AUKCJA NOWEGO DESIGNU

WARSZAWA 27 CZERWCA 2017

DESIGN
historia wzornictwa
Polish Design: UNCUT

AUKCJA NOWEGO DESIGNU

27 CZERWCA (WTOREK) GODZ. 19

WYSTAWA OBIEKTÓW

6 - 27 CZERWCA 2017 r.
PONIEDZIAŁEK - PIĄTEK W GODZINACH OD 11 DO 19
SOBOTA W GODZINACH OD 11 DO 16

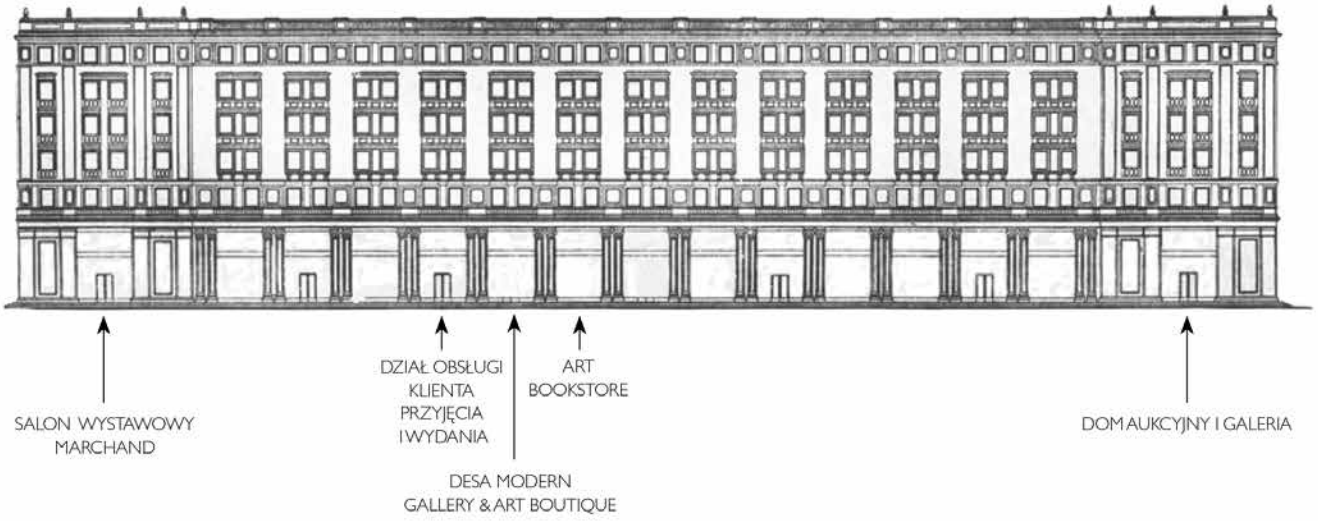
MIEJSCE AUKCJI

DOM AUKCYJNY DESA UNICUM
UL. MARSZAŁKOWSKA 34-50
WARSZAWA

MIEJSCE WYSTAWY

SALON WYSTAWOWY MARCHAND
PL. KONSTYTUCJI 2
WARSZAWA

Agata Klimkowska, Tosia Kiliś/
FENEK STUDIO **36, 37**
Agnieszka Bar **19, 20**
Alicja Sieradzka **22, 23**
Anna Łoskiewicz, Zofia Strumiłło-Sukiennik/
BEZA PROJEKT **6,7**
AUGUST **14-18**
Bartosz Jędrzejewski **27, 28**
Damian Dudek **32**
Dominik Gosz **30**
Dorota Buczkowska **55**
Edmund Homa/
POLITURA **33**
Jagoda Nowak **21**
Jan Mioduszewski **60**
Julia Boguslavskaya, Sergiy Maidukov/
BVSK **24**
Klara Bukowska **42, 43**
Maciej Gąsienica Giewont **25**
Magda Pilaczyńska **39-41**
Magdalena Chojnacka **53**
MALAFOR **47**
Malwina Konopacka **10**
Marek Cecuła dla Studio Modus Design **11-13**
Marta Czeczko, Łukasz Nowosadzki/STEIL **52**
Mateusz Kania **29**
Maurycy Gomulicki **59**
Mikołaj Wierszyłłowski/
NOTI **8**
Monika Smaga, Krzysztof Smaga/
SMAGAPROJEKTANCI **1,2**
Olga Cytowska **38**
Oskar Zięta/
ZIETAPROZESSDESIGN **3-5**
Dominika Zientek/ÅOOMI STUDIO **54**
Paweł Grobelny **34, 35**
Piotr Kuchciński/
NOTI **9**
Przemysław Mac Stopa **48-51**
Przemysław Wasiewicz, Andrzej Samsonowicz/
DAJMIDESIGN **26**
Sławek Czajkowski /Zbiok **57**
Tymek Borowski & Paweł Śliwiński **56**
VZOR **46**
Wiktoria Szawiel **44, 45**
Wojciech Kołacz /OTECKI **58**
Wojtek Janicki **31**



DOM AUKCYJNY I GALERIA
Marszałkowska 34-50, 00-554 Warszawa
tel. 22 584 95 34, marszalkowska@desa.pl
pon.-pt. 11-19, sob. 11-16

DZIAŁ PRZYJĘĆ
Marszałkowska 34-50, 00-554 Warszawa
tel. 22 584 95 30, wyceny@desa.pl
pon.-pt. 11-19, sob. 11-16
wyceny biżuterii: śr. 15-19, czw. 11-15

DZIAŁ ROZLICZEŃ
Marszałkowska 34-50, 00-554 Warszawa
tel. 22 554 95 84
kasa: pon.-pt. 11-19

SALON WYSTAWOWY MARCHAND
Pl. Konstytucji 2, 00-552 Warszawa
tel. 22 621 66 69, marchand@desa.pl
pon.-pt. 11-19, sob. 11-16

GALERIA BIŻUTERII
Nowy Świat 48, 00-363 Warszawa
tel. 22 826 44 66, bizuteria@desa.pl
pon.-pt. 11-19, sob. 11-16

OKŁADKA FRONT poz. 29 Mateusz Kania, Regał 'Drzewo', 2017 • **II OKŁADKA** fotografia aranżowana fot. Marcin Koniak
IV OKŁADKA poz. 28, Bartosz Jędrzejewski, komoda NU, 2017 r.
Aukcja Nowego Designu • 978-83-65519-55-9 • **Kod aukcji** 479DES002 • Nakład 2 500 egzemplarzy
Koncepcja graficzna Monika Wojnarowska • **Opracowanie graficzne** Małgorzata Lewicka-Koniak • **Zdjęcia** Marcin Koniak oraz autorzy prac
Rys. arch. wg B. Garliński, Architektura polska 1950 -1951, Warszawa 1953, s. 70
Druk Print Studio Kobyłka

JULIUSZ WINDORBSKI
Prezes Zarządu
tel. 22 584 95 25
j.windorbski@desa.pl

JAN KOSZUTSKI
Członek Zarządu
tel. 22 584 95 30
j.koszutski@desa.pl

MONIKA MATUSEWICZ
Asystentka Zarządu
tel. 22 584 95 25, 795 121 557
m.matusewicz@desa.pl

KSIĘGOWOŚĆ

Małgorzata Kulma, *Główna Księgowa*
tel. 22 584 95 20, m.kulma@desa.pl

Urszula Przepiórka, *Rozliczenia*
tel. 22 584 95 23, u.przepiorka@desa.pl

DZIAŁ HR

Joanna Antosik, *Specjalista ds. kadr i płac*
tel.: 22 584 95 23, j.antosik@desa.pl

DZIAŁ IT

Piotr Gołębiowski, *Koordynator Projektów IT*
tel. 502 994 225, p.golebiowski@desa.pl

DEPARTAMENT MARKETINGU I INNOWACJI

Agata Scheffner, *Dyrektor Marketingu*
tel. 514 446 830, a.scheffner@desa.pl

Maciej Barnaba Borzym, *Digital Manager*
tel.: 502 994 177, m.borzym@desa.pl

Marta Wiśniewska, *Koordynator ds. marketingu*
tel,: 795 122 709, m.wisniewska@desa.pl

PUBLIC RELATIONS

Business & Culture
Maciej Marcisz
tel. 515 234 600, pr@desa.pl

DZIAŁ TECHNICZNY

Katarzyna Minkiewicz-Grzeszczuk, *Dyrektor Administracyjny*
tel. 532 750 005, k.minkiewicz@desa.pl

Kacper Tomaszkiewicz, *Kierownik ds. logistyki*
tel.: 795 122 708, k.tomaszkiewicz@desa.pl

KONTA BANKOWE

Bank Pekao S.A SWIFT: PKOP PL PW
PLN: 27 1240 6292 1111 0010 6772 6449
EUR: 58 1240 6292 1978 0010 6772 6191
USD: 78 1240 6292 1787 0010 6772 6263

DESA UNICUM – Dom Aukcyjny Sp. z o.o., ul. Marszałkowska 34-50, 00-554 Warszawa, tel. 22 584 95 25, fax 22 584 95 26, e-mail: biuro@desa.pl,
NIP: 527 26 44 731 REGON: 142733824,
Spółka zarejestrowana w Sądzie Rejonowym dla m.st. Warszawy XIII Wydział Gospodarczy, KRS 0000372817

DEPARTAMENT PROJEKTÓW AUKCYJNYCH

IZA RUSINIAK
Dyrektor Departamentu
i.rusiniak@desa.pl
22 584 95 38

BARBARA RYBNIKOW
Specjalista
Sztuka Współczesna
b.rybnikow@desa.p
22 584 95 39

ANNA SZYNKARCZUK
Specjalista
Sztuka Współczesna
a.szynkarczuk@desa.pl
22 584 95 39

MAREK WASILEWICZ
Specjalista
Sztuka Dawna
m.wasilewicz@desa.pl
22 584 95 38

MAŁGORZATA SKWAREK
Specjalista
Sztuka Dawna
m.skwarek@desa.pl
22 584 95 39

MAGDALENA KUŚ
Specjalista
Sztuka Dawna
m.kus@desa.pl
22 584 95 38

ARTUR DUMANOWSKI
Specjalista
Sztuka Młoda i Najnowsza
a.dumanowski@desa.pl
22 584 95 39

MARTYNA MERKIS
Specjalista
Sztuka Młoda i Najnowsza
m.merkis@desa.pl
22 584 95 39

DEPARTAMENT POZYSKIWANIA OBIEKTÓW

JOANNA TARNAWSKA
Dyrektor Departamentu
j.tarnawska@desa.pl
22 584 95 30

ELŻBIETA KOPEĆ
Specjalista
e.kopec@desa.pl
22 584 95 30

KAROLINA ŚLIWIŃSKA
Specjalista
k.sliwinska@desa.pl
22 584 95 30

KALINA JAROSZEK
Specjalista
k.jaroszek@desa.pl
22 584 95 31

STUDIO FOTOGRAFICZNE

MARCIN KONIAK
Fotograf
m.koniak@desa.pl
22 584 95 31

ALEKSANDRA BRZOZOWSKA
Fotoedytor
a.brzozowska@desa.pl
22 584 95 39

DEPARTAMENT SPRZEDAŻY

AGATA SZKUP
Dyrektor Departamentu
a.szkup@desa.pl
+48 692 138 853

ALEKSANDRA ŁUKASZEWSKA
Kierownik Galerii Marszałkowska
a.lukaszewska@desa.pl
22 584 95 34

MICHAŁ BOLKA
Doradca Klienta
m.bolka@desa.pl
22 584 95 36

ADRIANA ZAWADZKA
Doradca Klienta
a.zawadzka@desa.pl
22 584 95 35

ROMAN KACZKOWSKI
Doradca Klienta
r.kaczkowski@desa.pl
22 584 95 41

JAN GROCHOLA
Doradca Klienta
j.grochola@desa.pl
22 584 95 41

MAJA WOLNIEWSKA
Doradca Klienta
m.wolniewska@desa.pl
22 621 66 69

MARTYNA LISTKOWSKA
Doradca Klienta
m.listkowska@desa.pl
22 621 66 69

MICHAŁ BARCIK
Doradca Klienta
m.barcik@desa.pl
22 584 95 41

PAULINA WOJDAT
Doradca Klienta
p.wojdat@desa.pl
22 584 95 41

KOORDYNATORZY AUKCJI

MARTYNA MERKIS
Redakcja Katalogu
m.merkis@desa.pl
22 584 95 39

ADRIANA ZAWADZKA
Koordynator Sprzedaży Aukcji
a.zawadzka@desa.pl
22 584 95 35

Polska kocha dobry design, a dobry design kocha Polskę. To tutaj od lat 50. XX wieku powstają projekty, którymi zachwyca się cały świat. Rodzime fabryki mebli, szkła i ceramiki wdrażały tylko niewielki procent powstałych projektów. Niektóre z nich przeleżały dziesiątki lat, by w końcu móc zostać zrealizowane.

Żyjemy w czasach wolności twórczej i gospodarczej. Projektantów ogranicza tylko ich wyobraźnia, a projekty weryfikuje rynek, a nie władza. W ofercie pierwszej Aukcji Nowego Designu przygotowaliśmy dla Państwa te przedmioty, które docenione zostały na międzynarodowych wystawach i targach designu. Od jakiegoś czasu Polska jest nie tylko nieodzownym uczestnikiem tych wydarzeń, ale też odgrywa na nich coraz bardziej znaczącą rolę. Sekret polskiego wzornictwa tkwi w innowacyjnych pomysłach, które realizowane są w małych seriach, przez co wiele z nich staje się nie tylko sztuką użytkową, lecz także doskonałą inwestycją.

Desa Unicum we współpracy z najlepszymi współczesnymi projektantami ma przyjemność zaprezentować Państwu obiekty, które już zapisały się w historii polskiego wzornictwa, jak i te dotychczas schowane na Akademiach. Znakomita większość prezentowanej oferty to unikatowe projekty dostępne tylko z okazji Aukcji. Wierzymy, że nowy design skrywa w sobie ogromny potencjał, a pierwsza tego typu aukcja w Polsce będzie przełomowym wydarzeniem rzutującym na jego dalsze losy.

Zapewne niektóre z prezentowanych projektów przywiodą Państwu na myśl wzornictwo vintage. I taki właśnie jest nowy design – tworzony z poszanowaniem tradycji, ale odpowiadający na współczesne potrzeby.

Redaktor katalogu
Martyna Merkis

1

„Naszą wspólną przygodę z projektowaniem zaczęliśmy w 2008 i od tej pory jest to nie tylko nasza pasja, ale i styl życia. Obydwoje skończyliśmy Akademię Sztuk Pięknych w Warszawie na kierunku wzornictwa przemysłowego. Uczestniczyliśmy w wystawach Łódź Design, Coming Out, Najlepsze Dyplomy, Dobry Wzór, i innych wystawach w Warszawie, Cieszynie, Gdańsku, Katowicach, Bratysławie, Frankfurcie. Wzajemnie się uzupełniając talentami i wiedzą, tworzymy projekty rzetelne, z wielką dbałością o detale, jakość wykonania i przyjemność użytkowania. Staramy się wykorzystywać i podkreślać naturalne właściwości i walory materiałów tak, aby ich użycie było uzasadnione pod każdym względem.

Ważne dla nas jest, aby nasze projekty były odpowiedzialne ekologicznie, dlatego projektując rozważamy każdy etap życia produktu, od powstania, poprzez użytkowanie, do starzenia się i wyrzucenia. Nie lubimy ustępstw w procesie projektowym, założone i przemyślane cele doprowadzamy do końca, nawet jeśli oznacza to długie poszukiwanie odpowiednich rozwiązań. Posiadamy doświadczenie we współpracy z dużymi i wymagającymi klientami. Projektowaliśmy i wdrażaliśmy zarówno niewielkie, jak i większe serie produktów, nadzorując przedsięwzięcie od momentu powstania szkiców koncepcyjnych do dostarczenia do klienta w pełni ukończonego zamówienia" – mówią o sobie Monika i Krzysztof Smagowie. W życiu prywatnym małżeństwo, zawodowo – zgrany duet z niebanalnymi projektami.

Projekt „Chaos" to swoista gra z odbiorcą. Projektanci zdają się rzucać wyzwanie – sprawdź, czy możesz użyć naszych mebli. Chociaż z pozoru niestabilny i chaotyczny regał sprawia wrażenie, jakby zaraz miał się przewrócić, w rzeczywistości to ciężki i solidny mebel. Projekt stanowi eksperymentalną próbę nadania chaosowi funkcji użytkowych. Dezorientacja, niepokój, ale i zaciekawienie, które budzą te przedmioty, są bodźcem do odejścia od utartego wyobrażenia porządku, polemiką z naszymi przyzwyczajeniami, obowiązującymi kanonami i językiem form. Zaburzona równowaga elementów, kierunków, relacji, kryje przemyślaną technologię, prostą geometrię, sensownie dobrane materiały i czystość połączeń. Regał można ustawić w dwóch pozycjach, stolik posiada funkcję gazetnika, poduszkę siedziska można przesuwać na rzepach w zależności od tego, jaką pozycję wypoczynkową chcemy wybrać. Wszystkie meble rozkładają się do płaskich elementów. Materiały: elementy gięte: blacha duraluminiowa pa 11; 5 mm, malowana proszkowo. Elementy drewniane: klejonka dębowa 16 mm.

2

1
MONIKA I KRZYSZTOF SMAGA/SMAGAPROJEKTANCI (od 2011)

Stolik z serii 'Chaos', 2011 r.

blacha duraluminiowa, klejonka dębowa, 50,5 x 101 x 57 cm

cena wywoławcza: 2 600 zł
estymacja: 4 000 - 7 000

2
MONIKA I KRZYSZTOF SMAGA/SMAGAPROJEKTANCI (od 2011)

Regał z serii 'Chaos', 2011 r.

blacha duraluminiowa, klejonka dębowa, 93 x 138 x 57 cm

cena wywoławcza: 5 500 zł
estymacja: 8 000 - 15 000

PLOPP

Stołek Plopp to ikona i bestseller Zieta Prozessdesign. Unikatowy kształt Ploppa, przypominający zabawkę, to efekt formowania za pomocą innowacyjnej technologii FiDU. Podczas obróbki technologią FiDU dwie cienkie blachy spawane są ze sobą po obrysie, a następnie nadmuchiwane pod wysokim ciśnieniem w celu uzyskania obiektu trójwymiarowego. FiDU umożliwia masową produkcję zindywidualizowanych kształtów. Formy powstałe w ten sposób są bardzo lekkie i jednocześnie niezwykle trwałe. Od premiery rynkowej, Plopp był pokazywany na wielu wystawach na całym świecie oraz zdobył wiele prestiżowych nagród – między innymi Red Dot Design Award 2008, German Design Council Award 2008 i Forum AID Award 2009. Projekt stołka po raz pierwszy urzeczywistnił się w 2008 roku i trafił m. in. do stałej kolekcji Centre Pompidou w Paryżu jako jedno z dwunastu krzeseł, które zmieniły współczesny design. Dla Zięty stanowił test nowego podejścia do projektowania, określanego przezeń mianem Prozessdesign.

TAFLA

Stalowe lustra TAFLA wykonane w technologii FiDU są niepowtarzalne jak załamujące się w nich odbicia. Nowa modułowa kolekcja luster nadaje kolejny wymiar przestrzeni i tworzy wyjątkową opowieść na twojej ścianie. Swobodne manipulowanie materiałem pozwoliło nam na stworzenie całej kolekcji brył, tak różnych i jednocześnie doskonale współgrających ze sobą. Jedne z nich cechuje geometryczny charakter i szacunek dla proporcji, inne natomiast wyróżnia niepowtarzalna, bioniczna forma. Wszystkie natomiast, dzięki wspólnemu mianownikowi jakim jest technologia FiDU, łączą w sobie świat designu, sztuki i technologii. Swobodna deformacja wewnętrznym ciśnieniem nadaje każdemu z luster wyjątkową i niepowtarzalną formę, wydobywając prawdziwe oblicze metalu.

3
OSKAR ZIĘTA (ur. 1975)/ZIETA PROZESSDESIGN

Lustro Tafla 04, 2016 r.

metal/technologia FiDU, 123 x 64 x 3 cm
sygnowany na odwrociu: 'Zięta'

cena wywoławcza: 2 600 zł
estymacja: 4 000 - 6 000

4
OSKAR ZIĘTA (ur. 1975)/ZIETA PROZESSDESIGN

Stołek Plopp (edycja limitowana 3/10), 2014 r.

metal pokryty fetlonem/technologia FiDU
80 x 40 x 40 cm
sygnowany u dołu: 'Zięta'

cena wywoławcza: 2 000 zł
estymacja: 3 000 - 6 000

5
OSKAR ZIĘTA (ur. 1975)/ZIETA PROZESSDESIGN

Stół G-Table, 2016 r.

blat z drewna Kauri, nogi miedziane w technologii FiDU,
90 x 220 x 100 cm

WYSTAWIANY:
- Warsaw Home Expo 21-23.10. 2016,Warszawa
- Salone del Mobile.Milano 2017, 4-9.04.2017, Mediolan,Włochy

cena wywoławcza: 55 000 zł
estymacja: 70 000 - 100 000

Holzono

Martyna Merkis: Co oznacza technologia FiDU i dlaczego na niej opiera się Pana marka?
Oskar Zięta: Technologia FiDU polega na deformacji ciśnieniem wewnętrznym elementów konstrukcji wykonanych ze stali. Polega to na tym, że wykorzystujemy dziś bardzo dobrze rozwiniętą technologię wycinania i spawania laserowego. Potrzebne są również metody obliczeniowe, oparte na elementach skończonych do symulacji formy, którą później przenosimy na dwuwymiarowy materiał, wycinamy i spawamy w konturze i tak przygotowana platyna podlega ostatniemu etapowi, który nazywamy control lost of control, czyli kontrolowanej utracie kontroli. Oznacza to, że w pewnym stopniu kontrolujemy tę formę, którą chcemy osiągnąć, wiemy do którego etapu chcemy dojść, ale ponieważ jest to technologia free forming pozwalamy materiałowi „płynąć", deformować się.
To wymaga bardzo dużej wiedzy i doświadczenia. Przede wszystkim wiedzy o materiale, doświadczenia z tą technologią i pochodnymi procesami, których używamy w tym łańcuchu produkcyjnym. Wynika to z tego, że nasza praca przypomina pracę rzeźbiarza. I tak jak w produkcji seryjnej są narzędzia, które tworzą coś w jednej określonej formie, efektem tego jest duża precyzja, aby części były zawsze takie same. Tym samym omijamy procesy decyzyjne, akceptacje budżetu, a to spowalnia rozwój. Nam to bardzo nie pasowało, chcieliśmy mieć szybko proces dopasowany do naszych bezczelnych pomysłów.

MM: Sporo języka technicznego.
OZ: Bo same te idee rozpoczęte były w przestrzeni architektonicznej.

MM: Czy badania nad tą technologią trwały długo?
OZ: Trwały długo i trwają nadal. Ja rozpocząłem pracę nad tą technologią, właściwie nad całym tym procesem kreowania stabilnych form przy wykorzystaniu maszyn sterowanych komputerowo. Jak wspominałem, zaczynałem od architektury i to, co było denerwujące, to jak trzeba było przenieść projekt na papier. Z tego względu zaczęliśmy zastanawiać się, jak te pomysły i informacje, które mamy w komputerze, wykorzystywać. Pojawiło się miejsce na technologię przyrostową, która obecnie jest powszechniejsza, bardziej znana i rozumiana. Między innymi łączy się to z technologią druku 3D. To jest chyba najlepszy przykład technologii przyrostowej, gdzie projektujemy formę w komputerze i później ją drukujemy. To na razie dzieje się w małej skali, ponieważ nie ma odpowiedniego materiału pod duże projekty, na przykład takiego, który wytrzymałby wiele lat. I ja skierowałem się ku metalowi, na pewno wpływ na to miał fakt, że mój dziadek był kowalem. Śmieję się, że dziadek był kowalem 1.0, pracując młotem i kowadłem, a my teraz jesteśmy kowalami 4.0, formując materiał informacją, która zarządza ruchem maszyn. I w ten sposób kontrolujemy te formy. Ten proces jest niezwykle ciekawy. To, co jest ciekawe i ważne, że tak naprawdę dopiero w ostatnich dwudziestu latach były możliwe takie działania, bo wcześniej nie było warunków do przeprowadzenia takich procesów. Jesteśmy teraz w dobrym momencie dla nas, który umożliwia realizacje i wdrażanie takich technologii i realizowanie innowacyjnych projektów.

