla wszystkich pracowników i różnych maszyn. Tak że praca zaczęła się na nowo, choć nie od nowa. Oba prototypy wyglądają podobnie, ale ich konstrukcja i charakterystyka będą w efekcie nieco inne.

**- Wielokrotnie podkreślałaś rolę dialogu w projektowaniu. Zaczyna się od porozumienia ze zleceniodawcą, co jest oczywiste. Nie wszyscy jednak rozumieją, że ten dialog jest ważny na każdym etapie pracy.**

- To najważniejsza rzecz pod słońcem. Wielu producentów ma szczerą chęć, ale absolutnie nie są przygotowani do konstruktywnej współpracy z projektantem. Zdarzyło mi się, że zleceniodawca nie był w stanie nic powiedzieć o przedstawionych mu przeze mnie koncepcjach, poza tym, że prawie wszystkie są fajne! Wskazałam przymioty poszczególnych propozycji, które mogą wpłynąć na atrakcyjność marketingową końcowego produktu. Nie pomogło. Analizowanie, co wybrać, zajęło tyle czasu, że zabrakło go na realizację w planowanym terminie. Producenci często pytają, jak kształceni są projektanci i jak z nimi pracować, skoro absolwenci nie znają technologii. A przecież to oczywiste, że nie są w stanie znać ich wszystkich. Moim skromnym zdaniem, problem leży głównie w chęciach i umiejętności komunikacji. W ramach twórczej wymiany wiedzy i pomy-



słów nawet z najmniej doświadczonym projektantem można osiągnąć więcej niż z mało otwartym na dialog rutyniarzem. Inna rzecz to komunikacja z wykonawcami, umiejętność i chęć budowania takiej nieformalnej spójki odpowiedzialnej i wręcz emocjonalnie zaangażowanej w efekt końcowy. Lubię takie zadaniowe działania. Fascynujące jest zespołowe zmaganie się i rozwiązywanie sytuacji pozornie bez wyjścia. Od jakiegoś czasu współpracuję z młodym tapicerem, który jest absolutnym pasjonatem swojego zawodu. Fakt, że się naprawdę wzajemnie słuchamy i słyszymy, tak wyraźnie przekłada się na efekt końcowy, że aż serce rośnie!

**- Oprócz projektowania zajmujesz się również doradztwem przy zakupie mebli? Czy nie wystarczy architekt lub projektant wnętrz?**

- Doradzam i sprzedaję! Uprawiam specyficzny zawód weryfikatora produktu po kątem danej realizacji, a w praktyce pod kątem – upodobań architekta wnętrz oraz indywidualnych oczekiwań i możliwości inwestora. Wykorzystuję swoje designerskie kwalifikacje, zainteresowanie przedmiotami jako takimi, a jednocześnie brak ambicji do samodzielnego projektowania wnętrz. Lubię i, jak się okazuje, potrafię doradzać, dobierać i wyszukiwać odpowiednie rzeczy, do tego umiem liczyć i wiem, co to VAT. Dla architektów to wydatna pomoc, a dla inwestora wielka wygoda, bo w jednym miejscu rozwiązuje problemy i robi większość zakupów. Pomagam wybierać i kupować nie tylko meble. Wzornictwo przemysłowe ...



... to szeroka, pasjonująca mnie dziedzina, więc kolekcjonuję te różne zrealizowane już pomysły na oświetlenie, tapety, tkaniny. Prawie mimochodem gromadzę informacje, a dla poprawy nastroju kupuję nowe, kolejne... wzorniki! Mam ich już niebotyczną ilość: wiele pięknych rozwiązań i propozycji z różnych dziedzin. Szczególnie cieszę mnie tapety, to poważna i znów prężnie rozwijająca się gałąź przemysłu wnętrzarskiego, w której się od roku rozkochuję. Nabyłam właśnie kilka nowych książek dotyczących historii tapet w projektowaniu wnętrz, m.in. o nadal produkowanych wzorach autorstwa Williama Morrisa. W Tate Modern trafiłam na bardzo interesujące publikacje z wyborem tapet proponowanych przez kształconych w tym kierunku młodych gniewnych. Niestety, zabrakło miejsca w walizce...

- **Powiedziałaś kiedyś, że handel to twoja druga natura. Czy handel i projektowanie da się połączyć?**

- Tak. Nie. Nie wiem! To są dwie moje natury, które nieustannie się zwalczają. Jako handlowiec działam pod wpływem siebie-projektanta i w efekcie nie pro-

ponuję tego, co bardziej dla mnie opłacalne, tylko to, co w moim odczuciu jest optymalne dla projektu. Jako projektant ograniczam swoje najbardziej szalone pomysły pod wpływem handlowca, który mówi: „No nieeee! Może i super, ale w tej formie będzie się słabiej sprzedawało. Odpada”. Także zleceniodawcy inaczej rozmawiają z projektantem niż z bizneswoman. Niby interesujący wydaje się ten mój pragmatyzm i trzeźwa ocena sytuacji, ale i nieco denerwujący, bo przecież biznes to domena producentów, a nie projektantów. Wielokrotnie próbowałam postawić na jedną kartę, ale nigdy dłużej przy niej nie wytrzymałam. Z drugiej strony, nie ma w tym niczego nadzwyczajnego. Właśnie wróciłam z targów 100% Design. W Londynie pełno jest miejsc gdzie projektanci jednocześnie projektują i sprzedają. Wielu z nich z powodzeniem buduje własne handlowe marki, choć zapewne korzystają przy tym z pomocy fachowców z innych dziedzin. Ja, niestety, do wszystkiego najchętniej zabieram się sama... Może w efekcie w każdej z tych dziedzin osiągnę mniej, ale za to wszystko, czym się zajmuję, ciągle bardzo mnie pociąga i pasjonuje.