MM: Skąd wziął się pomysł na „dmuchany" stołek, który jako jedno z dwunastu krzeseł współczesnego designu znalazł się w kolekcji Centrum Pompidou w Paryżu?
OZ: To nie było na zasadzie „Eureka!" jak to czasem bywa. Był to raczej proces oparty na wielu godzinach ciężkiej pracy. O tym dziś się często zapomina, bo ludzie chcą uzyskiwać efekty bardzo szybko, natychmiastowo. Ja od 21 roku życia pracowałem nad stabilizacją stali. Badałem, jak używać maszyn sterowanych komputerowo w stabilizacji blachy, czyli metalu zwalcowanego na określoną grubość, która przeważnie jest mała. Skoncentrowałem się na lekkich, cienkich membranach metalicznych, aby wykorzystywać je do konstrukcji architektonicznych. W którymś momencie tych badań, po wielu próbach i eksperymentach, zaczęliśmy bawić się, na zasadzie dzikiej studenckiej zabawy z moimi studentami i z tych zabaw powstały produkty, które zapoczątkowały tę platformę designu. I tak zaczęły powstawać krzesła w małych, limitowanych seriach.

MM: Wydaje mi się jednak, że to stół G-Table jest wyjątkowym projektem w działalności Zieta Prozessdesign. Stał się swego rodzaju wizytówką firmy, biorąc udział w targach, ale także będąc wystawiany w galeriach sztuki.
OZ: Stół jest projektem bardzo wyjątkowym. Zaznacza on punkt zwrotny w działalności Zieta Prozessdesign. Stół jest doskonałym przykładem naszej filozofii: nie jesteśmy masowi, nie jesteśmy dla każdego, izolujemy się od produktu masowego i idziemy w kierunku produktu unikatowego, ekskluzywnego, w 100% dopasowanego do potrzeb danego klienta. Wydaje mi się, że stajemy się bardziej dorośli, żeby nie powiedzieć, że się starzejemy. Kiedy zacząłem wdrażać pierwsze produkty, wszyscy mówili „Oskar, to jest piękne, ale niewygodne" i to mi nie dawało spać. Zaczęliśmy się nawet zastanawiać nad produktami miękkimi i wygodnymi, aż w końcu powiedziałem „Pieprzyć to wszystko! " i zaczęliśmy robić to, co lubimy, nawet jeśli efektem tego są obiekty radykalne. Odnaleźliśmy się w tym i zaczyna nam to nieźle wychodzić. Jesteśmy sobą, nikogo nie podrabiamy, bardzo daleko pozycjonujemy się od kultury powtarzalności i robimy rzeczy, które sami chcielibyśmy mieć w domu. Rzeczy piękne, które są na pograniczu sztuki i produktu. Te rzeczy manifestują sobą też pewne idee, taki stół G-Table pokazuje w pierwszej linii generatywne projektowanie. Generatywne projektowanie, czyli fakt, że stołu jeszcze nie ma, on dopiero powstaje wraz z komunikacją i odpowiedzią na potrzeby naszego klienta. A te potrzeby mogą być wszelakie, to jest dopasowanie do przestrzeni, w której mają stanąć, to jest odpowiedź na to, jaki klient lubi materiał i jego jakość. W tym stole użyliśmy najdroższego dostępnego drewna Kauri z certyfikatem 40 000 lat.
G-Table jest efektem nie tylko połączenia materiałów; drewna i miedzianych nóg, które są unikatowe w swojej formie, ale także kolosalnej pracy przy polerowaniu, czyszczeniu i dopieszczaniu go, jak w rzeźbie.

MM: A skąd pomysł na użycie 40 000 letniego drewna z Nowej Zelandii?
OZ: Szukaliśmy drewna na całym świecie, również starych polskich gatunków, ale nie tak jak Kauri, które jest ikoną starego drewna. Sprowadza się je wyłącznie z Nowej Zelandii, tego drewna jest ograniczona ilość, nikt nie wie, ile go jeszcze zostało, bo pozyskuje się je z bagien. Mówi się, że jest to korzystniejsza inwestycja niż w złoto, więc wartość takiego produktu będzie rosła.

MM: To tak jak w przypadku dzieł sztuki.
OZ: Dokładnie. To jest dzieło sztuki. Ja uwielbiam przy tym stole siadać, chociaż rzadko zdarzają się takie chwile, ale kiedy się to udaje, to dzieje się coś niesamowitego. W tym materiale jest coś, co porusza moją wrażliwość, bo to jest tak stare i szlachetne, jak nic wokół. Jak pomyślę, że to drewno widziało 40 000 lat historii świata, to można sobie uświadomić, jak małym się jest.

MM: Czy Pana projekty powstają z przeznaczeniem dla konkretnych, nowoczesnych wnętrz?
OZ: Zdecydowanie pasują one do różnych wnętrz. W przypadku G-Table, jak i innych projektów, jest wiele sposobów, którymi możemy dopasować projekt do wnętrza: materiałem, formą, detalem. Wydaje mi się, że przez lata doświadczenia w projektowaniu i rozmowami z klientami, którzy wracają do nas jako świadomi swoich potrzeb.

MM: W projektach, o których rozmawialiśmy, ewidentnie wyczuwa się inspiracje naturą. Lustra w kształcie tafli wody, meble wypełnione powietrzem czy blaty z drewna Kauri. Jak udało się połączyć to z nowoczesną technologią?
OZ: Nie wyobrażam sobie, jak można projektować nie inspirując się naturą i wydaje mi się, że chcąc nie chcąc każdy projektant coś z niej czerpie. A my w szczególności, bo uważamy, że człowiek wielokrotnie przez masowość doprowadza do tego, że produkty są seryjne, powtarzalne, tanie i nudne. A my podpatrujemy naturę i jej konstrukcje, a w niej widać, że drzewo nie jest doskonałe i równe na całej długości. To bardzo dobrze widać w stole G-Table. Tam, gdzie wymaga tego projekt, jest masywniejszy i stabilny, a tam, gdzie tych sił nie potrzeba, to może być lżejszy i takie możliwości daje nam właśnie technologia FiDU.

Równie ciekawe są lustra inspirowane taflą wody. Na początku były trochę niezrozumiane, a przecież lustro samo w sobie to obiekt bardzo tradycyjny, bo pierwsze lustra, jakie powstawały na świecie, były tylko i wyłącznie dla klas wyższych. Kiedyś były one obiektem pożądania na tyle, że zabijano dla posiadania lustra. Były to właśnie materiały polerowane, jak czarny marmur, lub metale. Dopiero później zaczęto utleniać szyby srebrem albo ołowiem. I my tymi lustrami wracamy do tych pierwszych luster, które kiedyś człowiek wymyślił. Klasa polerowania tego materiału jest tak wysoka, że spokojnie można się w tym metalowym lustrze przejrzeć. Ale w momencie, kiedy to lustro zostaje powieszone w pomieszczeniu, zaczyna z nim współgrać, odbijając niekiedy nieoczywiste kadry poprzez swój kształt, podobnie jak w dziełach Anish Kapoora. Idealnie widać to, kiedy połączy się je w większą grupę.

MM: Dziękuję za rozmowę.

6
ANNA ŁOSKIEWICZ, ZOFIA STRUMIŁŁO-SUKIENNIK/
BEZA PROJEKT

Lustro okrągłe, 2017 r.

szkło srebrzone, śr.: 60 cm

cena wywoławcza: 1 000 zł
estymacja: 1 500 - 3 000

7
ANNA ŁOSKIEWICZ,
ZOFIA STRUMIŁŁO-SUKIENNIK/
BEZA PROJEKT

Lustro stojące, 2017 r.

szkło posrebrzane/drewniany stojak,
180 × 60 cm

cena wywoławcza: 2 400 zł
estymacja: 4 000 - 6 000

LUSTRO POWINNO BYĆ IDEALNE...

Najnowszy projekt Beza Projekt wchodzi w dyskurs z tym założeniem. Lustro powstaje na tafli szkła, może zająć tylko pewien jej obszar, można je na niej wylać, zetrzeć, narysować. To właśnie ten gest przetarcia, malowania jest dla nas najbardziej istotny w tym projekcie. Wykorzystując tradycyjne rzemieślnicze metody wykonywania luster, tworzymy nowe przestrzenie na granicy odbicia i jego zanikania. Każde lustro jest ręcznie robione, starymi rzemieślniczymi metodami. Powstałe przedmioty są unikatowe. Ujęte w rzeźbiarskie ramy tworzą niezwykłe obiekty. Całość wpisuje się w nurt organicznego postmodernizmu.

Do stworzenia kolekcji luster popchnęła projektantki chęć poznawania rzemieślniczych metod wykonywania przedmiotów codziennego użytku. Lustra coraz częściej wykonywane są na masową skalę technologią niczym nie przypominającą tej pierwotnej, różnią się one również jakością odbicia. Już Rzymianie odkryli technologię wytwarzania luster szklanych. Została ona zapomniana na kilkaset lat i dopiero w XIII wieku ponownie trafiła do Europy. W Polsce do wytwarzania luster, aż do 1843 roku używano rtęci, cyny oraz ołowiu, jednak ze względu na szkodliwość użytych stopów oraz ich skuteczność w odbijaniu promieni rtęć zastąpiono srebrem, a w późniejszym czasie zrezygnowano również z ołowiu ze względu na szkodliwy wpływ na środowisko. Lustra, które zostały zaprojektowane przez artystki, wykonywane są przez najlepszych polskich rzemieślników metodą lanego srebra bezpośrednio na szkło. Szkło do produkcji tego typu luster jest wysokiej jakości, posiada idealnie gładką, płaską powierzchnię, a lustra z niego wykonane nie zniekształcają odbicia, ponadto na ich jakość wpływa maksymalna przezroczystość bezbarwnego szkła. Niedopuszczalne są żadne wady wewnętrzne (np. pęcherzyki powietrza, skazy). Proces chemiczny srebrzenia szkła polega na osadzaniu na powierzchni szkła cząstek srebra tworzących się w wyniku reakcji chemicznych zachodzących w roztworach, którymi pokrywa się szkła. Podczas tych reakcji zachodzi częściowo wymiana jonów sodu szkła na jony srebra. Występuje zatem częściowa adsorpcja srebra przez szkło, co przyczynia się do trwałości powiązania powłoki srebra ze szkłem. Aby nasze lustra były jeszcze bardziej wyjątkowe, postanowiono umieścić na nich abstrakcyjny wzór wycinany na ploterze z foli, jeszcze przed procesem wylewania srebra, w ten sposób po zdjęciu szablonu otrzymano przezroczyste fragmenty, które w zestawieniu z fragmentami tafli lustra tworzą pewną iluzję optyczną i czynią lustra oryginalnym elementem wystroju. Geometryczne płaszczyzny luster zostały oprawione w asymetryczne ramy z drewna dębowego, które zależnie od wybranego elementu kolekcji pozostają naturalne lub barwione specjalnymi bejcami.

8

MIKOŁAJ WIERSZYŁŁOWSKI (ur. 1971) / NOTI

Fotel Teddy Bear, 2017 r.

119 x 82 x 91 cm, tapicerowany tkaniną Umami

cena wywoławcza: 5 000 zł

estymacja: 7 000 - 9 000

Mikołaj Wierszyłłowski skończył Akademię Sztuk Pięknych w Poznaniu – Wydział Architektury Wnętrz i Wzornictwa. Pracował jako asystent w pracowni designu poznańskiej ASP. W 2001 roku wspólnie z Robertem Nowakowskim założył studio projektowe. Dziś razem z Dorotą Jaśkiewicz, Anną Winną, Piotrem Banachem, Anną Kolesińską, Krzysztofem Posmykiem i Kingą Knajp projektuje wnętrza i produkty w pracowni Wierszyłłowski i Projektanci.

Prace powstające w pracowni prezentowane były na wielu wystawach polskiego wzornictwa. Projekty wielokrotnie publikowały magazyny o architekturze i designie: Architektura, Elle Decoration, Dobre Wnętrze itp.

Klientami pracowni są zarówno klienci indywidualni, jak i znane polskie marki i korporacje. Autorstwa Wierszyłłowskiego i Projektantów są 2 kolekcje mebli dla NOTI – Teddy Bear z 2012 r. (nagrodzony Top Design 2013 oraz Interior Innovation Award Selection 2014) oraz meble miękkie i twarde EASY z 2014 r.

Inspiracją dla kolekcji Teddy Bear, zaprojektowanej przez studio Mikołaj Wierszyłłowski i projektanci, była sentymentalna podróż w przeszłość, do „złotego" okresu polskiego wzornictwa (lata 50./60.) i klimatu lat dziecięcych. Rodzina nie jest zbudowana z gotowych brył: fotela, sofy, szezlonga tylko z trzech typów siedzisk, trzech rodzajów oparć, dwóch podłokietników i ucha. Klient w zależności od swoich upodobań i wymagań bawi się bryłami, zestawia budując fotele, sofy – większe, mniejsze, niższe, wyższe. Miękkie, obłe, organiczne formy bryły pozwalają na zgodne sąsiedztwo pozornie nie przystających do siebie elementów, które „zazębiając się" tworzą sztywną konstrukcję. Taka budowa daje też nieograniczone możliwości wyboru tapicerek, tu znów można bawić się meblem kontrastując kolory, faktury, desenie. Prezentowany na aukcji obiekt wykonany jest w trzech kolorach wysokiej jakości tkaniny Umami jednego z najbardziej znanych producentów tkanin – Kvadrat. Istnieje możliwość domawiania podnóżka do kompletu.

Oba stylowe meble zadowolą nie jednego konesera, który lubi otaczać się pięknymi przedmiotami. Wypełnią kącik biblioteczny, domowy lub biurowy gabinet do pracy czy miejsce przy kominku w salonie.

9
PIOTR KUCHCIŃSKI (ur. 1968) / NOTI

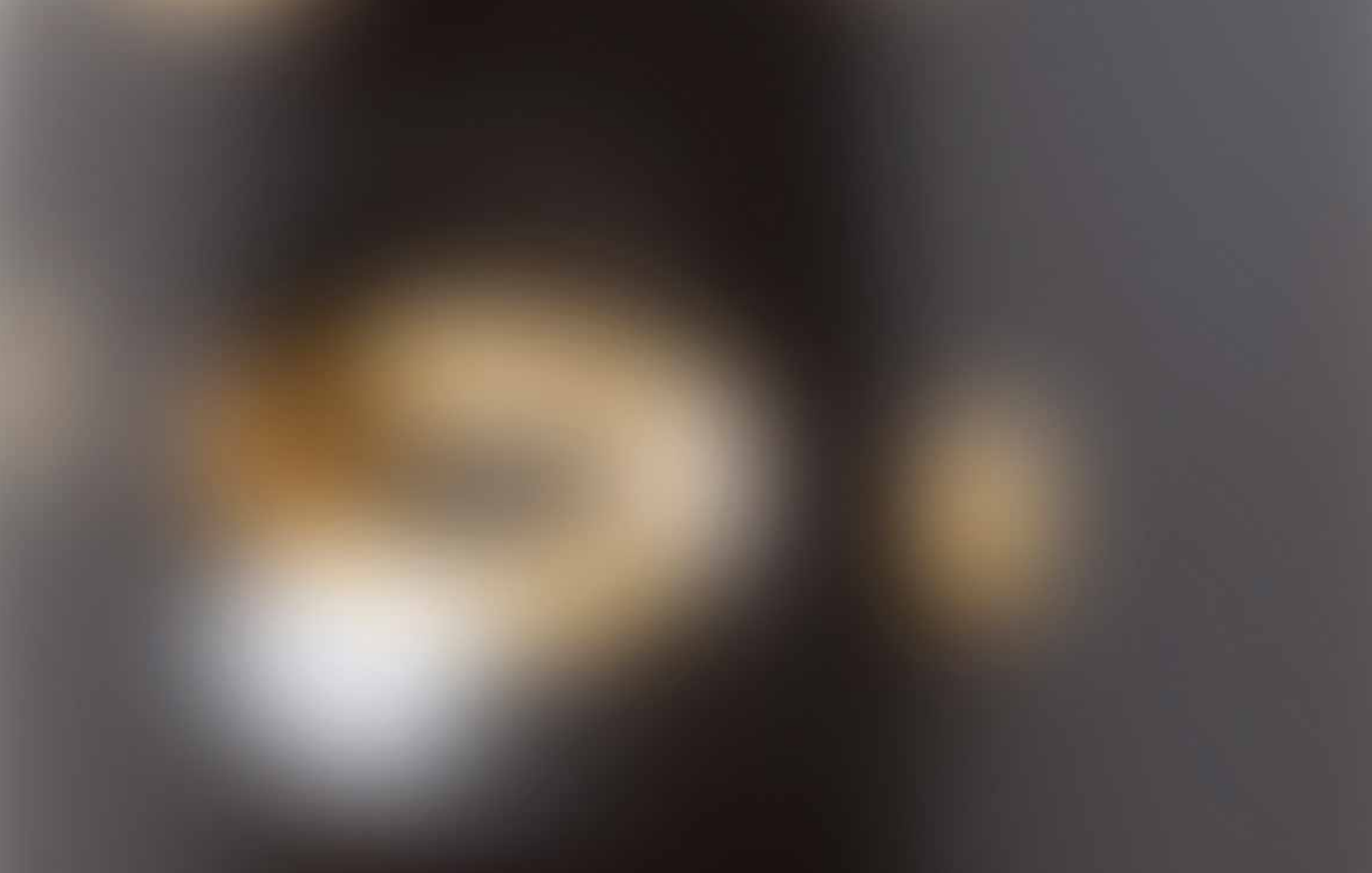
Fotel Manta Lounge, 2017 r.

107 x 81 x 83 cm, tapicerowany welurem

cena wywoławcza: 3 600 zł
estymacja: 5 000 - 7 000

Fotel Manta Lounge należy do rodziny sof, foteli i stolików o wyróżniającym się kształcie inspirowanym zabawkami składanymi z papieru – origami. Kolekcję zaprojektowaną przez Piotra Kuchcińskiego wyróżniają podłokietniki i oparcie w charakterystycznym kształcie trapezów odchylonych na zewnątrz. Chętnie wybierane w żywych barwach, przypominają nieco kwiat, którego płatki się rozchylają, tworząc piękne barwne plamy we wnętrzach. Fotele dostępne są na płozach lub nogach drewnianych: wykonanych z drewna jesionowego w kolorze naturalnym z drewna bukowego barwionego na czarny, szary, granatowy, czerwony lub biały. W tym roku firma NOTI wprowadziła do kompletu Manta Lounge podnóżek zapewniający komfort dla stóp. Dostępny w DESA fotel wykonany jest w modnym obecnie, ale uniwersalnym welurze.

Piotr Kuchciński ukończył Architekturę na Wydziale Budownictwa Politechniki Poznańskiej. Z NOTI współpracuje od ponad 10 lat i, oprócz designu mebli, współtworzy wizerunek marki, projektując stoiska targowe, wystrój showroomów i materiały marketingowe.
Jest autorem wielu kolekcji: Alter, Bloc, Clapp, King, Linar Plus, Manta, Mishell, Mula, Origono, Queen, Rosco, Sosa, Tritos, x40. Produkty autorstwa Piotra Kuchcińskiego otrzymały wiele prestiżowych nagród, w tym aż dwukrotnie nagrodę Red Dot Design Award (w 2013 r. za stolik H2 dla marki BALMA i w 2014 r. za sofę Clapp dla marki NOTI). W 2012 roku został laureatem nagrody specjalnej Prezesa IWP dla najlepszego polskiego projektanta roku. W 2016 otrzymał tytuł KREATORA od Kapituły konkursu magazynu DesignAlive.



Więc kto ze świata sztuki miał największy wpływ na Twoją drogę artystyczną?
Trudno wskazać mi artystę, którego lubię najbardziej. Ważnym doświadczeniem dla mnie były studia na Wydziale Historii Sztuki. Tam zapoznałam się zarówno z twórczością mistrzów średniowiecza, jak i artystów wszelkich awangard XX w. Cenię na pewno szeroko pojętą klasykę: chętnie prowadzę z nią dialog poprzez własną twórczość. Uwielbiam Picassa, Legera, Malewicza, Strzemińskiego, Stażewskiego, Tomaszewskiego... Wymieniać mogłabym długo.

Twoje prace są nazywane: „dziełami sztuki i rzemiosła oraz gotowymi do kupienia produktami". W jaki sposób udaje Ci się połączyć te trzy aspekty?
Od 2014 roku ruszyłam z serią OKO – ręcznie malowanych wazonów. Duże formy ceramiczne dają mi możliwość malowania ilustracji 360 stopni, podkreślających trójwymiarowość formy. Tak więc są to unikatowe, jednostkowe przedmioty, gotowe do kupienia.

A kim w takim razie są Twoi klienci? To znawcy sztuki czy osoby, które myślą wyłącznie o tym, by kupić coś niepowtarzalnego?
Rzeczywiście, najczęściej po wazon zgłaszają się do mnie osoby, które lubią sztukę.

Co łączy Twoich klientów?
Wazony OKO, poza ogólnie pojętą dekoracyjnością, mają często w sobie jakiś element zabawy, żartu. Dlatego klienci to zazwyczaj osoby z poczuciem humoru i dystansem do rzeczywistości.

Nie tylko klienci doceniają Twoją twórczość – jesteś laureatką licznych konkursów. Sukcesy Cię uskrzydlają czy powodują, że zaczynasz jeszcze więcej od siebie wymagać?
Nagrody są bardzo miłe, ale myślę, że nie zaspokajają mojej ambicji. Traktuje je jak bazy, które zalicza się w drodze do mety – takie „łyki wody". Chwila oddechu i znowu trzeba ruszać.

Co uważasz za swoje najważniejsze dotychczasowe osiągnięcie?
Czuję, że realizuję się w życiu zawodowym. Cieszę się, że mam możliwość robienia tego, co lubię, utrzymywania się z pracy, która daje mi satysfakcję. To mój sposób na życie. Największym sukcesem jest chyba wazon OKO: pojawia się na światowych wystawach designu i staje się coraz bardziej rozpoznawalnym przedmiotem.

Kto jako pierwszy rozbudził w Tobie zainteresowanie sztuką?
Mój tata, historyk sztuki. Całe dzieciństwo oprowadzał mnie po galeriach i muzeach. Wychowywałam się w domu pełnym pięknych przedmiotów, więc obcowanie ze sztuką jest dla mnie nieodzownym elementem życia.

MALWINA KONOPACKA W ROZMOWIE Z DANIELEM SILNYM DLA VUMAG.PL

W 2014 roku ruszyła z serią wazonów OKO, którym nadała charakterystyczny kształt. Te duże ceramiczne formy z półokrągłymi wgłębieniami stają się od tej pory znakiem rozpoznawczym dzieł Konopackiej. Nareszcie – jako uznana ilustratorka – ma możliwość malowania ilustracji 360 stopni, a każdy wazon ma rangę dzieła sztuki.
Chociaż powstało kilka serii wazonów, każda z nich przedstawiona w humorystyczny, nieco zakrzywiający rzeczywistość sposób, przywodzący na myśl dzieła największych artystów: Picassa czy Rousseau. Artystka sama przyznaje, że wielki wpływ na jej twórczość miał fakt, że dorastała w rodzinie wrażliwej na sztukę, a jako dziecko często odwiedzała muzea i galerie. Oryginalna forma i dekoracja wazonów została dostrzeżona nie tylko w kraju. Seria Jungle prezentowana była na wystawie „Stół polski" w polskim pawilonie podczas EXPO 2015 w Mediolanie, a także w Londynie na wystawie "What Goes Behind… Contemporary Polish Ceramic Design" w ramach London Design Festival w 2015 roku.
W 2015 roku została zaproszona przez Łukasza Jemioła do projektu z okazji 10-lecia twórczości projektanta. Seria 10 wazonów utrzymanych w czarnej kolorystyce pokrytych prawdziwym złotem powstaje z połączenia sił tych dwojga projektantów. Prezentowany w ofercie wazon powstały przy tej okazji jednak nie trafił wcześniej do oferty i jest dostępny specjalnie na okazję aukcji w Desa Unicum.

10
MALWINA KONOPACKA (ur. 1982)

Wazon OKO/Black, 2016

szkliwo czarne, malowany naszkliwnie złotem, 45 x 18 x 18 cm
sygnowany i datowany na podstawie: 'Malwina Konopacka | B&W | 2016'

cena wywoławcza: 1 200 zł
estymacja: 1 800 - 3 000

„Bardzo lubię specyficzną szarą strefę pomiędzy sztuką a wzornictwem, miejsce na jedno i na drugie, na grę tymi tematami. Często zatrzymuję się pośrodku i pozwalam ludziom wybrać, jak zamierzają traktować moją pracę – czy talerz będzie służył do jedzenia, czy zawiśnie na ścianie".

MAREK CECUŁA W ROZMOWIE Z DAMIANEM DAWIDEM NOWAKIEM, F5 NR. 18, S. 159

Zestaw Qubus przywołuje na myśl płótna Mondriana. W przeciwieństwie jednak do obrazu, ich kompozycja może zmieniać się z każdym ruchem, stając się trójwymiarowym dziełem sztuki. Przyzwyczajeni do opływowych kształtów, wygodnych w użytkowaniu zderzamy się z surową geometrią projektów Cecuły. Ostre, asymetryczne kształty i kontrastujące kolory zupełnie nie przywołują skojarzeń z delikatną użytkową porcelaną.

Nie sposób mówić o polskim współczesnym designie bez Marka Cecuły, postaci działającej na styku dziedzin: sztuki i wzornictwa. Brak granic i możliwości zaszufladkowania twórczości tego artysty sprawił, że jego prace spotkać można zarówno w restauracji jak i galerii sztuki, a nawet muzeach. Pierwsze spotkanie z ceramiką nastąpiło w Izraelu, gdzie w trakcie wojny udał się Cecuła. Jak sam przyznaje, świat zaczynał się dla niego poza Polską, a liczne podróże i zmiany miejsca zamieszkania ukształtowały jego warsztat i estetykę. Ostatecznie to w Nowym Jorku udało mu się osiąść na tyle długo, by zapoczątkować tam własną markę – Modus Design. Tym samym ceramika opuszcza fabryki a Marek Cecuła nadaje jej znaczenie unikatowego obiektu artystycznego. Chyba nikt nie spodziewał się takiego sukcesu, zamówienia na ceramikę Modus Design spływają z całego świata, a Marek Cecuła podejmuje decyzję, aby całą produkcję przenieść do Polski.

„Bezwzględnie jestem Artystą! Działalność artystyczna to wolność i miejsce bez kompromisów – nawet w designie trzeba dopasowywać się do jakiejś funkcjonalności. Zaś w sztuce tylko własna wyobraźnia może być ograniczeniem. Dlatego kształtowanie artysty wymaga budowania umiejętnej wyobraźni – trzeba widzieć bardziej to, czego nie ma, niż to, co jest. W drugiej kolejności jestem edukatorem. Propagowanie kreatywności i odwagi myśli jest niezwykle ważne i potrzebne we współczesnym świecie. Wykładałem w wielu szkołach w rożnych krajach i dzieliłem się, nadal się dzielę, swoją wiedzą i doświadczeniem. Bo im więcej będzie kreatywnych ludzi, tym lepszy będzie nasz świat".

MAREK CECUŁA W ROZMOWIE Z ANITĄ BIALIC

Od 2013 roku Cecuła współpracuje z Polskimi Fabrykami Porcelany Ćmielów oraz Chodzież i sprawia, że rodzima ceramika wraca do łask. Prowadzi rezydencje artystyczne dla najzdolniejszych młodych artystów, podczas których mają oni okazję nie tylko tworzyć własne kolekcje, lecz także zapisać się nimi w historii Polskich Fabryk Porcelany.

11
MAREK CECUŁA (ur. 1944)
DLA STUDIO MODUS DESIGN

Zestaw Qubus I, 2013 r.

porcelana, kalka ceramiczna
tacka 28 x 28 cm, dzbanek: 11 x 19 x 11 cm,
filiżanki: 8 x 4,5 x 7 cm (większa),
6 x 6 x 7 cm (mniejsza)
sygnowany na podstawie

cena wywoławcza: 300 zł
estymacja: 700 - 1 500

12
MAREK CECUŁA (ur. 1944) DLA STUDIO MODUS DESIGN

Z cyklu 'Geometria', zestaw UBU, 2013 r.

porcelana, kalka ceramiczna,
czajnik: 12,5x 11, 5 x 16,5 cm, kubki: 6 x 6 x 6 cm
sygnowany na podstawie: 'Ćmielów Design Studio | Marek Cecuła'

cena wywoławcza: 300 zł
estymacja: 700 - 1 500

13
MAREK CECUŁA (ur. 1944) STUDIO MODUS DESIGN

Zestaw ERGO, 2013 r.

ceramika, czajnik: 7,5 x 23 x 12,5 cm, kubek: 7,5 x 5 x 5 cm
sygnowany na podstawie:
'Ćmielów Design Studio | Marek Cecuła'

cena wywoławcza: 300 zł
estymacja: 700 - 1 500

14
OLGA MILCZYŃSKA, IRINA GRISHINA/AUGUST DESIGN STUDIO

zestaw Siwaki 10/960, 2017 r.

talerze: śr. 25 cm, miski: 8 x 16,5 x 16,5 cm, garnek mały: 16 x 21,5 x 21,5 cm,
garbek duży: 19 x 24,5 x 24,5 cm
sygnowany u dołu i na pokrywach: 'august | 10/960'

cena wywoławcza: 600 zł
estymacja: 1 000 - 2 000

10/960
to zestaw naczyń ceramicznych, tak zwanych siwaków, w którego skład wchodzą: duże oraz małe naczynie do zapiekania, kubek, talerz i miska. Naczynia wykonane są na kole garncarskim, a następnie wypalone w tradycyjnym piecu opalanym drewnem. Dzięki temu mają charakterystyczną ciemnoszarą barwę i są jednocześnie odporne na wysoką temperaturę. Delikatnie porowate, chłoną wilgoć, co sprawia, że potrawy w nich przygotowane mają wyjątkowy smak i soczystość. Projekt 10/960 jest współczesną i funkcjonalną redefinicją tradycyjnych form i znanej dawnym garncarzom wiejskim techniki siwienia.
Projekt współpracy z garncarzami trwa już ponad dwa lata. Każdy garncarz wykonuje projekt 10/960 trochę inaczej. Naczynia z serii 10/960 swą niepowtarzalność zawdzięczają śladom rąk garncarzy, którzy je wykonali, garncarzy, których w naszym kraju z roku na rok jest coraz mniej.

Proces produkcji siwaków trwa ponad miesiąc. Garncarz używa lokalnej gliny, którą sam wykopuje, a następnie uzdatnia do pracy. Naczynia toczy na kole garncarskim i zostawia je do powolnego schnięcia, gdy wyschną należy delikatnie je wyszlifować, to po wypale nadaje im głęboki czarny kolor. Dopiero wtedy naczynia są gotowe do wypału, który razem ze stygnięciem pieca trwa dwa dni.
Siwakowe naczynia będące polskim odpowiednikiem garnków rzymskich, służą do zapiekania mięs i jednogarnkowych dań. Potrawy mogą być tworzone spontanicznie, wystarczy pokroić ulubione warzywa, skropić oliwą i włożyć do garnka. Następnie piec pod przykryciem około 1 godziny przy 180°C. Można także skorzystać z przepisów, które dołączone są do zestawu.

„August to pracownia projektowa. Tworzymy ceramikę, projektujemy przedmioty codziennego użytku, zajmujemy się fotografią, sztuką. Pierwsze rozmowy o współpracy zaczęłyśmy w sierpniu; spokojnym, leniwym, upalnym. Uważną obserwację człowieka i jego otoczenia, funkcjonalność przedmiotów, ale przede wszystkim codzienne drobne radości wspólnie uznałyśmy za podstawę naszej filozofii projektowej. Postawiłyśmy sobie za cel tworzenie pięknych, nowoczesnych przedmiotów. Sięgamy jednak po tradycyjne techniki, współpracując z rzemieślnikami staramy się, by obie strony wzajemnie czegoś się nauczyły. Sierpniowe dni oraz ważna dla nas postać Augusta Sandera – fotografa przełomu XIX i XX wieku zajmującego się w swojej twórczości człowiekiem i światem materialnym podsunęły nam nazwę, ale także określiły nasze podejście do pracy. August jest cierpliwy, bada otoczenie, dzieli się radością oraz pięknem". August tworzą Olga Milczyńska i Irina Grishina.

UMI

Dwa zestawy dobrane specjalnie dla Desa Unicum na aukcję. Każdy z przedmiotów jest ręcznie malowany, sposób malowania, tak jak i cała koncepcja nawiązuje do zasad estetyki Wabi Sabi. Kobaltowy błękit jest najbardziej rozpoznawalnym i najstarszym kolorem towarzyszącym białej porcelanie, tutaj sprawne pociągnięcie pędzla podkreśla charakter każdego z naczyń.

„Dlaczego jednych przedmiotów używamy chętnie, a innych nie? Jakie są relacje pomiędzy nami a rzeczami? Odpowiedzi na to pytanie szukałam w japońskiej ceremonii parzenia herbaty, starając się uchwycić relacje między uczestnikami rytuału a używanymi przez nich przedmiotami. Ceremonialność, estetyka i towarzyszące im emocje stały się punktem wyjścia projektu serii naczyń ceramicznych Umi. Estetyka Wabi Sabi wychodzi od studiowania natury. Z uważnej obserwacji morza powstały przedmioty sugestywne, proste i nieregularne; przedmioty, w których kryje się pustka. Nie mają określonych funkcji, ale stanowią część codzienności.
Każde naczynie to gra ceramicznych ścianek i pustej przestrzeni, którą można wykorzystać. Umi są dwustronne, więc ich 'podwójną' pustkę można wypełniać na wiele sposobów. Na projekt składa się sześć przedmiotów, których funkcja i sposób wykorzystania zależy od użytkownika lub sytuacji".

ZESTAWY DO ESPRESSO

Wykonane specjalnie na aukcję zestawy składają się z porcelanowych podstawek i filiżanek do espresso. Kolorowe paski na podstawkach współgrają z uchwytami filiżanek. Każdy z przedmiotów wykonany i pomalowany jest ręcznie. Unikalność zestawów jest wynikiem rękodzielniczej pracy założycielek ADS, ale także ich przemyślanej i specjalnie dla Desy stworzonej kompozycji. Całość zaprojektowana jest tak, aby do mocnej małej kawy podać coś słodkiego.

15
OLGA MILCZYŃSKA, IRINA GRISHINA/
AUGUST DESIGN STUDIO

zestaw UMI duży, 2016 r.

zestaw trzech elementów,
15 x 9 x 9 cm; 6 x 8 x 8 cm; 5 x 14 x 14 cm

cena wywoławcza: 400 zł
estymacja: 400 - 900

16
OLGA MILCZYŃSKA, IRINA GRISHINA/
AUGUST DESIGN STUDIO

zestaw UMI mały, 2017 r.

zestaw trzech elementów,
9 x 9,5 x 9,5 cm; 4 x 9 x 9 cm; 6 x 8,5 x 8,5 cm

cena wywoławcza: 400 zł
estymacja: 500 - 1 000

17
OLGA MILCZYŃSKA, IRINA GRISHINA/
AUGUST DESIGN STUDIO

zestaw do espresso mały, 2017 r.

zestaw dwie filiżanki i tacka
filiżanki: 6 x 5,5 x 5,5 cm, tacka: 2 x 21 x 11 cm

cena wywoławcza: 200 zł
estymacja: 400 - 700

18
OLGA MILCZYŃSKA, IRINA GRISHINA/
AUGUST DESIGN STUDIO

zestaw do espresso duży 2017 r.

zestaw trzy filiżanki i tacka, filiżanki:
filiżanki: 6 x 5,5 x 5,5 cm, tacka: 2 x 45 x 11 cm

cena wywoławcza: 300 zł
estymacja: 500 - 900

„Wychowałam się w domu, w którym bardzo ważne miejsce zajmowało rzemiosło. Mój tato wytwarzał przedmioty z drewna: toczył, piłował, szlifował… byłam przy tym obecna, bardzo lubiłam przebywać razem z nim w warsztacie. Moja babcia z kolei była krawcową, szyła dla mieszkańców rodzinnej miejscowości. Wyrosłam w przekonaniu, że praca rąk jest dużą wartością, że zaangażowanie i serce wkładane w powstanie przedmiotu daje innym radość z używania. To przekonanie mi służy do dzisiaj. Początki mojej edukacji miały artystyczny charakter – Liceum Plastyczne i Akademia Sztuk Pięknych. Po ukończeniu studiów odezwał się we mnie pragmatyzm. Zapragnęłam pracować nad przedmiotami, które znajdą zastosowanie w życiu codziennym. Mam dzięki temu realną możliwość podniesienia jakości detali w najbliższym otoczeniu. Czuję sporą satysfakcję, gdy moje projekty są używane z przyjemnością i budują relacje – przy stole, między ludźmi, czy więzi na linii użytkownik – przedmiot".

AGNIESZKA BAR

Agnieszka Bar swoją twórczością zdążyła się już zapisać w czołówce młodych zdolnych designerów. Materiał, w którym konsekwentnie tworzy swoje projekty, to przezroczyste gładkie szkło, które pozwala jej na innowacyjne, często zaskakujące działania. Artystka związana jest z wrocławską Akademią Sztuk Pięknych, gdzie studiowała, a obecnie asystuje w Pracowni Projektowania Szkła Użytkowego. Bar jest artystką totalną – nie tylko projektuje, lecz także własnoręcznie wykonuje każdy z obiektów, chętnie pozwalając na drobne niedoskonałości czyniące obiekt wyjątkowym. W każdym z nich widać silną relacje z naturą, która jest dla niej główną inspiracją. Projekty Agnieszki Bar zostały szybko zauważone nie tylko w kraju, lecz także za granicą. Jako przedstawicielka polskiej sceny designu została zaproszona do 13. edycji Meet My Project w 2014 roku w Paryżu.

Seria wazonów Frozen to kolekcja form naczyniowych, których dna mienią się tysiącem spękań uwięzionych wewnątrz szklanej materii. Wykorzystano w nich tradycyjną formę mrożenia szkła, zmieniając nieco sposób nanoszenia jej na powierzchnię. Efekt powstaje, gdy masa szklana jest jeszcze gorąca, w momencie zastygania zostaje naruszona, a następnie ponownie poddana działaniu wysokiej temperatury.

W serii „Owiec" Agnieszka Bar nawiązuje do trofeów myśliwskich, wieszanych na ścianach. Poprzez pusty środek projektantka namawia do „oswojenia" owcy poprzez wkomponowanie przedmiotów czy roślinności – „Owca" staje się tym samym swoistą doniczką czy skrytką.

19
AGNIESZKA BAR (ur. 1982)

Zestaw wazonów 'Frozen', 2017 r.

szkło dmuchane do formy drewnianej i mrożone, wys.: 37 cm, śr.: 18 cm
sygnowane i datowane na podstawie: 'Agnieszka Bar 2017'

cena wywoławcza: 1 500 zł
estymacja: 2 000 - 3 000

20
AGNIESZKA BAR (ur. 1982)

Owca, 2017 r.

szkło ręcznie kształtowane, warstwowe;
17 x 30 x 24 cm
sygnowany i datowany na podstawie: 'Agnieszka Bar | '2017'

cena wywoławcza: 3 200 zł
estymacja: 4 000 - 6 000

„W rodzinie Agnieszki Bar nie ma tradycji artystycznych, są za to ludzie silnie związani z rzemiosłem. Babcia była krawcową, natomiast tata zajmował się stolarstwem i tokarstwem. Dla Bar kreowanie przedmiotów jest więc czymś zupełnie naturalnym.

Ona swoją drogę zawodową wybrała intuicyjnie, rozpoczynając naukę w Liceum Plastycznym w Jeleniej Górze. Dolny Śląsk ma długie i bogate tradycje szklarskie. Wiele hut charakterystycznych dla tego regionu niestety odeszło w niebyt, a te, które przetrwały, to prawdziwe perełki, np. Huta 'Julia' w Piechowicach.

W Liceum Plastycznym Agnieszka trafiła do klasy szkła artystycznego. Ten materiał na tyle ją zafascynował, że wiele godzin spędziła w jeleniogórskim Muzeum, które ma jedną z najbogatszych w Polsce kolekcji szklanych naczyń. Studia na Wydziale Ceramiki i Szkła wrocławskiej ASP były w tej sytuacji naturalnym wyborem. I to mimo że wcześniej szkło po raz pierwszy pokazało projektantce swoje nieznane, bardziej groźne oblicze.

Tuż przed dyplomem wieńczącym naukę w liceum Agnieszka Bar szlifowała element swojej pracy, a ten w pewnym momencie rozsypał jej się w rękach. Nie dość, że praca pozbawiona została ważnej części, to jeszcze młoda artystka miała poranioną rękę. Do dzisiaj zresztą została jej blizna. Przypomina ona o tym, jak wymagającym materiałem jest szkło i jak wiele uwagi wymaga praca z nim.

Często okazuje się, że gotowy produkt ma jakąś wadę – pęknięcie, bąbelek powietrza. W takiej sytuacji szkło ponownie trafia do przetopienia. To poczucie oczekiwania i niepewności co do efektu końcowego wpisane jest w uprawiany przez nią zawód. Natomiast tym, co projektantka bardzo sobie ceni, są właściwości szkła, które pozwalają na jego niekończący się recykling. Gdy Agnieszka Bar projektuje szklane naczynia, przydaje się wiedza technologiczna, natomiast gdy realizuje unikatowe autorskie projekty, nieocenione są umiejętności z zakresu rzemiosła.

Współpracuje z hutnikami, z którymi wspólnie wytwarza szklane obiekty. Nauczyło ją to lepiej rozumieć materiał. Jak mówi: 'rysunek to tylko ogólna wskazówka dla hutnika, prócz niego bardzo ważne są detale i niuanse wypracowywane w trakcie pracy z materią'. Przypomina to czytanie zapisu nutowego przez muzyka. Każdy wykonawca inaczej odczytuje intencje kompozytora.

W pracy Agnieszki Bar jest więc projektowanie, jest rzemiosło, jest też sztuka, gdy tworzy unikatowe szklane formy. Czy ta działalność na trzech polach to dla niej nie za wiele?

– Stoję na trzech nogach – śmieje się Agnieszka Bar. Po czym już całkiem poważnie dodaje, że ten układ bardzo jej odpowiada. Na każdym z pól realizuje się trochę inaczej, każde pozwala jej zdobyć wiedzę, którą kompleksowo wykorzystuje. Cały czas pracuje z jednym materiałem, czyli szkłem, ale dzięki temu, że podchodzi do niego z różnych stron, jest nim cały czas zafascynowana. Jest też czwarty obszar aktywności – praca na uczelni. Jest naukowcem i dydaktykiem na Wydziale Ceramiki i Szkła, który sama skończyła.

Czy czasem nie bywa zmęczona? Oczywiście, jak każdy. Ładować akumulatory pozwalają jej podróże. Zarówno te dalekie, jak i bliższe, w Sudety, gdzie dorastała. Natura pozwala jej odpocząć, daje oddech, nowe spojrzenie. Czyste i przejrzyste. Jak szkło".

ZA WWW.CZASIWNETRZE.PL

21
JAGODA NOWAK (ur. 1992)

Patery z serii 'Pogięło Cię!', 2 szt., 2017 r.

szkło, slumping 21 x 30 cm

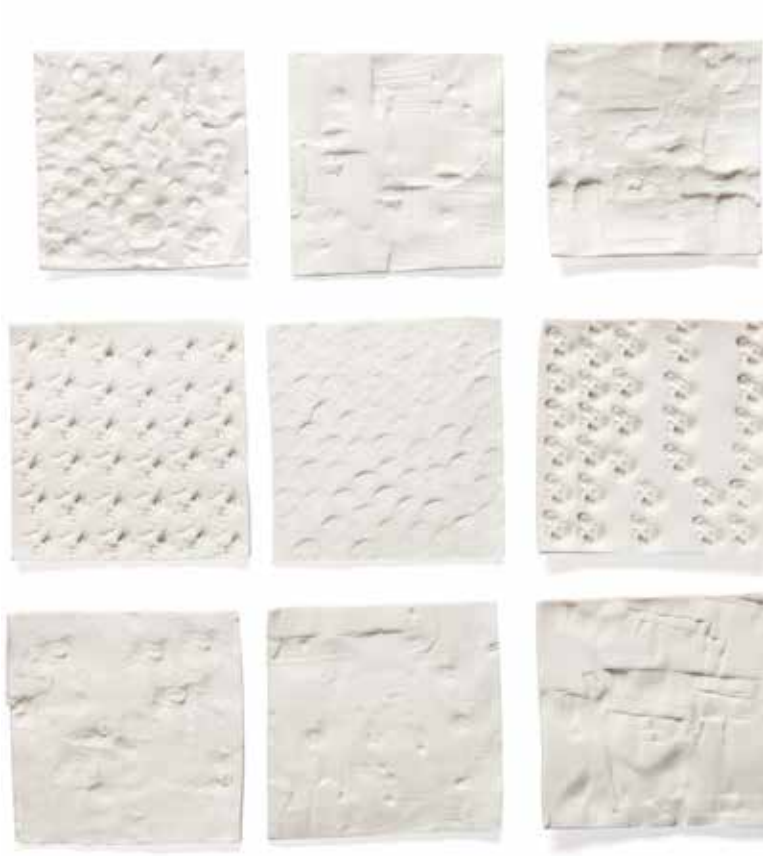
cena wywoławcza: 400 zł
estymacja: 700 - 1 500

Absolwentka Sztuki i Wzornictwa Szkła na Wydziale Ceramiki i Szkła Akademii Sztuk Pięknych im. Eugeniusza Gepperta we Wrocławiu. Przyznaje, że patrząc na otaczającą ją przestrzeń stara się wyłapywać malutkie momenty ogólnie niezauważalne w codziennym życiu. Dzięki temu może przekładać codzienność na świat szkła.. 5-letnie zmagania z akademią uwrażliwiły ją na materiał, jakim jest szkło. „Szkło jest materiałem magicznym, wyjątkowym, który towarzyszy człowiekowi od wieków. Atom kwarcu dał człowiekowi wielkie możliwości. Od izolatorów, przez naczynia aż po kosmiczne teleskopy. Najpiękniejszymi jednak są przedmioty, które swym pięknem ozdabiają nasze otoczenie'' – przyznaje projektantka. „John Lock już wieki temu pisał o człowieku jako o białej karcie. Jesteśmy właśnie taką kartką, która zapamiętuje i zbiera wszelakie wspomnienia i myśli. Poprzez listy, wspomnienia, drobne zapiski zachowujemy fragment naszej codzienności. Papier niewątpliwie jest nośnikiem emocji. Złe informacje zapisane tuszem na białym papierze mogą wyzwalać reakcję destrukcyjną. Ile razy zdarzyło nam się zdenerwować – pogiąć i wyrzucić papier. Te emocje zawarte w pogiętej kartce chciałam zawrzeć w paterze 'pogięło cię!' wykonanej w technice slumpingu.

Patera jest wynikiem zmagań z technologią szkła i podjęciem wyzwania będącego zapytaniem – jak można pogiąć szkło? Jak stworzyć złudzenie papieru w tak trudnym materiale?''

JAGODA NOWAK

Patery z serii 'Pogięło Cię! ' Jagody Nowak to zabawa autorki ze szkłem. Chociaż szklane elementy kojarzą nam się z ciężkimi kryształami lub grubymi formami, młodzi projektanci udowadniają, ze wcale nie musi tak być. Mleczne szkło wykorzystane w paterach nasuwa na myśl pogiętą kartkę papieru, jednocześnie dając poczucie stabilności i trwałości. Sama autorka przyznaje, że mówiąc o swoim pomyśle na ten projekt usłyszała „pogięło Cię? Ale kombinujesz…''. Jak widać, opłacało się kombinować, a patery dostały oryginalną nazwę. Patery wykonane są w technice slumpingu. Polega ona na obróbce szkła float o grubości 2 mm. Podczas kilku wypałów w piecu elektrycznym szkło jest wyginane grawitacyjnie do pożądanego kształtu.



22
ALICJA SIERADZKA (ur. 1987)

Kafle PUTURE, prototyp, 2015 r.

masa porcelanowa, nieszkliwiona, 9 szt.; 8 x 8 cm oraz 9 x 9 cm

cena wywoławcza: 200 zł
estymacja: 500 - 800

Kafle PUTURE to zapis kształtów natury. Powstaniu serii kafelków PUTURE towarzyszyły badania nad możliwością wykorzystania potencjału w pozornie niepotrzebnych dla człowieka obiektach. Znalezione w parku, częściowo rozkładające się gałęzie różnych gatunków drzew zostały w procesie obróbki przekształcone w funkcjonalne narzędzia. Wykorzystanie masy porcelanowej pozwoliło na wykonanie odcisków, które z duża precyzją odzwierciedlały kształt stempla. Kafle mogą pełnić rolę dekoracji ściennej we wnętrzach mieszkalnych. Projekt zakwalifikowany do finału konkursu Young Design 2016, organizowanego przez Instytut Wzornictwa Przemysłowego w Warszawie.

23
ALICJA SIERADZKA (ur. 1987)

zestaw talerzy MEA, 2015 r.

masa porcelanowa, szkliwiona; mały: śr. 8 cm, duży: 14 x 16 cm

cena wywoławcza: 200 zł
estymacja: 400 - 800

Gdyby przedmioty pamiętały – gdybyśmy mogli zapisać nasze gesty. Punktem wyjścia dla talerzy MEA były badania nad możliwością zniekształcenia obiektów codziennego użytku gestami i tego, w jaki sposób wpłynie to na ich funkcjonalność. Efektem pracy jest seria talerzy z charakterystycznymi wgłębieniami. Mimo zniekształceń i niestandardowej formy talerze nadal spełniają swoją funkcję, a dodatkowo mogą na nowo definiować sposób podawania posiłków.

24
JULIA BOGUSLAVSKAYA/BVSK & SERGIY MAIDUKOV

Zestaw talerzy 'Vorfreude'(1120), 2016 r.

porcelana Kristoff, kalka; 75 x 75 cm
każdy z talerzy sygnowany i numerowany na podstawie

cena wywoławcza: 2 600 zł
estymacja: 3 500 - 5 000

BVSK to marka, która przekształca funkcjonalne naczynia stołowe w sztukę ścienną. Otoczenie i przedmioty mają na nas ogromny wpływ. BVSK tworzy niepowtarzalne elementy z materiałów ceramicznych i porcelanowych, które przynoszą niewielką ilość magii w codzienne życie. I takie jest Vorfreude.
W późną wiosnę wspaniała i pewna siebie kobieta odpoczywa od codziennej rutyny, korzystając z pysznych owoców i dobrego wina. Vorfreude to przyjemne uczucie, które obejmuje nasze ciała i umysły, gdy jesteśmy szczęśliwi, kiedy jesteśmy zakochani i oczekujemy czegoś wielkiego, co może się wkrótce wydarzyć.
Vorfreude jest ekskluzywnym projektem BVSK, który łączy kreatywność zespołu BVSK i znanego ukraińskiego artystę Sergiya Maidukova. Pochodzący z Doniecka na Ukrainie Sergiy Maidukov rozwija swoją międzynarodową karierę artystyczną z nowego domu w Kijowie. Sergiy współpracował z wieloma czasopismami, takimi jak The Washington Post, Esquire, Boston Globe, The Archirectural Review, Diplomat i wiele innych. Autor wykorzystał bogate kolory, które przyciągają uwagę fanów ilustracji i entuzjastów sztuki. Jest ciepły. Jest wesoły. To optymistyczne.
Najwyższej jakości biała porcelana produkowana jest na specjalne zamówienie przez Kristoff, jednego z głównych producentów porcelany w Polsce, która ma 180 lat historii. Obecnie firma dostarcza swoje produkty klientom z całego świata, którzy cenią sobie wysoką jakość i oryginalny projekt.

Urodzony w 1974 w Zakopanem, polski rzeźbiarz, tokarz. Z wykształcenia stolarz, uczęszczał również do Państwowego Liceum Sztuk Plastycznych im. A. Kenara w Zakopanem. Jako stypendysta programu „Tribute to Tony Boase" (2005), odbył staż w pracowni Mike'a Scotta w Wielkiej Brytanii. Początkowo wzorował się na dorobku Jamesa Prestiniego, uznawanego za pioniera współczesnego tokarstwa. Pozostający pod wpływem Bauhausu, Prestini kładł szczególny nacisk na prostotę formy. Prace Giewonta zdradzają również pokrewieństwo z japońską filozofią wabisabi. Artysta wykorzystuje naturalne walory drewna, powstałe w procesie jego wzrostu, starzenia się i choroby, które często postrzegane jako wady: wszelkiego rodzaju ubytki, pęknięcia, sęki oraz oryginalny układ słojów i przebarwienia. Również w przedmiotach rzemiosła użytkowego, takich jak siedziska i stoły stosuje minimalną ingerencję w przedmiot, tak by kolor i struktura drewna nie zeszły na dalszy plan. Klasyfikowane jako współczesne rzemiosło, prace Giewonta są często prezentowane na wystawach zrównoważonego projektowania. Można je znaleźć w wielu prywatnych kolekcjach w całej Europie i USA.

25
MACIEJ GĄSIENICA-GIEWONT (ur. 1974)

Stołek z dębu, 2016 r.

drewno dębowe; 46 x 30 cm

cena wywoławcza: 1 200 zł
estymacja: 2 000 - 4 000

26
PRZEMYSŁAW WASIEWICZ, ANDRZEJ SAMSONOWICZ/
DAJMIDESIGN (od 2013)

Komplet stolików Chalktop, 2015 r.

sklejka bukowa; 55 x 55 x 45 cm

cena wywoławcza: 2 000 zł
estymacja: 4 000 - 8 000

Stolik projektu duetu Samsonowicz Wasiewicz to oryginalna forma zarówno pod względem zastosowania, jak i wyglądu. Ten mebel o nieregularnym kształcie sprawdzi się jako stolik kawowy, siedzisko, jak i schowek. Blat pokryty tablicową farbą podbije serca najmłodszych, a wersja z białym blatem pasuje do nowoczesnych i tradycyjnych wnętrz. Korpus wycięty ze sklejki bukowej przywodzi na myśl drewniane słoje czy malownicze kaniony.

Roll3, podobnie jak stolik Nu, powstał w specjalnej edycji dla Desa Unicum i jest pierwszym egzemplarzem rozpoczynającym nową serię wykonywaną z wędzonego dębu. Przez delikatne zaoblenia krawędzi i pokrycie warstwami wysokiej klasy olejem, udało się osiągnąć dużą subtelność bryły. Specjalnie przygotowane koła ze sklejki, w trzech różnych kolorach, można swobodnie toczyć oraz zamieniać miejscami i stronami, nadając meblowi własny, osobisty charakter. Inspiracją do stworzenia Rolla była wolność i niestandardowe podejście do tematu zamknięcia, w którym alternatywą dla drzwiczek stały się toczone koła. Mobilna kompozycja mebla jest odpowiedzią na potrzeby współczesnego odbiorcy o indywidualnych, niepowtarzalnych potrzebach i wyrafinowanym smaku. Nie trzeba zmieniać mebli, by zmienić wnętrze – wystarczy wymienić koła w komodzie Roll! „Let's Roll" to hasło, którego nie trzeba tłumaczyć.

Specjalnie dla Desa Unicum Bartosz Jędrzejewski stworzył pierwszy model z nóżkami z wędzonego dębu. Nu ma swoją historię. Powstał w 2013 roku, rok później został wyróżniony nagrodą Must Have na Łódź Design Festiwal. Dzisiaj wykonywany jest z dużą dbałością w małej rodzinnej manufakturze, gdzie właśnie nadaje się mu nowy charakter, specjalnie dobierając gatunek i koloryt drzewa.

Nu to dwustronny stolik, komoda. Wykonany z litego dębu, bardzo solidny i wytrzymały, może mieć zastosowanie jako miejsce na sprzęt grający czy telewizor, ale może być także używany jako ława do siedzenia. Zamysł i koncepcja mebla zostały zainspirowane wnętrzem apartamentu w starej paryskiej kamienicy, w którym obok starej sztukaterii było puste miejsce dla nowoczesnej indywidualnej formy. Przez lata wykonując aranżacje wnętrz, zaprojektował dziesiątki mebli, które na zawsze pozostały pojedynczymi egzemplarzami, jednak w dniu powrotu z Paryża zadzwonił telefon z prośbą o koncepcję mebla, to była Daga Rogers. To właśnie dzięki Dadze Rogers i Markowi Cecule rozpoczęła się przygoda Bartosza Jędrzejewskiego z projektowaniem seryjnych form użytkowych.

27
BARTOSZ JĘDRZEJEWSKI (ur. 1971)

Komoda Roll'3 prototyp, 2017 r.

dąb wędzony (Räuchereiche), sklejka dębowa, olej bezbarwny,
ręcznie malowane i olejowane koła; 70 x 116 x 50 cm

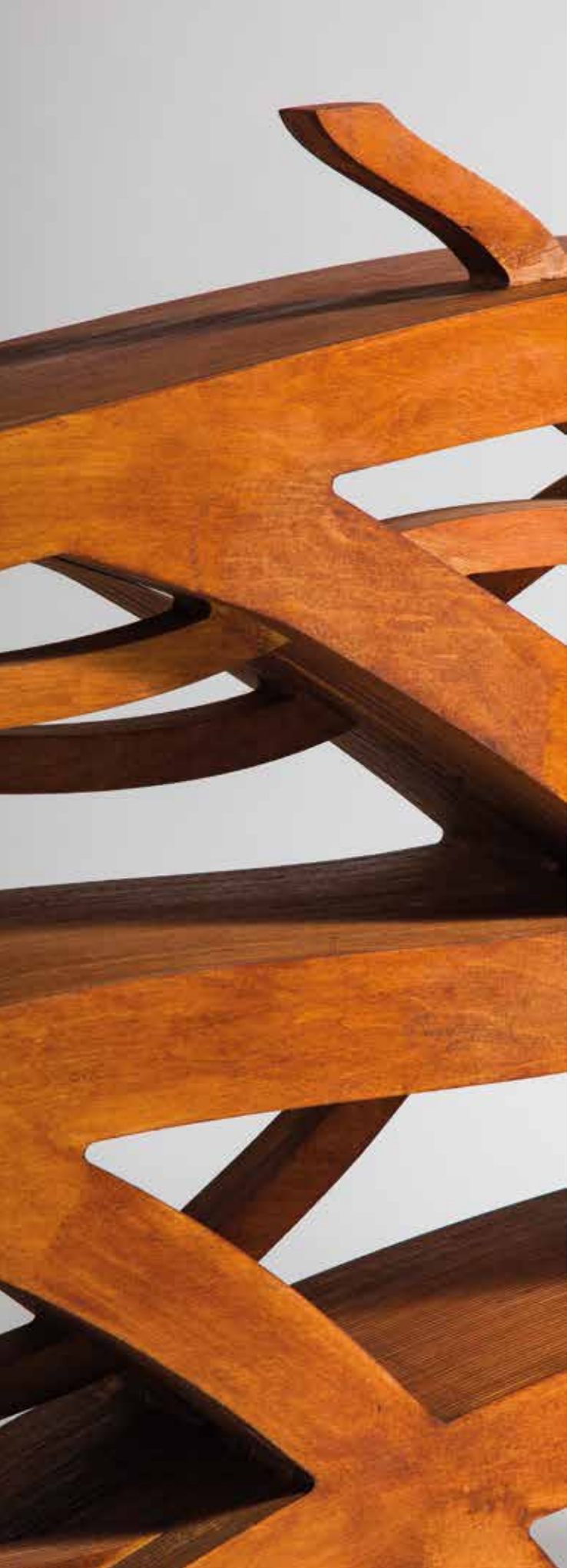
cena wywoławcza: 3 000 zł
estymacja: 6 000 - 10 000

28
BARTOSZ JĘDRZEJEWSKI (ur. 1971)

Komoda NU, 2017 r.

lite drewno dębowe, nogi-dąb wędzony (Räuchereiche), sklejka, lakier bezbarwny półmatowy, bejca i olej bezbarwny; 42 x 180 x 45 cm

cena wywoławcza: 4 000 zł
estymacja: 6 000 - 12 000



„Kiedyś podczas pracy (a byłem wtedy trenerem), gdy kursanci wykonywali jakieś zadanie, z nudów bazgrałem na kartce. Jeden z rysunków, który spod ręki wyszedł dość automatycznie, spodobał mi się na tyle, że po zajęciach nie wylądował w koszu wraz z innymi. Pomyślałem, że wykonam tę formę z drewna jako ozdobę na ścianę. Niestety mój znajomy stolarz nie był tak pełny optymizmu jak ja. Uznał, że się nie da, a nawet jeśli, to wycięcie tego kształtu będzie trwało bardzo długo. Cena, jaką usłyszałem, była zaporowa, a nie zawierała jeszcze kosztu materiału! Uznałem, że spróbuję inaczej, i tak stałem się 'stolarzem' samoukiem" – wyznaje w rozmowie w magazynie „Czas na Wnętrze" Mateusz Kania, projektant regału „Drzewo". Inspiracją dla niego były witraże Erica Standleya, postanowił więc zrobić bryłę, która składa się z wielu warstw. Wybór materiału oraz sposób obróbki wymusił zmniejszenie skomplikowania mebla. „Postanowiłem, że zrobię własną wariacje na temat półki metamorf Sebastiana Errazuriz"– przyznaje projektant – „Ostateczna forma wyklarowała się po rozmowie z projektantem Constantinem Wortmannem. Krótka rozmowa uświadomiła mi, że mebel potrzebuje efektu wow!, jakiejś interakcji z otoczeniem. Stąd pomysł, że regał będzie reagował światłem na otoczenie. Brak klasycznego włącznika światła, za to sensor zareaguje na przechodnia, który rozświetli w niszach precjoza – pamiątki, zdjęcia czy cenne przedmioty, które wymagają ekspozycji, Może regał przypomni o tym, aby dokończyć odłożoną tam pośpiesznie książkę".

W procesie rozwoju tego projektu, który miał być meblem interaktywnym będącym nie tylko wyposażeniem, lecz także uczestnikiem wnętrza definiującym i wypływającym na nie, regał zyskał przewody świetlne, grające z materiałem oraz aranżacją regału. Zabieg ten sprawił, że mebel nie pozostanie taki sam – będzie zmieniał siebie oraz wnętrze w zależności od jego wykorzystania, pory dnia i naszego ruchu.

29
MATEUSZ KANIA

Regał 'Drzewo', 2017 r.

sklejka liściasta wykończona olejem, 100 x 230 x 22 cm

cena wywoławcza: 10 000 zł
estymacja: 13 000 - 18 000

Mewa jest oryginalną dekoracją do każdego wnętrza. Pasuje zarówno do minimalistycznej sypialni, przestronnego pokoju dziennego, jasnego i słonecznego pokoju dziecka, jak też do werandy domku w lesie czy tarasu eleganckiego apartamentu.

Prosta i syntetyczna mewa jest ozdobą, która zauroczy swoją prostą formą i sposobem wykonania.

Niby zwyczajna, a jednak... jej wyjątkowość kryje się w technice wykonania. Każda została wylana z żywicy poliuretanowej w specjalnej formie, następnie każdej z osobna autor ręcznie wyprofilował skrzydła, odzwierciedlając różne fazy lotu mew, co sprawia, że każda jest oryginalna, niepowtarzalna. Nie ma drugiej identycznej mewy!

Mewa ciekawie prezentuje się jako pojedyncza ozdoba, jeszcze ciekawiej, gdy tworzy grupową ozdobę. Mewy genialnie wyglądają w połączeniu z oświetleniem – zarówno naturalnym, jak i sztucznym.

Zawieszone na delikatnej żyłce poruszają się subtelnie tworząc na tle ściany ciekawe wariacje nachodzących na siebie cieni.

Projekt mew powstał przy okazji realizacji wnętrza biura Booking.com. Idea projektu polegała na prowadzeniu wzdłuż rzeki „Wisły" po Polsce. Kolejne pomieszczenia odpowiadały polskim miastom.

Część rekreacyjna biura wypadała nad morzem w Gdańsku – dla pracowników została zaprojektowana przestrzeń odpoczynku w nawiązaniu do plaży nad polskim morzem. Mewy zawieszone pod sufitem musiały być nieodłącznym elementem tej części. Ze względu na brak gotowego produktu inwestorowi zaproponowałem projekt mew, który spotkał się z aprobatą.

Prezentowana wersja mew została wykonana z bezbarwnej żywicy, wyszlifowana i wypolerowana, tworząc gładką i przejrzystą formę. Powierzchnia mew dodatkowo muśnięta została złotym kolorem powodując oryginalny efekt w zależności od oświetlenia. Oglądanie mewy od strony światła sprawia, że widzimy głównie jej złotą barwę, ale przy obserwacji pod światło jej struktura prześwituje, dając unikatowy efekt – złoty odcień zmienia barwy w zależności od tła i mocy oświetlenia. Mewa w jednym ujęciu daje wrażenia jakby była wykonana ze złota, w innym staje się lekka i przezierna. Innym razem wygląda, jakby była wykonana z płynnego metalu.

30
DOMINIK GOSZ (ur. 1986)

Zestaw 'Mewy' złote, 2017 r.

żywica bezbarwna, złota farba

cena wywoławcza: 1 500 zł
estymacja: 2 000 - 3 500

31
WOJTEK JANICKI (ur. 1991)

Fotel-wózek, 2015 r.

metal, obicie skórzane, plastik, 81 x 63 x 73 cm

cena wywoławcza: 600 zł
estymacja: 1 500 - 3 000

Wojciech Janicki, pytany o historię fotelu-wózka nie kryje rozbawienia. „Historia powstania tego projektu jest dość krótka, ale też nieco zabawna. Latem 2010 roku robiłem dość huczną imprezę w ogrodzie moich rodziców i podczas jej trwania moi znajomi zdecydowali się przyprowadzić dwa wózki sklepowe. Chcąc nie chcąc, stałem się w ten sposób ich posiadaczem". Dobrze się złożyło, ponieważ Wojtek był wtedy w trakcie przygotowań do egzaminów wstępnych na Uniwerstytet Artystyczny w Poznaniu, a celem były studia na kierunku Wzornictwo Przemysłowe. Skąd taki wybór? „Często lubiłem majsterkować i przerabiać różne rzeczy. Zazwyczaj były to przeróbki niezgodne z funkcją tych przedmiotów, zafascynowany byłem wtedy re-designem, robiłem lampy z worków lnianych, żyrandole z butelek itp. itd. Były to jeszcze czasy bardzo popularnych mebli z palet i najróżniej rozumianego recyklingu" – przyznaje Janicki. Wykorzystanie wózków było zatem wtedy czymś naturalnym. Przy pomocy szlifierki, młotka i kilku garażowych narzędzi przygotowana została cała konstrukcja. Należało ją także porządnie wyczyścić.

Tak powstał szkielet do prezentowanego fotela. Projektant wrócił do tego przedmiotu po dwóch latach, już w trakcie studiów na upragnionym kierunku – „Tapicerkę fotel otrzymał dopiero po dwóch latach, kiedy już byłem na studiach w Poznaniu. Do tego czasu siedzisko wyłożone było jedynie owczą skórą. Ze względów ekonomicznych (studenckie warunki) otapicerowany został skórą ekologiczną w jednym z poznańskich zakładów. W takim stanie pozostał już do dzisiaj".

Wojciech Janicki specjalizuje sie w projektowaniu identyfikacji wizualnej firm i produktów. Jest autorem wielu znaków i opracowań corporate/brand identity. Działa w obszarze projektów komercyjnych – kreowania marki, konsultacji wizerunkowej, a także badań na rzecz nowatorskich rozwiązań w dziedzinie komunikacji wizualnej. Prowadzi zajęcia z zakresu identyfikacji wizualnej obejmujące zasady projektowania znaków, tworzenie systemów CI, service design, a także trendy projektowe i inne. Od roku akademickiego 2016/2017 pełni funkcję Kierownika Katedry Komunikacji Wizualnej UAP.

Lampa biurkowa jest fragmentem linii oświetlenia OLED zaprojektowanej w ramach dyplomowej pracy licencjackiej, obronionej w czerwcu 2016 roku, pod okiem prof. Tomasza Matuszewskiego. Wystawiany egzemplarz jest oryginalnym modelem wykonanym na te okazję, pokazywanym później na wystawie „Polish Design. Tomorrow is Today" w Mediolanie w kwietniu 2017 roku.

„Projektując linię oświetlenia OLED skupiłem się na podkreśleniu walorów wykorzystanego źródła światła. Starałem się zachować równowagę pomiędzy właściwościami panelu OLED, a formą obudowy, tak aby je podkreślała i uzupełniała. Ponadto forma oprawy została tak zaprojektowana, aby możliwe było wykonanie jej w zakładzie blacharskim posiadającym podstawowe urządzenia do obróbki blach" – mówi o swoim projekcie autor.

Damian Dudek zajmuje się grafiką użytkową, wzornictwem przemysłowym, instalacjami oraz promowaniem polskiego projektowania graficznego i wzornictwa z lat 1945-89. Studia z zakresu wzornictwa zaczynał na Zachodniopomorskim Uniwersytecie Technologicznym w Szczecinie, zdobywając stypendium prezydenta miasta Szczecina w dziedzinie sztuk wizualnych. W latach 2014-2016 kontynuował studia na Uniwersytecie Artystycznym w Poznaniu, gdzie obronił tytuł licencjata prezentowaną lampą OLED.

32
DAMIAN KRZYSZTOF DUDEK (ur. 1992)

Lampa OLED, 2016 r.

gięta blacha stalowa, panel OLED 10 x10 cm firmy LG Chem,
pobór mocy 1,38 W, strumień światła 75 lm
sygnowany na podstawie

cena wywoławcza: 1 000 zł
estymacja: 1 900 - 3 000

WYSTAWIANY:
'Polish Design. Tomorrow is Today', 4-9.04.2017, Mediolan, Włochy

33
KRZESŁO H106 (proj. Edmund Homa z 1967 r.)
egz.2/106, 2016 r.

afromozja,skóra cielęca; 106 x 49 x 49 cm

cena wywoławcza: 9 000 zł
estymacja: 12 000 - 18 000

Krzesło H106 zostało zaprojektowane przez prof. Edmunda Homę w 1967 roku. Jest to projekt zajmujący wyjątkowe miejsce w twórczości Edmunda Homy, wieloletniego pracownika Gościcińskiej Fabryki Mebli oraz profesora ASP w Gdańsku. Model z 1967 roku został wykonany w rzadkim drewnie egzotycznym, tzw. afromozji.
Projekt krzesła z 1967 roku nigdy nie wszedł do masowej produkcji. Ze względu na wysoki udział pracy ręcznej, specjalna komisja Zjednoczenia Przemysłu Meblarskiego w Poznaniu odrzuciła projekt mebla jako niemożliwy do realizacji w warunkach gospodarki socjalistycznej. Przez następne 20 lat prototyp przeleżał w fabrycznych magazynach. Po transformacji systemowej mebel został sprzedany wraz z majątkiem fabryki i ślad po nim zaginął. W pierwszym dziesięcioleciu XXI wieku profesor Homa dzięki szczęśliwemu zbiegowi okoliczności odnalazł i odzyskał swój prototyp, który przez wiele lat był normalnie użytkowany w wiejskim gospodarstwie.

W 2016 roku projekt prof. Edmunda Homy został ponownie ożywiony. Firma POLITURA stworzyła na podstawie planów i prototypu nowe krzesło H106. Premiera mebla miała miejsce na międzynarodowych targach meblarskich IMM Cologne 2016, gdzie spotkała się z entuzjastycznym przyjęciem. Oprócz krzesła została tam także zaprezentowana wystawa poświęcona życiu i twórczości prof. Edmunda Homy.
Podobnie jak prototyp z 1967 roku, model z 2016 roku także został wykonany w afromozji. Powierzchnia drewna została zabezpieczona specjalnym olejem zachowującym naturalny kolor afromozji. Siedzisko pokryte skórą cielęcą w kolorze jasnografitowym. Krzesło jest dostępne na indywidualne zamówienie w limitowanej wersji kolekcjonerskiej, każdy mebel będzie sygnowany poczynając od numeru 2 do 106. Numer 1/2016 został zarezerwowany dla jedynego prototypu z 1967 roku.

„Ilustracją swoistego umiędzynarodowienia polskich projektantów jest kariera zawodowa Pawła Grobelnego, który studiował na Wydziale Architektury i Wzornictwa Akademii Sztuk Pięknych w Poznaniu, a potem École Nationale des Beaux-Arts w Lyonie i École Nationale Supérieure des Beaux-Arts w Paryżu. Jego domeną projektową są aranżacje przestrzeni miejskich. (…) Cechą charakterystyczną dzieł Grobelnego jest ich rzeźbiarska bryła, która ma wyraźnie zwiększyć walory estetyczne przestrzeni stanowiącej jej otoczenie".

IRMA KOZINA, POLSKI DESIGN, WARSZAWA 2015, S.218

Stoliki IN-QUARTO dostępne są w kilku wersjach wykończeniowych: z wymiennym blatem wykonanym z orzecha amerykańskiego lub różnych rodzajów marmuru. Nieprzytwierdzenie blatu do konstrukcji stolika umożliwia jego wymianę z czasem – od różnych rodzajów drewna po naturalny kamień i marmur.
Kolekcja małych stolików, które pełnią jednocześnie funkcję małej biblioteki i zakładki do książki. Specjalne wycięcie pozwala bowiem na zawieszenie książki na stronie, na której akurat zakończyliśmy naszą lekturę. Stoliki występują w dwóch rozmiarach – mniejszy przeznaczony jest dla książek, większy dla magazynów i gazet. Stoliki „IN-Quarto" zostały pokazane po raz pierwszy podczas Międzynarodowego Biennale Interieur w belgijskim Kortrijk w 2014 roku. Jego prace można było zobaczyć m.in. na Paris Design Week, Vienna Design Week, Tokyo Design Week oraz podczas targów w Mediolanie, Paryżu, Kolonii i Seulu.
Nieważne, gdzie kieruje swą kreatywną energię. Czy to na projektowanie wnętrz, mebli, czy przestrzeni publicznych, Paweł Grobelny potrafi znajdować rozwiązania projektowe, które niemal zawsze przynoszą mu nagrody i międzynarodowe uznanie. Rozpoczął karierę w Polsce, otrzymując dyplom Akademii Sztuk Pięknych w Poznaniu na Wydziale Architektury i Wzornictwa, a następnie kontynuował naukę w prestiżowych uczelniach francuskich École Nationale Supérieure des Beaux-Arts w Paryżu i École Nationale des Beaux-Arts w Lyonie. Twórczość Grobelnego została doceniona we Francji, czego wyrazem są zdobyte przez niego stypendia rządu francuskiego, jak i fundacji Le Pont Neuf.

„Patrząc na kolejne serie metalowych stolików, trudno się pozbyć wrażenia, że są inspirowane konstruktywistycznymi rzeźbami. Realizacje Katarzyny Kobro stanowią dla ciebie punkt odniesienia?
Nie są punktem odniesienia, ale są mi bliskie. Operuję zupełnie innym językiem, obiekty te mają być użytkowe, pomimo że są swego rodzaju grą między obiektem użytkowym i nieużytkowym.

Pracujesz w drewnie, metalu i szkle. Który z tych materiałów lubisz najbardziej?
Nie mam ulubionego materiału. Raczej dostosowuję materiał do konkretnego projektu. Wręcz bardzo lubię tworzyć z nowych materiałów, poznawać ich technologie obróbki. Niemniej bardzo cenię materiały naturalne – być może dlatego tak często używam różnych rodzajów drewna.

Oprócz projektowania zajmujesz się działaniami kuratorskimi, współtworzyłeś wystawy propagujące polski dizajn na całym świecie. Jak zmienił się wizerunek polskiego wzornictwa na świecie na przestrzeni ostatnich pięciu lat?
Dzisiaj już trudno mówić o dizajnie konkretnego pochodzenia, granice bardzo się zacierają. Ale są pewne wartości wspólne dla polskiego projektowania, takie jak używanie naturalnych materiałów, bliska współpraca z rzemiosłem, a przede wszystkim dostęp do rzemiosła, co nie jest wcale takie powszechne w innych krajach. Myślę, że wystawy, które współtworzyłem, takie jak „Unpolished. Young Design Poland", „Polished Up. Design from Poland" czy ostatnia „Moderna. Przemysł + Rzemiosło", miały na celu przede wszystkim pokazanie najbardziej wartościowych, ale też w danej chwili aktualnych projektów. Dzięki temu, oczywiście biorąc pod uwagę, że był to nasz kuratorski wybór, wystawy były próbą pokazania tego, co najciekawsze w dizajnie w danym momencie. Bardzo ważne było dla mnie dotarcie do konkretnych miejsc z tymi wystawami. Pokazaliśmy je między innymi w Muzeum Designu w Kolonii, Muzeum Sztuk Użytkowych Budapeszcie, Korea Foundation w Seulu czy w Centrum Architektury w Paryżu. Największym sukcesem była jednak wygrana w międzynarodowym konkursie kuratorskim ogłoszonym przez Muzeum Designu w Helsinkach w ramach Światowej Stolicy Designu. Dzięki temu wystawa ta była jedną z otwierających cykl wydarzeń w ramach Światowej Stolicy Designu, co z pewnością przyczyniło się do ogromnej frekwencji odwiedzających. Myślę, że realizacja wystaw ma sens wtedy, gdy docieramy do szerokiej publiczności, a ekspozycja jest dobrze sprofilowana do miejsca lub wydarzenia. Z pewnością wystawy te przyczyniły się do popularyzacji polskiego dizajnu za granicą".

ROZMOWA PAWŁA GROBELNEGO Z ANNĄ DIDUCH, K MAG #85

34
PAWEŁ GROBELNY (ur. 1979)

Stolik IN-QUARTO, prototyp, 2014 r.

marmur, metal, 52 x 32 x 32 cm

cena wywoławcza: 1 900 zł
estymacja: 3 000 - 5 000

35
PAWEŁ GROBELNY (ur. 1979)

Bookmark, prototyp, 2012 r.

metal; 54 x 32 x 40 cm

cena wywoławcza: 1 400 zł
estymacja: 2 000 - 4 000

Martyna Merkis: Kiedy zaczynałyście działać jako Fenek na rynku było bardzo mało ciekawych i świeżych projektów ceramicznych, same szukałyście ładnych doniczek. Teraz jako rozpoznawalna i doceniana marka czujecie, że robi się „ciasno" w tej branży?
Agata i Tosia/FENEK: Oczywiście obserwujemy to, co się dzieje, ale to, że tworzy się coraz więcej pracowni ceramicznych i coraz więcej osób z branży projektowej zaczyna zajmować się tym tematem, bardzo nas cieszy! Nie czujemy, że robi się ciasno. Wręcz przeciwnie, im więcej różnorodnych projektów dookoła, tym jest więcej inspiracji i możliwości wspólnego działania.

MM: Waszym projektom nie można odmówić poczucia humoru. Czy przychodzi Wam to naturalnie i wynika z tego, jakie same jesteście czy każdy z projektów jest długo planowany i omawiany
FENEK: Dziękujemy. Nigdy zbyt długo nie planujemy, bo uważamy, że w długim procesie można łatwo zgubić „lekkość" pierwszego pomysłu.

MM: Seria talerzy, które stworzyłyście dla Desa Unicum to naprawdę niesamowity projekt. Skąd nazwa „Maj" i ich tematyka?
FENEK: Nazwa „Maj" jak można się domyślić. pochodzi od tego, że talerze były malowane w tym miesiącu. Maj to początek wiosny, gdzie wszystko zaczyna szaleńczo kwitnąć i dojrzewać, to czas w roku, kiedy najbardziej cieszymy się naturą – stąd pomysł na serię talerzy.

MM: Na aukcji pojawi się też wazon „Orzeszek", wiąże się z nim jakaś historia?
FENEK: Orzeszek to wazon, który po prostu przypomina dużego fistaszka. To trochę humorystyczne wersja tradycyjnego wazonu.

MM: Co jest najważniejszą ideą w działalności Fenka?
FENEK: Chyba najważniejsze dla nas to na co dzień zajmować się tym, co sprawia nam przyjemność!

36
AGATA KLIMKOWSKA, TOSIA KILIŚ/FENEK STUDIO

Zestaw talerzy MAJ, 6 sztuk, 2017 r.

porcelana ręcznie zdobiona kobaltem i złotem; śr: 22 cm
Sygnowane, datowane i numerowane na podstawie : 'FENEK | MAJ | 2017'

cena wywoławcza: 600 zł
estymacja: 1 500 - 3 000

37
AGATA KLIMKOWSKA, TOSIA KILIŚ/FENEK STUDIO

Wazon 'Orzeszek', 2016 r.

porcelana ręcznie zdobiona; 19 x 9 x 9 cm
sygnowany na podstawie: 'FENEK'

cena wywoławcza: 100 zł
estymacja: 300 - 500

38
OLGA CYTOWSKA (ur. 1988)

Zestaw kubków Mug-Mug, 6 sztuk, 2014 r.

ceramika szkliwiona; śr: 11 x 6 cm

cena wywoławcza: 200 zł
estymacja: 400 - 600

Absolwentka Wydziału Wzornictwa Akademii Sztuk Pięknych w Warszawie oraz Warszawskiej Szkoły Reklamy. Jej projekty zostały wyróżnione w konkursie Młodzi na start 2014. Chociaż Olga na swoim koncie ma wiele projektów, prezentowane zestawy kubków to zdecydowanie jeden z najlepszych wzorów. Ceramiczne kubki zostały stworzone w małej serii 20 sztuk. Ich unikatowy kształt, poprzez dodanie wypustek, zyskuje nie tylko oryginalny wygląd, lecz także – co ważne – pozwala na stabilne trzymanie kubka w dłoni, nawet dla osób starszych. Olga to projektantka wszechstronna, chociaż seria kubków Mug-Mug to jeden z niewielu projektów ceramicznych w jej twórczości.

Magda Pilaczyńska to ambasador lat 80., w których włocławskie czy ćmielowskie talerze zdobiły ściany domów naszych babć. Ale dekoracyjne talerze wcale nie muszą być domeną mieszkań z meblościanką, a w projektach autorki trudno się nie zakochać!

LOOK AT ME to kolekcja talerzy dekoracyjnych na ścianę, stół lub inne miejsce w domu. Talerzy można używać pojedynczo lub dowolnie je łączyć, tworząc swoje własne zestawy. Na poszczególnych elementach kolekcji pojawiają się te same symbole i kolorystyka, które sprawiają, że ilustracje tworzą wspólną historię.

Wzory zaprojektowane zostały przez ilustratorkę i projektantkę Magdę Pilaczyńską, która wcześniej tworzyła ilustracje na ceramikę dla marki Kristoff Porcelain. Magda mieszka i pracuje w Warszawie. Tym projektem stara się wskrzesić tradycję dekorowania ścian talerzami, popularną w Polsce w latach 60., 70. i 80. Talerze to wyszukane na targach staroci unikatowe egzemplarze lub nowe egzemplarze stworzone specjalnie dla projektu. Wzory są własnoręcznie nanoszone przez autorkę.

Inspiracją dla artystki stały się symbole – serce, oko, łza, usta, księżyc oraz postacie fantastyczne – pegaz, syrena, kapelusznik biegnący wśród wulkanów, a także karciane elementy. Każdy może ułożyć z nich swoją historię, dowolnie żonglując talerzami. Wszystkie wzory nawiązują do estetyki połowy XX wieku.

Naczynia wypalane są w temperaturze 850°C, w profesjonalnych piecach, co sprawia, że są trwałe oraz nadają się również do podawania jedzenia. Dzięki ręcznej metodzie nanoszenia ilustracji oraz talerzom, które nie pochodzą z masowej produkcji, każde naczynie jest unikatowe.

39
MAGDALENA PILACZYŃSKA

Talerz 'OUI', 2017 r.

porcelana ręcznie malowana; śr.: 26 cm
sygnowany na podstawie: 'Magda Pilaczyńska'

cena wywoławcza: 200 zł
estymacja: 300 - 500

40
MAGDALENA PILACZYŃSKA

Półmisek 'Lady and Waiter', 2017 r.

porcelana ręcznie zdobiona 20,5 x 33 cm
sygnowany na podstawie: 'Magda Pilaczyńska'

cena wywoławcza: 200 zł
estymacja: 500 - 800

41
MAGDALENA PILACZYŃSKA

Półmisek 'Mermaid', 2017 r.

porcelana ręcznie zdobiona; 18 x 36 cm
sygnowany na podstawie: 'Magda Pilaczyńska'

cena wywoławcza: 200 zł
estymacja: 500 - 800

42
KLARA BUKOWSKA

Zestaw 3 mis, 2016 r.

kamionkowe misy toczone na kole z masy ceramicznej ręcznie pigmentowanej; duża: 10 x 34 x 34 cm, średnia: 10 x 29 x 29 cm, mała: 12 x 29 x 29 cm
sygnowane na podstawie: 'Bukowska'

cena wywoławcza: 600 zł
estymacja: 900 - 1 500

Zadebiutowała serią ręcznie toczonych naczyń i od razu trafiła na listy top projektantów najważniejszych magazynów branżowych w kraju. Nic dziwnego, trudno nie zachwycać się obiektami, które – jak sama artystka twierdzi – powstały dla codziennych rytuałów: porannej kawy, kwiatów na stole, jedzenia posiłków. Wszystkie projekty to efekt ciężkiej i długiej pracy i uporu, ponieważ od początku do końca wszystko powstaje poprzez ręczne rozrabianie gliny, kształtowanie formy, a nawet dobór pigmentu, tworzącego niepowtarzalne barwy naczyń Bukowskiej.

Prezentowany w ofercie wazon jest projektem dyplomowym Klary, który obroniła w 2016 roku. Specjalnie na tę okazję do współpracy zaangażowany został Maciej Gąsienica-Giewont, który wyrabiał drewniane pokrywy do serii wazonów. Zestaw ręcznie toczonych mis w zielonej kolorystyce debiutuje na aukcji w Desa Unicum. Chociaż Bukowska uparcie trzyma się estetyki surowych ceramicznych naczyń, każde z nich staje się niepowtarzalnym dziełem nie tylko ze względu na uzyskany pigment, ale przede wszystkim ręczne wykonanie, które nie zawsze gwarantuje doskonałość, lecz niewątpliwie jest niepowtarzalne.

43
KLARA BUKOWSKA

Wazon, 2015 r.

ceramika, drewniane wieko; 19 x 9 x 9 cm

cena wywoławcza: 200 zł
estymacja: 400 - 600

„We wszystkich swoich pracach staram się podkreślić i wyeksponować fakturę gliny, więc prawie zawsze zostawiam zewnętrzną część moich naczyń nieposzkliwioną. Chcę pokazać surowość, naturalny kolor i fakturę materiału, z którego korzystam, i który nieustannie mnie zaskakuje i zachwyca".

44
WIKTORIA SZAWIEL (ur. 1989)

Stolik z serii 'Landscapes Within', 2014 r.

żywica, wiklina, 42,5 x 166 x 56 cm

cena wywoławcza: 8 000 zł
estymacja: 12 000 - 15 000

„Landscapes Within to kolekcja mebli i obiektów, która powstała w wyniku reinterpretacji tradycyjnie pojmowanego krajobrazu. Technologia produkcji wykorzystuje naturalne i sztuczne materiały, żeby stworzyć jego nową typologię. Poprzez wyszlifowanie odlanej w żywicy struktury wiklinowego lub rattanowego splotu ukazuje się piękno ukrytego wzoru. Wykorzystanie określonych środków wizualnych i technicznych pozwoliło na poetycką materializację wyglądu i atmosfery słowiańskiego pejzażu.
Stolik kawowy jest częścią większej kolekcji mebli odlanych z żywicy inspirowanej pejzażem. Powstał dla prestiżowej galerii Mint w Londynie gdzie był pokazywany w 2016 roku na wystawie 'Spring Forms' podczas Clerkenwell Design Week i London Craft Week, by prosto stamtąd trafić do oferty Aukcji Nowego Designu. Materiał, w którym pracuje artystka, to żywica poliestrowa i wiklina. Jak sama przyznaje, dzięki połączeniu tradycji z nowoczesnym materiałem udaje jej się uniknąć sentymentalnego czy rustykalnego wyglądu. W efekcie otrzymujemy nowoczesne meble z duszą naturalnych tradycyjnych materiałów. Prezentowany stolik to największy obiekt z kolekcji Wiktorii Szawiel i jeden z dwóch powstałych stołów.

Wiktoria Szawiel ukończyła Wydział Wzornictwa na ASP w Warszawie oraz Design Academy w Eindhoven, a obecnie mieszka i pracuje w Lizbonie. Jej najbardziej znanym projektem jest kolekcja Landscapes Within, która dostała must have 2015, była nominowana do Gijs Bakker Award oraz stypendium Keep and Grant i została zauważona przez najważniejsze serwisy branżowe (m.in. Dezeen). Meble i akcesoria wnętrzarskie wchodzące w skład tej kolekcji zostały zrobione z oszlifowanej żywicy, w której projektantka zatopiła m. in. surowe drewno i wiklinę (miks materiałów przypomina skamielinę). W ten sposób Wiktoria chciała przetłumaczyć inspiracje polskim krajobrazem na język materiałów, kolorów, form i technik rzemieślniczych.
Prace Wiktorii wyróżniają odważne eksperymenty materiałowe i oryginalne podejście do projektowania, w którym opowiadana historia jest często ważniejsza od funkcji obiektu.
To właśnie te cechy sprawiają, że jej projekty są pokazywane na wystawach w całej Europie".

FACEWATCH #19 – 10 NAJLEPSZYCH POLSKICH DESIGNERÓW DO 30-STKI, WWW.F5.PL

44

45
WITKORIA SZAWIEL (ur. 1989)

zestaw wazonów z serii 'Aura', 2017 r.

szlifowana żywica, duży: wys. 15 cm, śr.: 12 cm; mały: 11 cm, śr.: 13 cm

cena wywoławcza: 600 zł
estymacja: 1 000 - 1 500

Inspirowane zjawiskami Aurory Borealis, wazony Aura tworzą wyjątkową atmosferę w przestrzeni wnętrz. Są wykonane z przezroczystych i nieprzezroczystych żywic w odróżniających się kolorach, które łączą się ze sobą i wzajemnie na siebie oddziałują. Światło jest filtrowane przez płyn i nieregularną objętość wazów, dzięki czemu kolory emitują różną intensywność w zależności od światła i otoczenia. Promienny blask kolorów tworzy nastrój energii, fizycznej reprezentacji uczucia lub atmosfery.

45

46
VZOR (PROJ. ROMAN MODZELEWSKI)

Fotel RM58 classic limited edition, 2016 r.

polietylen (LDPE), lakierowany na wysoki połysk, 72 x 67 x 68 cm

cena wywoławcza: 3 200 zł
estymacja: 5 000 - 10 000

Wykonany w roku 1958 prototyp z laminatu poliestrowo-szklanego był prekursorskim zastosowaniem tego tworzywa w Polsce, a od strony formalnej stanowił unikatowy w skali światowej przykład w pełni uformowanej, jednorodnej organicznej skorupy siedziska.
Jeden z oryginalnych egzemplarzy fotela został zakupiony przez londyńskie Victoria & Albert Museum do kolekcji światowego designu. Fotel był prezentowany przez V&A na wystawie „Cold War Modern: Design 1945-1970" będącej ekspozycją zestawiającą dzieła nowoczesnego designu, architektury, filmu i popkultury, powstałe w okresie „zimnej wojny" po obu stronach Żelaznej Kurtyny. Fotel znalazł się również wśród obiektów wystawionych na zorganizowanej w Muzeum Narodowym w Warszawie wystawie „Chcemy być nowocześni. Polski design 1955-1968", która prezentowała ikony polskiego designu. Dwa oryginalne fotele „RM58" znajdują się ponadto w stałej kolekcji Ośrodka Wzornictwa Nowoczesnego MNW.
Po ponad pół wieku od powstania, fotel autorstwa Romana Modzelewskiego zadebiutował ponownie.

Produkcja RM58 w nowym materiale i z wykorzystaniem technologii przemysłowych umożliwiła odejście od ograniczeń związanych z produkcją o charakterze rzemieślniczymi i zaoferowanie produktu o stałych parametrach jakościowych.
Wersja fotela będąca wiernym odwzorowaniem historycznego projektu z 1958 wykonana w technologii rotoformowania z siedziskiem z polietylenu lakierowanego na wysoki połysk.
RM58 classic limited edition to limitowana wersja fotela RM58 classic produkowana ręcznie w stoczni z wykorzystaniem technologii stosowanych przy produkcji jachtów i łodzi. Fotel powstaje przy użyciu nowoczesnych kompozytów będących współczesnymi odpowiednikami wykorzystywanych przez Modzelewskiego laminatów poliestrowo-szklanych. W celu zapewniania wyjątkowej trwałości fotel pokryty jest warstwą barwnej żywicy (żelkotu) gwarantującej długowieczność mebla. Do tej pory powstały tylko dwa egzemplarze prezentowanego fotela. Pierwszy z nich reprezentowany był na targach w Kolonii oraz Instytucie Wzornictwa Przemysłowego, drugi z nich dostępny jest na aukcji w Desa Unicum.

47
AGATA KULIK-POMORSKA (ur. 1976),
PAWEŁ POMORSKI (ur. 1974)/MALAFOR

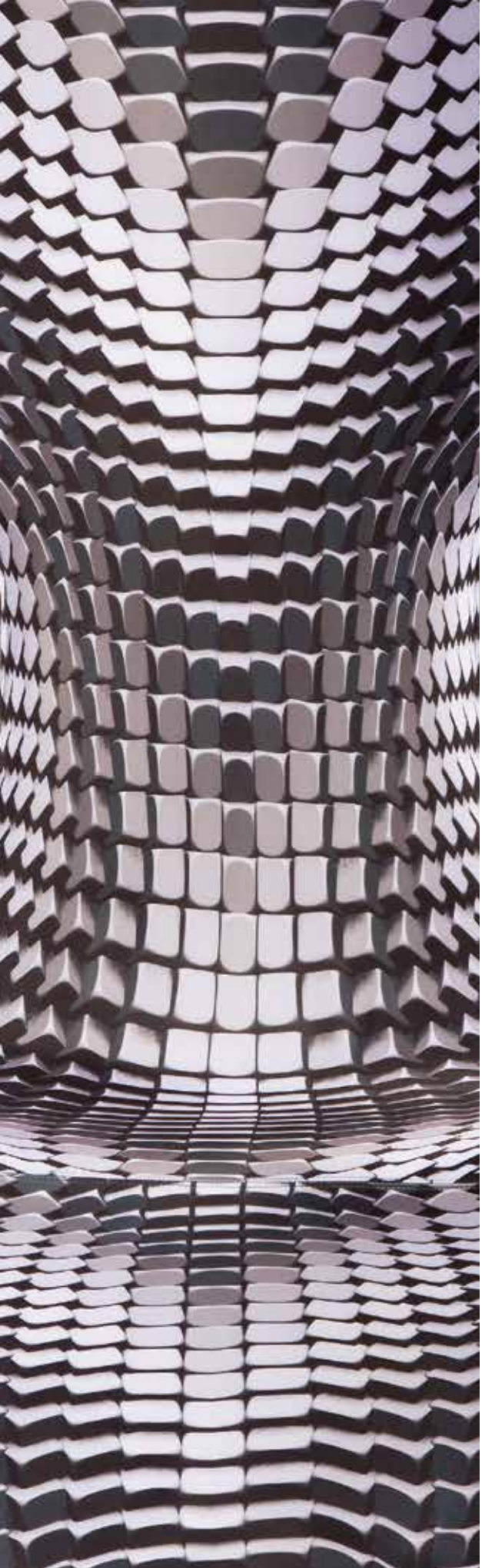
Fotel z serii 'Wełna & Powietrze', 2014 r.

filcowe poduszki, konstrukcja stalowa, 100 x 100 x 110 cm

cena wywoławcza: 1 000 zł
estymacja: 2 000 - 3 000

Pod nazwą Malafor kryje się dwoje zdolnych projektantów. Paweł Pomorski wraz z żoną Agatą Kulik-Pomorską na scenę światowego designu wkroczyli w 2012 roku, zdobywając nagrodę Red Dot Award, będącą odpowiednikiem Oskarów w branży designu. Jako jedni z niewielu projektantów od samego początku zagościli na galeryjnej scenie mając na koncie indywidualną wystawę W CSW Znaki Czasu w Toruniu. Skąd taka nazwa? Jest to skrót od określenia, które często słyszeli z ust profesora Adama Haupta, na gdańskiej ASP, której oboje są absolwentami – „małe laboratorium formy".
Przyjazne dla środowiska materiały, proste rozwiązania i formy to cechy charakterystyczne projektów Malafora. Każdy projekt produkowany jest w krótkich seriach.

Malafor udowadnia, że nie ma rzeczy niemożliwych. Widać to w projektach dmuchanych mebli, które po złożeniu mieszczą się w małym pudełku. Fotel z papieru? Nie ma problemu! Regał z rur PCV? Bardzo proszę. Okazuje się, że w przypadku tego duetu to nie materiał stanowi granicę, a wyobraźnia. Jak sami przyznają: „Naszą ideą jest korzystanie z łatwo dostępnych materiałów i używanie ich w inny sposób, taki o którym nikt dotąd nie pomyślał". I nie można im tego odmówić.
Seria „Wełna-powietrze" to odpowiedź na potrzeby współczesnych „nomadów" bez stałego adresu, często zmieniających miejsce i układ przestrzeni. „Wełna-powietrze" to kontynuacja projektów „AIR", pierwotnie wykonywanych z papieru. Dmuchana poduszka została w nim oparta na stelażu z metalu i drewna, zyskując przytulną formę fotela.



48
PRZEMYSŁAW MAC STOPA

Zestaw 'Drum', fotel i podnóżek, 2016 r.

tapicerowana pianka poliuretanowa
fotel: 147 x 102 x 80 cm, podnóżek: 47 x 54 x 45 cm

cena wywoławcza: 15 000 zł
estymacja: 20 000 - 30 000

„'Drum', polskiego designera Przemysława Mac Stopy to nowa pozycja w ofercie włoskiej marki Cappellini.
Stanowi bezpośrednie nawiązanie do heksagonalnych kształtów bębnów modnych w latach 80. Wizualny wpływ geometrycznych konfiguracji poszczególnych elementów kieruje 'Drum' w stronę tego rodzaju designu, który przybiera niezliczone możliwości aranżacyjne. Kompozycyjna gra modułowych części pozwala na dowolne zestawienie siedzisk w dużych otwartych przestrzeniach zarówno w towarzystwie stolików kawowych, jak i zmienionej funkcji, jako pufy czy wysokie stoły.
Rzeźbiarska forma mebli została ujęta w nowoczesnej poliuretanowej piance, by gwarantować komfort siedzenia bez wpływu na walory estetyczne obiektu. Tapicerka to efekt druku 3D, dzięki któremu udało się uzyskać trójwymiar aż w trzech różnych wariantach. Gama kolorystyczna została ograniczona do niebieskiego, czarnego, białego, turkusu i pomarańczowego. Tylko niektóre elementy kolekcji Cappellini ubrał w luksusową skórę i inne tkaniny sygnowane włoską marką".

ZRÓDŁO: POINTOFDESIGN.PL

Te generowane za pomocą komputera grafiki Mac Stopa stosuje do ożywienia dekorowanych pomieszczeń już od kilku lat. W latach 2002-13 został jako pierwszy twórca z Polski zaproszony przez organizatorów Tygodnia Designu w Mediolanie (Milan Design Week) do zaprojektowania instalacji na Uniwersytecie Mediolańskim, gdzie odbywają się główne konferencje i spotkania targów.

49
PRZEMYSŁAW MAC STOPA

Stolik z serii 'Drum', 2016 r.

metal, 63 x 52 x 52 cm

cena wywoławcza: 5 000 zł
estymacja: 8 000 - 12 000

50
PRZEMYSŁAW MAC STOPA

Pufa z serii 'River Stone',

pianka poliuretanowa Soft Touch, 44 x 66 x 56 cm

cena wywoławcza: 1 300 zł
estymacja: 2 000 - 3 000

51
PRZEMYSŁAW MAC STOPA

Krzesło Structure, 2013 r.

pianka Freeform Advanced Foam, drewno, 80 x 61 x 55 cm

cena wywoławcza: 1 500 zł
estymacja: 2 500 - 4 000

„Nagrodą Red Dot w kategorii Product Design w 2013 roku uhonorowano projekt krzesła Structure autorstwa Przemysława Mac Stopy ze studia Massive Design. Cechą charakterystyczną działań twórczych Stopy jest eksperymentowanie z nowymi materiałami i odważne stosowanie żywych kolorów. Krzesło Structure ma konstrukcję złożoną z czterech nóg wykonanych ze stali (chromowanej lub matowej) lub z drewna (dąb, orzech). Siedzisko przypomina kształtem trochę konchę muszli. Wewnątrz wykonano je z pianki poliuretanowej o niskiej gęstości, zwiększając komfort zetknięcia mebla z ciałem ludzkim. Na zewnątrz zamieszczono trójwymiarowy wzór na bazie trójkątów. Zastosowane tworzywo umożliwiło produkcję tego mebla w 11 wariantach kolorystycznych".

IRMA KOZINA, POLSKI DESIGN, S. 211

52
MARTA CZECZKO, ŁUKASZ NOWOSADZKI/STEIL

Stolik Lade#2, prototyp, 2016 r.

skóra bydlęca garbowana roślinnie, nity mosiężne, stal malowana;
45 x 40 x 40 cm

cena wywoławcza: 500 zł
estymacja: 900 - 1 500

Marta Czeczko zajmuje się projektowaniem wnętrz oraz wzornictwem. Ukończyła studia na Wydziale Architektury Wnętrz Akademii Sztuk Pięknych w Warszawie (dyplom prezentowany na wystawie Coming Out Najlepsze Dyplomy ASP). Prowadzi autorską pracownię architektury wnętrz. Razem z Łukaszem Nowosadzkim tworzą markę steil, zajmującą się produkcją mebli i akcesoriów do wnętrz. Marka stawia na proste formy i naturalne materiały. Przy ich wykorzystaniu powstała odwołująca się do skandynawskich wzorców seria ręcznie robionych stolików, pasujących zarówno do nowoczesnych, industrialnych przestrzeni, jak i do tych bardziej klasycznych.
Wszystkie produkty steil są autorskimi projektami, wykonywanymi osobiście z materiałów wysokiej jakości, przy współpracy z wyspecjalizowanymi rzemieślnikami.
Prezentowany stolik, projekt Marty Czeczko, to połączenie stalowej ramy z blatem ze szlachetnej licowej skóry.

53
MAGDALENA CHOJNACKA (ur. 1983)

Dywan WOOLLY 100%, 2016 r.

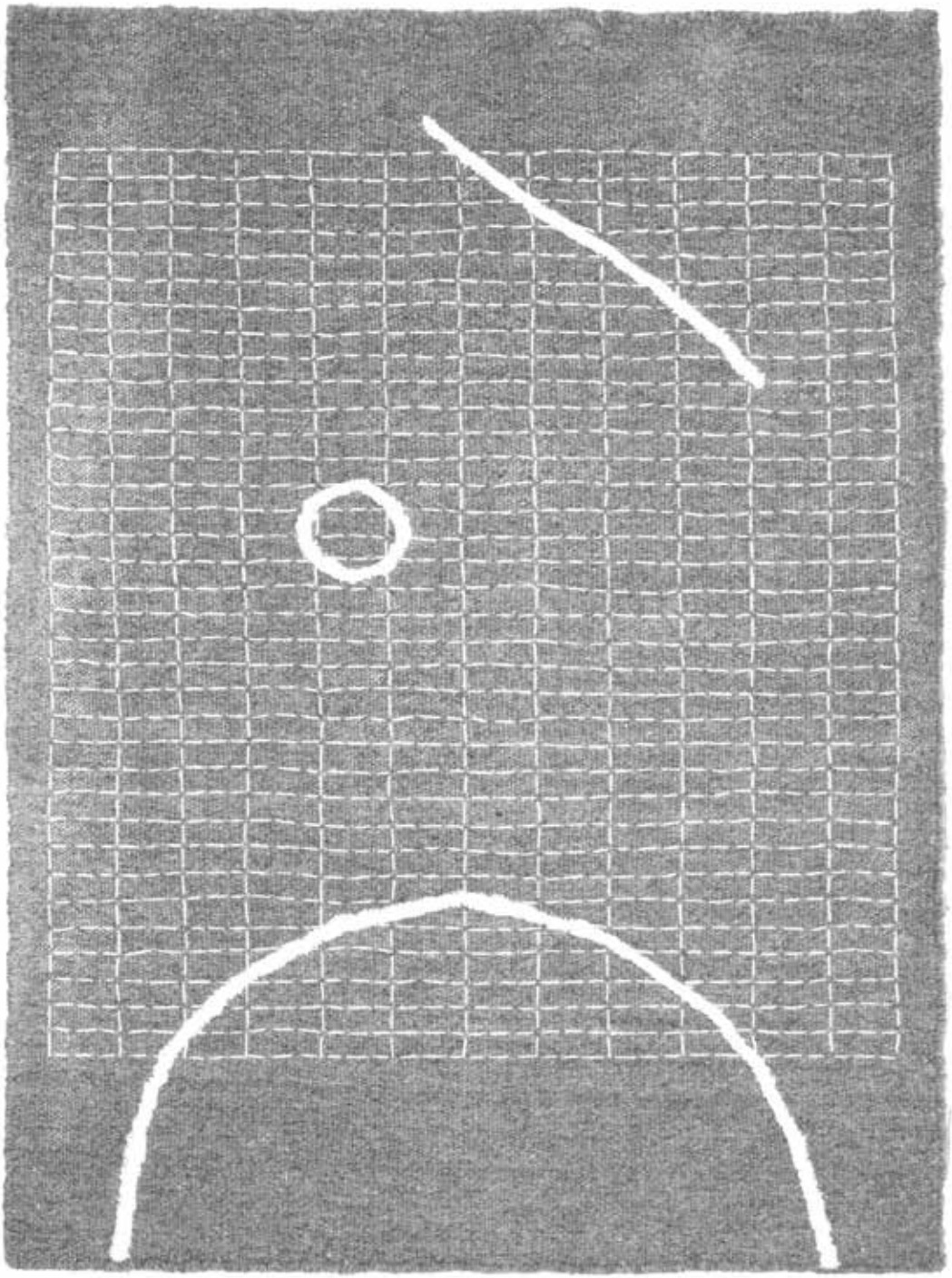
100% wełna nowozelandzka, śr.: 150 cm

cena wywoławcza: 4 000 zł
estymacja: 6 500 - 8 000

„Wszystko zaczęło się od medytacji, która była impulsem do stworzenia serii okrągłych dywanów. Powstały malarskie kompozycje, na bazie których ręcznie zostały wybarwiane włókna wełniane. Dywan został wykonany z wysokiej jakości czystej nowozelandzkiej wełny. Współpracowała przy nim rękodzielnicza manufaktura, w której zadbano o najdrobniejsze detale wykonania. Wełna ta jest miękka, antystatyczna i nie odkształca się. Dodatkowo dywan ma pozytywny wpływ na mikroklimat wnętrza, gdyż podczas nadmiernego jego wysuszenia oddaje wilgoć, jaką wcześniej absorbował" – opowiada o projekcie Magdalena Chojnacka.
Zaletą dywanu Woolly jest nie tylko jego wygląd czy naturalny materiał. Przede wszystkim jest unikalnym rękodziełem, który doda wnętrzu charakteru zarówno leżąc na podłodze, jak i wisząc na ścianie.

Projektantka urodzona w 1983 w Jastrzębiu-Zdroju. Jest absolwentką wydziału Form Przemysłowych krakowskiej Akademii Sztuk Pięknych im. Jana Matejki oraz Edukacji Artystycznej na Uniwersytecie Pedagogicznym w Krakowie. W ramach stypendium Socrates Erasmus studiowała również w Hochschule Darmstadt w Niemczech.
Magdalena Chojnacka projektuje głównie elementy wyposażenia wnętrz. Jej zawodowe motto brzmi: „Miłość do natury wyrażona w geometrii". Artystka używa naturalnych materiałów: drewna, ceramiki, stali, bo takie, jej zdaniem, najładniej się starzeją i zyskują na charakterze. Lubi też eksperymentować z innymi tworzywami. Współpracuje z lokalnymi rzemieślnikami, głównie z okolic Krakowa.

ŹRÓDŁO: CULTURE.PL



54
DOMINIKA ZIENTEK DLA ÅOOMI STUDIO

Gobelin GEO RUG, 2017 r.

wełna tkana ręcznie; 140 x 96 cm
sygnowany, datowany i opisany na skórzanej metce

cena wywoławcza: 500 zł
estymacja: 800 - 1 500

,,Zdarza się, że artyści malarze zamieniają płótno na papier. Czasami nawet wpadną na pomysł, aby stworzyć formę bardziej przestrzenną, rzeźbę czy instalację. Było kilku artystów, którzy płótno zamienili na... zabawkę Munny. Te winylowe figurki to najbardziej znana forma zabawek 'zrób to sam'. Choć nadal zostają designerskim obiektem, przyjmują jednocześnie rolę trójwymiarowego płótna i bynajmniej nie służą do zabawy.

W wyniku współpracy Galerii Vinylcanvas oraz polskich artystów: Doroty Buczkowskiej, Tymka Borowskiego, Pawła Śliwińskiego, Sławka Czajkowskiego i Wojciecha Kołacza Oteckiego, powstaje mała seria kolekcjonerskich figurek.

Figurki zaprojektowane przez Tymka Borowskiego w duecie z Pawłem Śliwińskim to specjalny projekt z okazji otwarcia Parku Rzeźby na warszawskim Bródnie. Projekt ,,5 z Bródna'', podkreśla idee otwarcia parku rzeźby. Artyści słynący do tej pory z działań malarskich tworzą 5 figurek nawiązujących do ich stylu malarskiego, zamieniając je w grupę ,,Pigment-manów'', krążących całą hordą po parku, co uwiecznione zostało na fotografiach.

Kolekcja Vinylcanvas wystawiana była w BWA Wrocław w 2014 roku.

Historia designer toys (dizajnerskich zabawek, inaczej urban toys, urban vinyl) to historia o tym, jak kultura wschodnia remiksuje potężne źródło inspiracji – kulturę Zachodu. Chociaż to tak naprawdę historia o Hong Kongu, w którym w latach 90., z racji dziwacznego statusu bycia poza Chinami, dosyć swobodnie mógł płynąć strumień idei z Europy i Stanów Zjednoczonych. Królowała zachodnia telewizja, a wraz z nią rozrastająca się kultura ulicy, przesiąknięta osiadłą już sceną graffiti, hip hopu i skateboardingu. Hong Kong surfował po zachodnim świecie wyobraźni. W tym samym czasie, po obu stronach globu, tworzy się nieoficjalna scena młodych ludzi, dla których nostalgia za latami 70. to nostalgia za dzieciństwem i złotym wiekiem figurek Star Wars i pierwszych modeli G.I. Joe. Wygrzebywane na targach staroci osiągają coraz wyższe ceny. Powoli jednak nie wystarczy już samo kolekcjonowanie i patrzenie, rodzi się potrzeba kreacji: wpierw chęć remiksu ze starych form, a potem chęć stworzenia czegoś zupełnie nowego.

TO JEST TEN MOMENT

Rok 1999. Michael Lau, mieszkający w Hong Kongu kolekcjoner starych zabawek, przez 9 miesięcy tworzył serię Gardeners [Ogrodnicy] – 99 figurek, które przedstawiają postaci z jego komiksu. Figurki to skaterzy, snowboardziści i surferzy. Wiszące spodnie, czapeczki z daszkiem, tatuaże i grube złote naszyjniki. Postaci, które nie odwołują się do filmowych czy komiksowych bohaterów, ale do realnych młodych ludzi, zanurzonych w swoim własnym świecie. To jest ten moment. A może to tylko legenda, która tworzy klasyczną historię o budowaniu czegoś z niczego, gdzieś na końcu świata. Niemniej pasuje do całości, nawet jeśli ma swoje boczne ścieżki.

Według legendy po wystawie, na której zaprezentowano Gardeners, wszystko toczy się bardzo szybko. Ponownie zostaje odkryty winyl – jest tani nawet przy niskich nakładach, otwarty na różnorodne kształty, a jego powierzchnia idealnie pasuje do dalszych eksperymentów. W ciągu 5 lat zmienia się cała kultura (i rynek) wokół dizajnerskich zabawek. Z Hong Kongu przeskakują do Japonii, a potem do Stanów Zjednoczonych. Później są już wszędzie.

Najwięcej pracowni produkujących designer toys powstaje w Hong Kongu i do dziś to miasto króluje. Stamtąd też wywodzi się wielu znanych twórców i słynne postacie figurek – graficiarzy, muzyków punkrockowych, raperów, królików z papierosami i rzesza stworów. Rodzi się Qee, Kubrick. Z kolei w USA powstaje Dunny i Munny.

Dizajnerskie zabawki osiągają swój statut. Tylko jaki on jest?

MAŁE TO ZABAWKA, DUŻE TO SZTUKA

W jednym z wywiadów Michael Lau w bezczelny sposób mówił: Idziemy do galerii Saatchi w Londynie. To wszystko zabawki, tylko w dużym formacie. Jeśli jest to miniatura, to jest zabawka. Jeśli jest duże, to jest sztuka. Patrząc na kwiatowe rzeźby Puppy Jeffa Koonsa, ogromną Czarodziejkę z Księżyca Takashiego Murakamiego czy perwersyjne manekiny Jakea i Dinos Chapmanów, trudno się z tym nie zgodzić. Oczywiście, można mówić o całym kontekście, krytycznym podejściu wobec konsumpcyjnego współczesnego społeczeństwa, jakie kryje się za pracami tych artystów, wystawianych w największych galeriach i muzeach na świecie. Czy jednocześnie jednak należy odmówić takiego kontekstu twórcom dizajnerskich figurek?

Od momentu powstania sceny designer toys do dzisiaj wiele się zmieniło. I nie chodzi o to, że zostało to nieźle przemielone przez żarłoczność największych gigantów amerykańskiej rozrywki. Zmieniło się podejście. Z jednej strony sam Murakami wprowadził, niczym starszy brat, dizajnerskie zabawki do świata sztuki, stając się jednym z ich twórców i jednocześnie tworząc nowy przedział cenowy. Z drugiej strony – narodziły się gwiazdy, jak pionierzy Eric So, Bounty Hunter czy późniejsza fala: KAWS, Futura, James Jarvis, Frank Kozik. Z trzeciej zaś – instytucje kultury zauważyły potencjał nie tylko przyciągnięcia dużej rzeszy publiczności, która wcześniej nie zawitała w progi galerii czy muzeum. To również potencjał mówienia o rzeczach ważnych nowym językiem. Może zbyt popowym, infantylnym, a czasem nawet zbyt slangowym. Czy jednak o ważnych rzeczach nie można mówić w niepoważny sposób?

W 2009 roku po raz pierwszy na taką skalę dizajnerskie zabawki zawitały do Polski, kiedy to pokazana została wystawa Designer Toys w galerii Dizajn – BWA Wrocław (wówczas jeszcze galerii Design). Połączono świetną prezentację kolekcji Gerarda Poota (w tym prace Michaela Lau) z fotografiami Abe-a (figurki w nowych, zaskakujących scenografiach), puzzlo-kolażami Szy Mury (tzw. jigsaw) i właśnie pierwszymi postaciami z rodzącej się dopiero kolekcji Vinylcanvas, tworzonej przez Łukasza Liebersbacha.

MUZEUM WYOBRAŹNI MUNNY'EGO

Od tamtej wystawy minęło już ponad pięć lat. Teoretycznie to bardzo niewielki okres czasu, zaledwie pół dekady. Kiedy jednak spojrzy się głębiej, to zauważy się ogromne zmiany. Pamiętam moment, kiedy nagle okazało się, że w otaczającej nas przestrzeni mamy mnóstwo niesamowitych twórców – grafficiarzy, grafików, ilustratorów, twórców komiksów. Bez wątpienia to zasługa internetu, który pozwolił wydobyć z zapyziałych zakątków miasta czy też z brudnych szuflad całe stosy pięknych prac. Blogowanie wtedy stało się powszednie, ale co ważne – blogowali także twórcy, pokazując zdjęcia ścian, skany rysunków, grafiki. To był język, w którym można było się odnaleźć: żywy, pulsujący i elektryzujący. To był złoty wiek.

W tym okresie powstawał polski świat Munny'ego – czystej figurki, która weszła do projektu Vinylcanvas. Idea stworzenia kolekcji była bliska komercyjnej galerii (www.vinylcanvas.com), w której grupa twórców (z różnych środowisk, chociaż mocno ze sobą połączonych) prezentowała swoje wizje. Wychodząc od dizajnu formy Munny'ego, wkraczali w świat unikatowych postaci. Malowanych, drapanych, podpalanych, przekuwanych. Część z tych prac była widoczna i otwarta dla kupujących. Część zasilała prywatną kolekcję Łukasza Liebersbacha. Można było obserwować, jak to rośnie, a raczej eksploduje kolejnymi nazwiskami.

Projekt Vinylcanvas nie jest rozwijany o kolejne nazwiska, czego powód, z poczuciem dystansu, bez problemu podaje kolekcjoner. Tymczasowe wskrzeszenie (parę nowych figurek przygotowanych specjalnie na wystawę) poprzedzi oficjalne zamknięcie kolekcji w potężnym pudle oraz wyjątkową prezentację jej na nowo powstałej stronie internetowej, prezentującej nie tylko artystów i figurki, ale przede wszystkim historię pewnego zjawiska.

Tytuł 'Złoty wiek' jako skojarzenie przywołuje poczucie czegoś wspaniałego, elektryzującego i trochę wzniosłego, co przeminęło i przekształciło się w kolejną formę. Dlatego też nie dziwi mnie, że właśnie teraz w Toronto pokazywana jest tak duża wystawa designer toys. W muzeum dizajnu kuratorzy John Wee Tom, Sara Nickelson i Pharrell Williams pokazują świat zabawek, które nie są zabawkami. Chociaż tak naprawdę pokazują to, jak bardzo czują się emocjonalnie związani z twórcami i środowiskiem, które za tym stoi. Zbieżność terminu kanadyjskiej wystawy i tej, obecnej w galerii Dizajn tylko z pozoru jest przypadkowa, oddaje bowiem charakter pewnych emocji, w tym nostalgii u osób urodzonych gdzieś w latach 70. i 80.

Złoty wiek. Kolekcja Vinylcanvas to wystawa przygotowana przez tych, którzy czytali Alicję w Krainie Czarów na przemian z przygodami Batmana oraz Profesora Nerwosolka. Dlatego czerwone dywany prowadzą do białych ścian, a muzealny gzyms mutuje w dziwaczne formy. Czasami o rzeczach ważnych warto mówić w niepoważny sposób''.

MATERIAŁY ZE STRONY GALERII VINYLCANVAS (WWW.VINYLCANVAS.COM)

55
DOROTA BUCZKOWSKA (ur. 1971)

Bez tytułu, 2009 r.

vinylowa figurka DIY Munny; 20 x 11 cm
sygnowany na podstawie: 'DBuczkowska'

cena wywoławcza: 1 500 zł
estymacja: 2 000 - 4 000

56
TYMEK BOROWSKI & PAWEŁ ŚLIWIŃSKI (ur. 1984)

Bez tytułu, 2009 r.

vinylowa figurka DIY Munny; 18 x 14 cm
sygnowany na podstawie: 'TYMEK | BOROWSKI | PAWEŁ | ŚLIWIŃSKI'

cena wywoławcza: 1 500 zł
estymacja: 2 000 - 4 000

57
SŁAWEK CZAJKOWSKI (ur. 1982)/ZBIOK

Bez tytułu, 2008 r.

vinylowa figurka DIY Munny; 18 x 12 cm

cena wywoławcza: 1 000 zł
estymacja: 1 500 - 3 000

58
WOJCIECH KOŁACZ (ur. 1984)/ OTECKI

Bez tytułu, 2009 r.

vinylowa figurka DIY Munny; 20 x 12 cm,

cena wywoławcza: 1 000 zł
estymacja: 1 500 - 3 000

59
MAURYCY GOMULICKI (ur. 1969)

Queenie (Silver), unikat, 2017 r.

toczone aluminium, chrom, lakier, 40 x 10 x 10 cm
sygnowany, datowany i opisany na podstawie: 'QUEENIE | (SILVER) | UNIKAT | sygnatura | 2017'

cena wywoławcza: 12 000 zł
estymacja: 20 000 - 30 000

„Anna Pajęcka: W jednym z wywiadów powiedział pan: 'Nie jestem panem od historii czy nauk politycznych – ja jestem panem od przyjemności'. Jest we współczesnej sztuce miejsce na przyjemność/zabawę?
Maurycy Gomulicki: Wydaje mi się, że zasadniczym pytaniem jest raczej, czy są nam one potrzebne. W moim odczuciu przyjemność i zabawa, a przede wszystkim radość z nich płynąca, są absolutnie fundamentalne. Ulotne chwile szczęścia, jakie im zawdzięczamy, są najjaśniejszymi momentami naszego życia, a dla wszystkiego, co jest istotne w życiu, jest również miejsce w sztuce. Możliwość tworzenia to specyficzny przywilej człowieka. Nie postrzegam sztuki jako zamkniętego terenu rządzącego się jakimiś sztywno ustalonymi zasadami. Mody intelektualne, jak i każde inne, są czymś naturalnym a jednocześnie przejściowym. Oczywiście można powiedzieć, że np. zajmowanie się erotyką w latach 50. było czymś niefrasobliwym, mnie jednak raduje ta niefrasobliwość i kłaniam się w pas Mai Berezowskiej. Gdyby życie nas nie cieszyło, to jaki w ogóle miałoby sens?

AP: A czy jest na nią miejsce w przestrzeni publicznej? Zdawałoby się, że to wizualne pole wspólne musi być zachowawcze, choćby dlatego, że jest wspólne – widać to po częstych reakcjach na sztukę pojawiającą się w przestrzeni miasta. A pan wchodzi w nią ze swoimi pracami i rozbija tę potencjalną zachowawczość. Odnoszę się tutaj do takich realizacji jak 'Fryga', 'Obelisk', 'Światłotrysk'.
MG: Najprostszą reakcją na coś czego nie znamy, a więc nie rozumiemy, jest strach, a w konsekwencji odrzucenie. Strach leży u podstaw wszelkich postaw konserwatywnych. Jednocześnie wszystko, co nowe, prędzej czy później zostaje zasymilowane, gdyż po jakimś czasie opatrzone i poddane różnorodnym interpretacjom przestaje być nieznane, a więc groźne. Historia człowieka to historia jego ewolucji – tego procesu nie da się zatrzymać, można go najwyżej spowolnić. Z natury nie jestem rewolucjonistą, nie wydaje mi się, żeby to co robię było szczególnie kontrowersyjne. Odwołuję się do kodów podstawowych, uniwersalnie dostępnych, powszechnie obecnych, jeżeli nie w polu świadomym, to w podświadomości, takich jak radość zabawy, erotyczny zachwyt czy rudymentarna wrażliwość na piękno. Czuję się wolny od różnych lęków i fobii więc przychodzi mi to stosunkowo łatwo. Moje realizacje trafiają czasem na bardziej, czasem na mniej podatny grunt. Fryga miała wyjątkowo trudny kontekst. Szkoda, że akurat ta praca, która sprowokowała kaskadową reakcję w mediach społecznościowych i stała się swoistym kozłem ofiarnym, na którym wielu ludzi mogło wyładować swoje frustracje, została położona na poziomie technicznym przez wykonawcę, co stworzyło doskonały pretekst, by ją usunąć z przestrzeni miejskiej. Interesujące byłoby prześledzenie procesu jej asymilacji, w tej chwili nie jest to jednak możliwe. Światłotrysk za to jest już dziś mocno zintegrowany ze swoją lokalizacja. Wydaje się, że warszawiacy polubili różowe bąbelki".

FRAGMENT WYWIADU DLA WWW.ENTERTHEROOM.PL

Artysta, grafik, fotograf, autor instalacji plastycznych i krótkich form filmowych. Studiował na Wydziale Grafiki ASP w Warszawie (1987-92). W 1992 otrzymał dyplom z Grafiki Warsztatowej i Malarstwa. Studiował także za granicą. Swoje prace – grafiki komputerowe, rysunki, instalacje, fotografie, prezentował m.in. w Muzeum Warszawskiej ASP, Centrum Sztuki Współczesnej Zamek Ujazdowski i Małej Galerii ZPAF CSW w Warszawie, Galerii FF w Łodzi, Centre d'Art Contemporain w Grenoble (1992), Ernst Múzeum w Budapeszcie (1997). Konsultant i współautor fotografii w projekcie pn.: „ABCDF – słownik wizualny Meksyku Miasta" (2000-02). W latach 2003-05 jego projekt Air Bridge został zrealizowany w ramach: InSite – Art Practices in the Public Domain w San Diego (USA) i Tijuana w Meksyku. W piśmie Machina prowadził rubrykę pt. Rzecz kultowa, o najdziwniejszych gadżetach świata (później we Fluidzie). W ramach projektu „MEXXXICO Erotica Shop" zaprojektował w Meksyku, wspólnie z Jorge Covarrubias i Salvador Quiroz, sieć różowych sex-shopów. Przez szereg lat był również autorem okładek do książek naukowych w wydawnictwie PWN oraz ilustracji dla dzieci w miesięczniku „Pentliczek". Publikował m.in. w pismach „Fluid", „Piktogram – talking pictures magazine" i „Trzaskopismo". Zilustrował ponadto meksykańskie wydanie „Iwony, księżniczki Burgunda" Witolda Gombrowicza. Autor filmów animowanych. Mieszka w Warszawie i Meksyku.

60
JAN MIODUSZEWSKI (ur. 1974)

Josef Hoffmann Cabaret Fledermaus chair by Furniture Factory, N° 1, 2011 r.

akryl/płyta mdf, 78 x 49,5 cm

cena wywoławcza: 5 000 zł
estymacja 7 000 - 9 000

WYSTAWIANY:
- Viennafair, lokal_30, 2011, Wiedeń
- 'Pictura minoris', 21.01-02.03.2012, lokal_30, Warszawa

Obraz „Josef Hoffmann Cabaret Fledermaus chair by Furniture Factory" należy do serii „Ikony dizajnu" (2008-12). Był wystawiany w Wiedniu w czasie Viennafair w 2011 roku oraz w warszawskiej Galerii lokal_30 w 2012 roku. Seria Ikony dizajnu to malarskie portrety znanych mebli (m.in. fotele Eaemsów, stolik Petera Shire'a, krzesło Alvara Alto etc.). Ich autor, Jan Mioduszewski, jest malarzem, który od 2002 większość swoich prac poświęca motywowi mebla i jego przekształceniom (Fabryka Mebli). Krzesło projektu Josefa Hoffmana, współzałożyciela wiedeńskiej secesji, powstało jako element urządzenia i wystroju wiedeńskiego Kabaretu Fledermaus (nietoperz); kabaretu, który możemy porównać do krakowskiego Zielonego Balonika. Krzesło Hoffmana produkowała austriacka manufaktura Jakob & Josef Kohn. Charakterystyczne dla stylu Hoffmana są drewnianych gałki – polichromowane na czarno. Pełnią funkcję dekoracyjną a zarazem konstrukcyjną. Portret „krzesła z kabaretu" w interpretacji Mioduszewskiego został wykonany z przymrużeniem oka i humorem.

Maria Anto, „Martwa natura jesienna", 1983 r.

ARTOUTLET AUKCJA SZTUKI WSPÓŁCZESNEJ

6 lipca (czwartek) 2017 r., godz. 19

Wystawa obiektów: 26 czerwca – 6 lipca 2017 r.

Dom Aukcyjny Desa Unicum, ul. Marszałkowska 34-50, Warszawa, tel. 22 584 95 34, www.desa.pl

Waldemar Świerzy, Zawieszenie broni, 2008

AUKCJA SZTUKI WSPÓŁCZESNEJ
Prace na papierze

29 czerwca (czwartek) 2017 r., godz. 19

Wystawa obiektów: 12 – 29 czerwca 2017 r.

desa UNICUM

Dom Aukcyjny Desa Unicum, ul. Marszałkowska 34-50, Warszawa, tel. 22 584 95 34, www.desa.pl

Udział klienta w aukcji regulują WARUNKI SPRZEDAŻY AUKCYJNEJ, WARUNKI POTWIERDZENIA AUTENTYCZNOŚCI oraz niniejszy PRZEWODNIK DLA KLIENTA. Zachęcamy do zapoznania się z trzyczęściowym regulaminem, który ma na celu przedstawienie stosunku prawnego pomiędzy Domem Aukcyjnym DESA Unicum a kupującym w ramach aukcji. DESA Unicum pełni funkcję pośrednika handlowego pomiędzy komitentami wstawiającymi obiekty na aukcję a kupującymi. Warunki mogą być przez DESA Unicum odwołane lub zmienione poprzez aneksy dostępne w sali aukcyjnej lub poprzez obwieszczenie aukcjonera.

PRZEWODNIK DLA KLIENTA

I. PRZED AUKCJĄ

1. Cena wywoławcza

Cena wywoławcza zamieszczona w katalogu pod opisem obiektu jest kwotą, od której rozpoczynamy licytację. Obiekty licytowane są w górę, tzn. licytacja może zakończyć się na kwocie wyższej niż cena wywoławcza lub równej tej kwocie.

2. Opłata aukcyjna

Do kwoty wylicytowanej doliczamy opłatę aukcyjną. Stanowi ona część końcowej ceny obiektu i naliczana jest degresywnie w zależności od kwoty wylicytowanej: do 100 000 złotych (włącznie) – w wysokości 18%, a powyżej 100 000 złotych – w wysokości 15%. Opłata aukcyjna obowiązuje również w sprzedaży poaukcyjnej, w przypadku kiedy obiekt nie został sprzedany w ramach aukcji. Kwota wylicytowana wraz z opłatą aukcyjną zawiera podatek od towarów i usług VAT. Na zakupione obiekty wystawiamy faktury VAT marża. Wystawiamy je na wyraźne życzenie klienta, najpóźniej siedem dni od daty zapłaty.

3. Estymacja

Podana w katalogu estymacja jest szacunkową wartością obiektu i ma charakter wskazówki dla zainteresowanego nim klienta. W celu uzyskania dodatkowych informacji odnośnie estymacji rekomendujemy kontakt z naszymi doradcami. Licytacja zakończona w przedziale estymacji lub powyżej górnej granicy estymacji jest transakcją ostateczną. Estymacje nie uwzględniają opłaty aukcyjnej ani żadnych opłat dodatkowych.

4. Estymacje w walutach innych niż polski złoty

Transakcje aukcyjne zawierane są w polskich złotych, jednakże estymacje w katalogu aukcyjnym mogą być podawane w euro lub dolarach amerykańskich. Kurs walut w dniu aukcji może się różnić od tego w dniu druku katalogu, informacja ta ma więc charakter orientacyjny.

5. Cena gwarancyjna

Jest to najniższa kwota, za którą możemy sprzedać obiekt bez dodatkowej zgody sprzedającego. Zawarta jest pomiędzy ceną wywoławczą a dolną granicą estymacji. Jej wysokość jest informacją poufną. Poszczególne obiekty mogą, jednak nie muszą posiadać ceny gwarancyjnej. Jeżeli w drodze licytacji cena gwarancyjna nie zostanie osiągnięta, zakończenie licytacji skutkuje zawarciem transakcji warunkowej. Fakt ten zostaje ogłoszony przez aukcjonera po uderzeniu młotkiem.

6. Transakcja warunkowa

Zostaje zawarta w momencie, kiedy licytacja nie osiągnęła poziomu ceny gwarancyjnej. Transakcja warunkowa traktowana jest jako wiążąca oferta nabycia obiektu po cenie wylicytowanej. Zobowiązujemy się do negocjacji ceny z komitentem, jednak nie gwarantujemy możliwości zakupu po cenie wylicytowanej. Jeżeli w toku negocjacji klient zdecyduje się podnieść ofertę do poziomu ceny gwarancyjnej lub zaakceptujemy wylicytowaną kwotę, umowa sprzedaży dochodzi do skutku. Jeżeli negocjacje nie przyniosą pozytywnego efektu w okresie pięciu dni roboczych liczonych od dnia aukcji, obiekt uznajemy za niesprzedany. W okresie tym zastrzegamy sobie prawo do przyjmowania po aukcji ofert równych cenie gwarancyjnej na obiekty wylicytowane warunkowo. W przypadku otrzymania takiej oferty od innego oferenta informujemy o tym fakcie klienta, który wylicytował obiekt warunkowo. W takim przypadku klient ma prawo do podniesienia swojej oferty do ceny gwarancyjnej i wtedy przysługuje mu prawo pierwszeństwa nabycia obiektu. W przeciwnym wypadku transakcja warunkowa nie dochodzi do skutku, a obiekt może zostać sprzedany innemu oferentowi.

7. Obiekty katalogowe

Zapewniamy fachową wycenę oraz rzetelny opis katalogowy powierzonego nam do sprzedaży obiektu. Wykonywane są one w najlepszej wierze z wykorzystaniem doświadczenia i fachowej wiedzy naszych pracowników oraz współpracujących z nami ekspertów. Mimo uwagi poświęcanej każdemu z obiektów w procesie opracowywania, dokumentacji pochodzenia, historii wystaw i bibliografii przedstawione informacje mogą nie być wyczerpujące, a w niektórych przypadkach pewne fakty odnoszące się do kolejnych właścicieli, ekspozycji oraz publikacji, w ramach których obiekt był prezentowany, mogą być celowo nieujawnione.

8. Stan obiektu

Opisy katalogowe nie prezentują pełnego stanu zachowania obiektów. Brak takiej informacji nie jest równoznaczny z tym, że obiekt jest wolny od wad i uszkodzeń. Wskazane jest zatem, aby zainteresowani zakupem konkretnego obiektu dokonali jego dokładnych oględzin na wystawie przedaukcyjnej oraz przeprowadzili konsultacje z profesjonalnym konserwatorem, którego na wyraźną prośbę możemy rekomendować. Na specjalne życzenie klienta możemy dostarczyć szczegółowy raport stanu zachowania obiektu. Przygotowując taki raport, nasi pracownicy oceniają stan obiektu, biorąc pod uwagę jego szacunkową wartość oraz charakter aukcji, w ramach której jest on wystawiony na sprzedaż. Mimo że oceny przedmiotów pod tym względem prowadzone są rzetelnie, należy pamiętać, że nasi pracownicy nie są zawodowymi konserwatorami. Jeśli obiekt sprzedawany jest w ramie, nie ponosimy odpowiedzialności za jej stan. W przypadku obiektów nieoprawionych chętnie polecimy profesjonalną pracownię opraw.

9. Wystawa obiektów aukcyjnych

Wystawy przedaukcyjne są bezpłatnie dostępne dla oglądających. W trakcie ich trwania zachęcamy do kontaktu z naszymi ekspertami, którzy chętnie odpowiedzą na wszystkie pytania i przekażą szczegółowe informacje o poszczególnych obiektach.

10. Legenda

Poniższa legenda wyjaśnia symbole, które mogą Państwo znaleźć w niniejszym katalogu:

□ - obiekty bez ceny gwarancyjnej

♣ - obiekty, do których doliczamy opłatę wynikającą z tzw. *droit de suite*, tj. prawa twórcy i jego spadkobierców do otrzymywania wynagrodzenia z tytułu dokonanych zawodowo odsprzedaży oryginalnych egzemplarzy dzieł. Powyższa opłata jest obliczana według poniższych stawek:

1) 5% kwoty wylicytowanej, jeżeli ta część jest zawarta w przedziale do równowartości 50 000 euro (np. dla kwoty wylicytowanej 2 000 euro, opłata 100 euro) oraz

2) 3% kwoty wylicytowanej, jeżeli ta część jest zawarta w przedziale od równowartości 50 000,01 euro do równowartości 200 000 euro (np. dla kwoty wylicytowanej 80 000 euro, opłata 3 400 euro) oraz

3) 1% kwoty wylicytowanej, jeżeli ta część jest zawarta w przedziale od równowartości 200 000,01 euro do równowartości 350 000 euro (np. dla kwoty wylicytowanej 300 tys. euro, opłata 8 000 euro) oraz

4) 0,5% kwoty wylicytowanej, jeżeli ta część jest zawarta w przedziale od równowartości 350 000,01 euro do równowartości 500 000 euro (np. dla kwoty wylicytowanej 400 tys. euro, opłata 8 750 euro) oraz

5) 0,25% kwoty wylicytowanej, jeżeli ta część jest zawarta w przedziale przekraczającym równowartość 500 000 euro - jednak w kwocie nie wyższej niż równowartość 12 500 euro.

W Polsce *droit de suite* reguluje art. 19-195 ustawy o prawach autorskich i pokrewnych z dnia 4 lutego 1994 r. z późniejszymi zmianami, zgodnie z obowiązującą w Unii Europejskiej dyrektywą 2001/84/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 27 września 2001 r. w sprawie prawa autora do wynagrodzenia z tytułu odsprzedaży oryginalnego egzemplarza dzieła sztuki. Opłata obliczana będzie z użyciem kursu dziennego NBP z dnia poprzedzającego aukcję. Opłata obliczana będzie, gdy równowartość kwoty wylicytowanej przekroczy 100 EUR.

● – obiekty sprowadzane z państw spoza Unii Europejskiej, do których ceny doliczamy podatek graniczny w wysokości 8% kwoty wylicytowanej

○ - przedmioty wytworzone w całości lub zawierające elementy wytworzone z roślin lub zwierząt określanych jako chronione lub zagrożone

◊ - obiekty z pozwoleniem na wywóz

11. Prenumerata katalogów

W sprawie prenumeraty katalogów prosimy o kontakt pod numerem telefonu: 22 584 95 32 lub drogą mailową na adres: prenumerata@desa.pl. Katalogi dostępne są również na naszej stronie internetowej www.desa.pl. Zachęcamy do pobierania darmowych katalogów w formacie PDF.

II. AUKCJA

Udział w licytacji można wziąć osobiście, po uprzednim złożeniu zlecenia licytacji telefonicznej lub zlecenia licytacji z limitem.

1. Przebieg aukcji

Aukcję prowadzi aukcjoner, który wyczytuje obiekty i kolejne postąpienia, wskazuje licytujących, ogłasza zakończenie licytacji oraz wskazuje zwycięzcę. Zakończenie licytacji obiektu następuje w momencie uderzenia młotkiem przez aukcjonera. Jest to równoznaczne z zawarciem umowy sprzedaży między domem aukcyjnym a licytującym, który zaoferował najwyższą kwotę. W razie zaistnienia sporu w trakcie licytacji aukcjoner rozstrzyga spór albo ponownie przeprowadza licytację danego obiektu. Zastrzegamy sobie prawo do utrwalania przebiegu aukcji za pomocą urządzeń rejestrujących obraz i dźwięk. Zastrzegamy sobie prawo do licytowania jedynie wcześniej zgłoszonych przez uczestników aukcji obiektów. W takiej sytuacji numery obiektów są przed aukcją zgłaszane obsłudze domu aukcyjnego. Aukcjoner ma prawo do dowolnego rozdzielania lub łączenia obiektów oraz do ich wycofania

z licytacji bez podania przyczyn. Opisy zawarte w katalogu aukcji mogą być uzupełnione lub zmienione przez aukcjonera lub osobę przez niego wskazaną przed rozpoczęciem licytacji. Aukcja jest prowadzona w języku polskim, jednak na specjalne życzenie uczestnika aukcji niektóre spośród licytacji mogą być równolegle prowadzone w językach angielskim i niemieckim. Prośby takie powinny być składane najpóźniej godzinę przed aukcją wraz z informacją, których obiektów dotyczą. Licytacja odbywa się w tempie 60–100 obiektów na godzinę.

2. Licytacja osobista

W celu licytacji osobistej należy wypełnić formularz udziału w aukcji i odebrać tabliczkę z numerem. Nowi klienci powinni zarejestrować się przynajmniej 24 godziny przed rozpoczęciem aukcji, by dać nam czas na przetworzenie danych. W celu ich weryfikacji możemy poprosić o dokument potwierdzający tożsamość osoby rejestrowanej (dowód osobisty, paszport, prawo jazdy). Dane osobowe klientów są informacjami poufnymi i pozostają do wyłącznej wiadomości DESA Unicum i spółek powiązanych, które mogą przetwarzać dane osobowe uczestników aukcji w zakresie niezbędnym do realizacji zleceń licytacji. Klientom, którzy posiadają nieuregulowane należności z tytułu zakupów na wcześniejszych aukcjach, możemy odmówić udziału w kolejnej. Prosimy o pilnowanie lizaka aukcyjnego. W przypadku jego zgubienia prosimy o natychmiastowe poinformowanie o tym naszej obsługi. Po zakończeniu aukcji należy zwrócić tabliczkę z numerem w punkcie rejestracji, a w przypadku zakupu należy odebrać potwierdzenie zawartych transakcji.

3. Licytacja telefoniczna

Jeżeli nie mogą Państwo uczestniczyć w aukcji osobiście, istnieje możliwość licytacji przez telefon za pośrednictwem jednego z naszych pracowników. Klienci zainteresowani taką usługą powinni przesłać wypełniony formularz zlecenia najpóźniej 24 godziny przed rozpoczęciem aukcji. Nie ponosimy odpowiedzialności za realizację zleceń dostarczonych później. Formularz zlecenia dostępny jest na ostatnich stronach katalogu, w siedzibie naszego domu aukcyjnego oraz na naszej stronie internetowej. Formularz należy przesłać faksem, pocztą, mailem lub dostarczyć osobiście. Wraz z formularzem prosimy o przesłanie fotokopii dokumentu tożsamości w celu weryfikacji danych. Nasz pracownik połączy się z klientem przed rozpoczęciem licytacji wybranych obiektów. Nie ponosimy jednak odpowiedzialności za brak możliwości wzięcia udziału w licytacji telefonicznej w przypadku problemów z uzyskaniem połączenia z podanym przez klienta numerem telefonu. Dlatego rekomendujemy wskazanie maksymalnej kwoty (bez opłaty aukcyjnej), do której będziemy mogli licytować w Państwa imieniu. Zastrzegamy prawo do nagrywania i archiwizowania rozmów telefonicznych, o których mowa powyżej. Opisana usługa jest darmowa i poufna.

4. Licytacja w imieniu klienta

Drugą opcją dla klientów, którzy nie mogą osobiście uczestniczyć w aukcji, jest złożenie zlecenia licytacji z limitem. Klienci zainteresowani taką usługą również powinni przesłać wypełniony formularz najpóźniej 24 godziny przed rozpoczęciem aukcji. Obowiązuje ten sam formularz co w przypadku licytacji telefonicznej. Zawarte w formularzu kwoty nie powinny uwzględniać opłaty aukcyjnej i opłat dodatkowych, powinny być wyrażone w polskich złotych oraz zgodne z tabelą postąpień przedstawioną w dalszej części przewodnika. Jeżeli podana kwota nie jest zgodna z kwotami w tabeli postąpień zostanie ona obniżona. Nasi pracownicy dołożą wszelkich starań, aby klient zakupił wybrany obiekt w możliwie jak najniższej cenie, nie niższej jednak niż cena gwarancyjna. Jeśli limit jest niższy niż cena gwarancyjna wówczas dochodzi do transakcji warunkowej. W przypadku dwóch lub większej ilości zleceń z takim samym limitem decyduje kolejność zgłoszeń. Opisana usługa jest darmowa i poufna.

5. Tabela postąpień

Licytacja rozpoczyna się od ceny wywoławczej. Aukcjoner kolejne postąpienia podaje według tabeli postąpień. W zależności od przebiegu aukcji może on wedle własnego uznania zdecydować o innej wysokości postąpienia.

cena	postąpienie
0 – 2 000	100
2 000 – 3 000	200
3 000 – 5 000	200/500/800 (np. 3 200, 3 500, 3 800)
5 000 – 10 000	500
10 000 – 20 000	1 000
20 000 – 30 000	2 000
30 000 – 50 000	2000/5000/8000 (np. 32 000, 35 000, 38 000)
50 000 – 100 000	5 000
100 000 – 300 000	10 000
300 000 – 500 000	20 000
powyżej 500 000	wg uznania aukcjonera

III. PO AUKCJI

1. Płatność

Kupujący zobowiązany jest do zapłaty należności za wylicytowane obiekty w terminie 10 dni od dnia aukcji. Przekroczenie wyznaczonego terminu grozi naliczeniem odsetek ustawowych za okres opóźnienia w zapłacie. Akceptujemy płatność w gotówce, kartami płatniczymi (MasterCard, VISA) oraz przelewem bankowym na konto:
Bank Pekao S.A 27 1240 6292 1111 0010 6772 6449, SWIFT PKOP PL PW
W tytule prosimy wpisać nazwę aukcji, datę aukcji oraz numer obiektu.

2. Płatność w walutach innych niż polski złoty

Wszystkie transakcje zawierane są w polskich złotych. Na specjalne życzenie po wcześniejszym uzgodnieniu dopuszczamy wpłaty w euro, dolarach amerykańskich lub funtach brytyjskich. Wartość transakcji opłacanej w innej walucie niż polski złoty będzie powiększona o opłatę manipulacyjną w wysokości 1%. Przeliczenia dokonujemy po dziennym kursie kupna waluty Banku Pekao S.A.

3. Odstąpienie od umowy

W razie opóźnienia nabywcy w zapłacie możemy odstąpić od umowy z nabywcą po bezskutecznym upływie terminu dodatkowego wyznaczonego na zapłatę.

4. Reklamacje

Wszelkie możliwe reklamacje rozpatrywane są zgodnie z przepisami prawa polskiego. Reklamację z tytułu niezgodności towaru z umową można zgłosić w ciągu jednego roku od wydania obiektu. Wobec osób niebędących bezpośrednimi nabywcami na aukcji nie ponosimy odpowiedzialności za ukryte wady fizyczne oraz wady prawne zakupionych obiektów.

5. Odbiór zakupionego obiektu

Przy odbiorze zakupionych obiektów wymagamy okazania dokumentu potwierdzającego tożsamość. Obiekty mogą zostać wydane nabywcy lub osobie posiadającej pisemne upoważnienie. Może to nastąpić tylko w momencie pełnej płatności i uregulowania wszystkich zobowiązań wynikających z wcześniejszych zakupów. Zakupione obiekty na aukcji powinny być odebrane w ciągu 30 dni od aukcji. W przeciwnym razie mogą one zostać odesłane do magazynu zewnętrznego, a klient obciążony kosztami transportu oraz magazynowania. Wielkość opłat będzie uzależniona od operatora magazynu oraz rodzaju i wielkości obiektu. Tym samym ponosimy odpowiedzialność za utratę lub uszkodzenie obiektu jedynie przez okres 30 dni od aukcji.

6. Transport i przesyłka

Zapewniamy podstawowe opakowanie zakupionych obiektów umożliwiające odbiór osobisty. Na wyraźne życzenie klienta możemy pomóc w kontakcie z wyspecjalizowaną firmą zajmującą się pakowaniem i wysyłką dzieł sztuki.

7. Pozwolenie na eksport

Przed wzięciem udziału w aukcji potencjalnym licytującym radzimy, aby zorientowali się czy w razie potrzeby wywozu obiektu poza granice Polski nie są wymagane dodatkowe pozwolenia. Przypominamy, że reguluje to ustawa z dnia 23 lipca 2003 r. o ochronie zabytków i opiece nad zabytkami (Dz. U. nr 162 poz. 1568, z późn. zm.), zgodnie z którą wywóz określonych obiektów poza granice kraju wymaga zgody odpowiednich władz; w szczególności dotyczy to obrazów starszych niż 50 lat o wartości powyżej 40 000 złotych. Nabywca jest zobowiązany do przestrzegania przepisów w tym zakresie, a niemożliwość uzyskania odpowiednich dokumentów lub opóźnienie w ich uzyskaniu nie uzasadniają odstąpienia od sprzedaży ani opóźnienia w uiszczeniu pełnej ceny nabycia za obiekt. Na wyraźne życzenie klienta możemy pomóc w kontakcie z wyspecjalizowaną firmą zajmującą się sprawami formalnymi związanymi z eksportem dzieł sztuki.

8. Zagrożone gatunki

Przedmioty zrobione z materiału roślinnego lub zwierzęcego albo zawierające je, m.in. koralowiec, skóra krokodyla, kość słoniowa, kość wieloryba, róg nosorożca, skorupa żółwia, niezależnie od wieku, procentu zawartości, mogą wymagać dodatkowych pozwoleń lub certyfikatów przed wywozem. Prosimy pamiętać, że uzyskanie dokumentów umożliwiających eksport nie jest równoznaczne z możliwością importu do innego państwa. Nabywca jest zobowiązany do przestrzegania przepisów w tym zakresie, a niemożliwość uzyskania odpowiednich dokumentów lub opóźnienie w ich uzyskaniu nie uzasadniają odstąpienia od sprzedaży ani opóźnienia w uiszczeniu pełnej ceny nabycia za obiekt. Obiekty tego typu zostały oznaczone dla Państwa wygody symbolem „O" opisanym w legendzie. Nie ponosimy jednak odpowiedzialności za błędy lub uchybienia w oznaczeniu przedmiotów zawierających elementy wytworzone z chronionych lub regulowanych prawem gatunków roślin i zwierząt.

WARUNKI SPRZEDAŻY AUKCYJNEJ i WARUNKI POTWIERDZENIA AUTENTYCZNOŚCI przedstawione poniżej określają prawa i obowiązki licytujących i kupujących z jednej strony oraz Domu Aukcyjnego DESA Unicum i komitentów z drugiej. Wszyscy potencjalni kupujący na aukcji powinni dokładnie przeczytać WARUNKI SPRZEDAŻY AUKCYJNEJ i WARUNKI POTWIERDZENIA AUTENTYCZNOŚCI, zanim przystąpią do licytacji.

WARUNKI SPRZEDAŻY AUKCYJNEJ

1. WPROWADZENIE

Każdy obiekt zaprezentowany w katalogu aukcyjnym przeznaczony jest do sprzedaży na warunkach określonych:
a) w WARUNKACH SPRZEDAŻY AUKCYJNEJ i WARUNKACH POTWIERDZENIA AUTENTYCZNOŚCI,
b) w innych informacjach podanych w pozostałych częściach katalogu aukcyjnego, szczególności w PRZEWODNIKU DLA KLIENTA,
c) w dodatkach do katalogu aukcyjnego lub innych materiałach udostępnionych przez DESA Unicum na sali aukcyjnej. W każdym przypadku zmiana warunków może nastąpić poprzez stosowny aneks bądź ogłoszenie podane do wiadomości przez aukcjonera przed rozpoczęciem aukcji.
Poprzez licytację na aukcji, niezależnie czy osobistą, czy za pośrednictwem przedstawiciela, czy też na podstawie złożonego zlecenia licytacji telefonicznej lub z limitem, licytujący i kupujący wyrażają zgodę na brzmienie niniejszych WARUNKÓW SPRZEDAŻY AUKCYJNEJ ze zmianami i uzupełnieniami oraz WARUNKÓW POTWIERDZENIA AUTENTYCZNOŚCI.

2. DESA UNICUM JAKO POŚREDNIK HANDLOWY

DESA Unicum występuje jako zastępca pośredni działający w imieniu własnym, lecz na rachunek komitenta uprawnionego do rozporządzenia obiektem, chyba że inaczej zastrzeżono w katalogu, jego zmianach lub w ogłoszeniach podanych do wiadomości przed aukcją.

3. LICYTOWANIE NA AUKCJI

1) DESA Unicum może według swojego uznania odmówić dopuszczenia niektórych osób do udziału w aukcji lub sprzedaży poaukcyjnej. Wszyscy licytujący muszą zarejestrować się przed aukcją, dostarczyć wymagane informacje przewidziane w formularzu rejestracji, okazać dokument potwierdzający tożsamość oraz odebrać tabliczkę z numerem licytacyjnym.
2) Dla wygody licytujących, którzy nie mogą uczestniczyć w aukcji osobiście, DESA Unicum może zrealizować pisemne zlecenie licytacji. W takim przypadku nieobecni licytujący powinni wypełnić formularz „zlecenie licytacji", który można znaleźć w katalogu, na stronie internetowej DESA Unicum lub otrzymać w siedzibie DESA Unicum. Kwoty wskazane przez licytującego w zleceniu licytacji nie powinny zawierać opłaty aukcyjnej i opłat dodatkowych, powinny być wyrażone w polskich złotych oraz zgodne z tabelą postąpień. Jeżeli podana kwota nie jest zgodna z kwotami w tabeli postąpień, zostanie ona obniżona. Aukcjoner nie akceptuje zlecenia licytacji, w którym nie ma wskazanej maksymalnej kwoty, do której DESA Unicum może zrealizować zlecenie. DESA Unicum dołoży starań, aby klient zakupił wybrany obiekt w możliwie jak najniższej cenie, nie niższej jednak niż cena gwarancyjna. Jeśli limit podany przez licytującego jest niższy niż cena gwarancyjna, a stanowi jednocześnie najwyższą ofertę, wówczas dochodzi do transakcji warunkowej. W przypadku dwóch lub większej ilości zleceń z takim samym limitem decyduje kolejność zgłoszeń. Wszystkie zlecenia licytacji wraz z fotokopią dokumentu tożsamości umożliwiającym weryfikację danych osobowych powinny być przesłane (pocztą, faxem bądź e-mailem) albo dostarczone osobiście do siedziby DESA Unicum przynajmniej 24 godziny przed rozpoczęciem aukcji. Dostarczone później zlecenia mogą nie być zrealizowane.
3) Od osób zainteresowanych licytacją przez telefon wymaga się zgłoszenia chęci licytacji telefonicznej poprzez wypełnienie formularza „zlecenie licytacji", dostępnego w katalogu, na stronie internetowej DESA Unicum lub w siedzibie DESA Unicum. Wszystkie zlecenia licytacji powinny być przesłane (pocztą, faxem, mailem) lub dostarczone osobiście do siedziby DESA Unicum przynajmniej 24 godziny przed rozpoczęciem aukcji. Wymaga się również przesłania fotokopii dokumentu tożsamości w celu weryfikacji danych osobowych. Dostarczone później zlecenia mogą nie być zrealizowane. Licytacja telefoniczna może być nagrywana, złożenie zlecenia jest równoznaczne z wyrażeniem zgody na nagrywanie rozmowy telefonicznej. Na wypadek trudności z połączeniem telefonicznym licytujący może określić na zleceniu limit, do którego pracownik domu aukcyjnego będzie licytować pomimo braku połączenia. Jeśli żaden limit nie jest określony na zleceniu, pracownik domu aukcyjnego uznaje w takim wypadku, że klient oferuje przynajmniej cenę wywoławczą.
4) Podczas licytacji, zarówno osobistej, telefonicznej, jak i za pośrednictwem pracownika DESA Unicum, licytujący bierze osobistą odpowiedzialność za zapłatę za wylicytowane obiekty, co opisane jest dokładniej w paragrafie 3 punkcie 5 poniżej, chyba że przed rozpoczęciem aukcji zostało wyraźnie uzgodnione na piśmie z DESA Unicum, że oferent jest pełnomocnikiem zidentyfikowanej osoby trzeciej akceptowalnej przez DESA Unicum.
5) Usługa licytacji na podstawie zlecenia licytacji nie podlega żadnej opłacie. DESA Unicum zobowiązuje się dochować należytej staranności w realizacji zleceń, jednak nie ponosi odpowiedzialności za niezrealizowanie takich ofert, chyba że wina za brak realizacji zlecenia leży wyłącznie po stronie DESA Unicum.

4. PRZEBIEG AUKCJI

1) O ile nie zastrzeżono inaczej poprzez symbol, każdy obiekt oferowany jest z zastrzeżeniem ceny gwarancyjnej, która jest poufną minimalną ceną sprzedaży uzgodnioną między DESA Unicum i komitentem. Cena gwarancyjna nie może przekroczyć dolnej granicy estymacji.
2) Aukcjoner może w każdym momencie aukcji wycofać którykolwiek obiekt, ponownie zaoferować przedmiot do sprzedaży (również bezpośrednio po uderzeniu młotkiem) w razie zaistnienia błędu bądź sporu co do wyniku licytacji. W powyższym przypadku aukcjoner może podjąć wszelkie działania, które uzna za stosowne i racjonalne. Jeżeli jakikolwiek spór co do wyniku licytacji powstanie po aukcji, wynik sprzedaży w ramach aukcji uznaje się za ostateczny.
3) Aukcjoner rozpoczyna licytację i decyduje o wysokości kolejnych postąpień. W celu osiągnięcia ceny gwarancyjnej obiektu aukcjoner i pracownicy DESA Unicum mogą składać w toku licytacji oferty w imieniu komitenta bez wskazania, że czyni to w imieniu komitenta, bądź to przez składanie następujących po sobie ofert licytacyjnych, bądź też oferty w odpowiedzi na oferty składane przez innych oferentów. Jeżeli nie ma żadnych ofert na dany obiekt, aukcjoner może uznać przedmiot za niesprzedany.
4) Ceny na aukcji podawane są w polskich złotych i w tej walucie powinna być dokonana płatność. W odpowiedzi na potrzeby klientów zagranicznych estymacje w katalogu aukcyjnym mogą być podawane także w euro, funtach brytyjskich i dolarach amerykańskich, odzwierciedlając w przybliżeniu cenę przy obecnym kursie waluty. Stosownie do tego estymacje podawane w euro, funtach brytyjskich i dolarach amerykańskich mają charakter wyłącznie orientacyjny.
5) Licytujący, który zaoferował najwyższą kwotę zaakceptowaną przez aukcjonera, jest zwycięzcą licytacji. Uderzenie młotkiem przez aukcjonera oznacza akceptację najwyższej oferty i zawarcie umowy sprzedaży między DESA Unicum a kupującym. Ryzyko i odpowiedzialność za obiekt przechodzący na własność kupującego opisane zostały w paragrafie 6 poniżej.
6) Każda poaukcyjna sprzedaż obiektów oferowanych na aukcji podlega również WARUNKOM SPRZEDAŻY AUKCYJNEJ oraz WARUNKOM POTWIERDZENIA AUTENTYCZNOŚCI.

5. CENA NABYCIA I OPŁATA AUKCYJNA

1) Do kwoty wylicytowanej doliczana jest opłata aukcyjna oraz opłaty dodatkowe wynikające z oznaczeń katalogowych obiektu. Opłata aukcyjna stanowi część końcowej ceny obiektu i naliczana jest degresywnie w zależności od kwoty wylicytowanej: do kwoty 100 000 złotych (włącznie) w wysokości 18%, powyżej kwoty 100 000 złotych w wysokości 15%. Opłata aukcyjna obowiązuje również w sprzedaży poaukcyjnej.
2) Do kwoty wylicytowanej mogą zostać doliczone inne podatki i opłaty, jeśli w katalogu zaznaczone to zostało odpowiednimi oznaczeniami (patrz: paragraf 1 punkt 10 "Przewodnika dla klienta": "Legenda").
3) Jeśli nie uzgodniono inaczej, kupujący jest zobowiązany uiścić należność w terminie 10 dni od daty aukcji, niezależnie od uzyskania pozwolenia na eksport czy innych pozwoleń. Opłaty mają być uiszczone w polskich złotych gotówką, kartą lub przelewem bankowym:
a) DESA Unicum akceptuje płatność kartami płatniczymi MasterCard, VISA
b) DESA Unicum akceptuje płatność przelewem bankowym na konto
Bank Pekao S.A 27 1240 6292 1111 0010 6772 6449, SWIFT PKOP PL PW
W tytule przelewu proszę podać nazwę aukcji, datę aukcji oraz numer obiektu
4) Własność zakupionego obiektu nie przejdzie na kupującego, dopóki DESA Unicum nie otrzyma pełnej ceny nabycia za obiekt, w tym opłaty aukcyjnej. DESA Unicum nie jest zobowiązana do przekazania obiektu kupującemu do chwili przeniesienia własności obiektu na kupującego. Wcześniejsze przekazanie obiektu kupującemu nie jest równoznaczne z przeniesieniem prawa własności obiektu na kupującego ani zwolnieniem z obowiązku zapłaty przez niego ceny nabycia.

6. ODBIÓR ZAKUPU

1) Odbiór wylicytowanych obiektów jest możliwy po dokonaniu wpłaty pełnej ceny nabycia oraz uregulowaniu innych płatności wobec DESA Unicum i spółek powiązanych. Jak tylko nabywca spełni wszystkie wymagania, powinien skontaktować się ze swoim doradcą klienta DESA Unicum lub z działem sprzedaży pod numerem tel. 22 584 95 32, aby umówić się na odbiór obiektu.
2) Kupujący powinien odebrać zakupiony obiekt w terminie 30 dni od daty aukcji. Po tym terminie DESA Unicum przesyła wszystkie wylicytowane obiekty do magazynu zewnętrznego, a kupujący obciążony zostanie kosztami transportu oraz magazynowania. Wielkość opłat będzie uzależniona od operatora magazynu oraz rodzaju i wielkości obiektu. Zaakceptowanie niniejszego regulaminu równoznaczne jest z zaakceptowaniem regulaminu spółki magazynowej. Po upływie 30 dni od daty aukcji na kupującego przechodzi ryzyko utraty i uszkodzenia nieodebranego obiektu, a także ciężary związane z takim obiektem, w tym koszty jego ubezpieczenia. DESA Unicum odpowiada względem kupującego za szkody z tytułu straty lub uszkodzenia obiektu, jednak jedynie do wysokości ceny nabycia obiektu.

3) Dla wygody kupującego DESA Unicum nieodpłatnie zapewnia podstawowe opakowanie obiektu umożliwiające jego odbiór osobisty. Na wyraźne życzenie kupującego DESA Unicum może pomóc w kontakcie z wyspecjalizowaną firmą zajmującą się pakowaniem i wysyłką dzieł sztuki. Każde takie zlecenie odbywa się na odpowiedzialność klienta, DESA Unicum nie bierze odpowiedzialności za nieprawidłowe wykonanie usług przez przewoźników bądź inne osoby trzecie. Jeżeli klient sam wybierze firmę transportową, jej przedstawiciel powinien skontaktować się z DESA Unicum telefonicznie przynajmniej 24 godziny przed planowanym odbiorem obiektu pod numerem telefonu: 22 584 95 32.
4) DESA Unicum będzie wymagała okazania dowodu osobistego przed przekazaniem obiektu nabywcy bądź jego przedstawicielowi, który dodatkowo powinien posiadać pisemne upoważnienie od nabywcy.

7. BRAK PŁATNOŚCI

Bez uszczerbku dla innych praw sprzedający, w przypadku gdy nabywca nie uiści pełnej ceny nabycia za obiekt w terminie 10 dni od daty aukcji, DESA Unicum może zastosować jeden lub kilka z poniższych środków prawnych:
a) przechować obiekt w siedzibie DESA Unicum lub w innym miejscu na ryzyko i koszt klienta;
b) odstąpić od sprzedaży obiektu, zatrzymując dotychczasowe opłaty na poczet pokrycia szkód;
c) odrzucić zlecenie nabywcy w przyszłości lub zrealizować takie zlecenie pod warunkiem uiszczenia kaucji;
d) naliczać odsetki ustawowe w wysokości 12% w skali roku od dnia wymagalności płatności do dnia zapłaty pełnej ceny nabycia;
e) odsprzedać obiekt na aukcji lub prywatnie z estymacjami i ceną minimalną ustaloną przez DESA Unicum. Jeśli obiekt na drugiej aukcji sprzeda się za kwotę niższą niż cena nabycia, na której kupujący wylicytował obiekt, nabywca pozostający w zwłoce będzie zobowiązany do pokrycia różnicy wraz z kosztami przeprowadzenia dodatkowej aukcji;
f) wszcząć postępowanie sądowe przeciwko kupującemu w celu odzyskania zaległości;
g) potrącić należności nabywcy względem DESA Unicum z wierzytelności wobec tego nabywcy wynikających z innych transakcji;
h) podjąć wszelkie inne działania odpowiednie do zaistniałych okoliczności.

8. DANE OSOBOWE KLIENTA

W związku ze świadczonymi usługami oraz wymogami prawnymi związanymi z przeprowadzeniem aukcji DESA Unicum może wymagać od klientów podania danych osobowych lub w niektórych przypadkach (np. w celu sprawdzenia wypłacalności, poświadczenia tożsamości klienta lub w celu uniknięcia fałszerstwa) pozyskać dane o kliencie od osób trzecich. DESA Unicum może również wykorzystać dane osobowe dostarczone przez klienta w celach marketingowych, dostarczając materiały o produktach, usługach bądź wydarzeniach organizowanych przez DESA Unicum oraz spółki powiązane. Zgadzając się na WARUNKI SPRZEDAŻY AUKCYJNEJ i podając dane osobowe, klienci zgadzają się, że DESA Unicum i spółki powiązane mogą wykorzystać te dane do ww. celów. Jeśli klient chciałby uzyskać więcej informacji o polityce prywatności, skorygować swoje dane lub zrezygnować z dalszej korespondencji marketingowej, prosimy o kontakt pod numerem 22 584 95 32.

9. OGRANICZENIE ODPOWIEDZIALNOŚCI

1) DESA Unicum wyłącza wszelkie gwarancje inne niż WARUNKI POTWIERDZENIA AUTENTYCZNOŚCI w najszerszym zakresie dopuszczonym prawem.
2) Z zastrzeżeniem punktu 5 w paragrafie 9 całkowita odpowiedzialność DESA Unicum będzie ograniczona wyłącznie do ceny nabycia zapłaconej przez kupującego.
3) DESA Unicum nie jest odpowiedzialna za pomyłki słowne czy na piśmie w informacjach podanych klientom oraz nie ponosi odpowiedzialności wobec żadnego licytującego za błędy w trakcie prowadzonej aukcji lub popełnione w innym zakresie związanym ze sprzedażą obiektu.
4) Z zastrzeżeniem punktu 5 w paragrafie 9 DESA Unicum nie bierze odpowiedzialności wobec kupującego za szkody przewyższające cenę nabycia, o której mowa w punkcie 1 paragrafie 9 powyżej, niezależnie czy taka szkoda jest charakteryzowana jako bezpośrednia, pośrednia, szczególna, przypadkowa czy następcza. DESA Unicum nie jest zobowiązana do zapłaty odsetek od ceny zakupu.
5) Żaden przepis w niniejszych WARUNKACH SPRZEDAŻY AUKCYJNEJ nie wyklucza lub nie ogranicza odpowiedzialności DESA Unicum wobec kupującego, wynikającej z jakiegokolwiek oszustwa bądź świadomego wprowadzenia w błąd, lub z winy umyślnej.

10. PRAWA AUTORSKIE

1) Sprzedający nie przekazują wraz z obiektem prawa autorskiego ani prawa do reprodukowania obiektu.
2) Prawa autorskie do wszystkich zdjęć, ilustracji i tekstów związanych z obiektem, sporządzonych przez lub dla DESA Unicum, włączając zawartość tego katalogu, stanowią własność DESA Unicum. Nie mogą być one wykorzystane przez kupującego ani inne osoby bez uprzedniej zgody pisemnej DESA Unicum.

11. POSTANOWIENIA OGÓLNE

1) Niniejsze WARUNIKI SPRZEDAŻY AUKCYJNEJ wraz późniejszymi zmianami i uzupełnieniami, o których mowa w paragrafie 1 powyżej, oraz WARUNIKI POTWIERDZENIA AUTENTYCZNOŚCI wyczerpują całość praw i obowiązków pomiędzy stronami w odniesieniu do sprzedaży obiektu.
2) Wszelkie zawiadomienia powinny być kierowane na piśmie na adres DESA Unicum. Powiadomienia kierowane do klientów będą przesyłane na adres podany w ostatnim piśmie do DESA Unicum.
3) Jeśli jakiekolwiek z postanowień WARUNKÓW SPRZEDAŻY AUKCYJNEJ okazałoby się nieważne, bezskuteczne lub niemożliwe do zastosowania, pozostałe postanowienia będą nadal obowiązywać. Brak działania lub opóźnienie w wykonywaniu praw wynikających z WARUNKÓW SPRZEDAŻY AUKCYJNEJ nie oznacza zrzeczenia się praw lub zwolnienia z obowiązków ani nie uchyla obowiązywalności całości bądź części z postanowień WARUNKÓW SPRZEDAŻY AUKCYJNEJ.

12. PRAWO OBOWIĄZUJĄCE

Prawa i obowiązki stron wynikające z niniejszych WARUNKÓW SPRZEDAŻY AUKCYJNEJ oraz WARUNKÓW POTWIERDZENIA AUTENTYCZNOŚCI, przebieg aukcji i jakiekolwiek sprawy związane z powyższymi postanowieniami podlegają prawu polskiemu. DESA Unicum w szczególności zwraca uwagę na przepisy:
1) ustawy z dnia 23 lipca 2003 r. o ochronie zabytków i opiece nad zabytkami (Dz. U. Nr 162 poz. 1568, z późn. zm.) – wywóz określonych obiektów poza granice kraju wymaga zgody odpowiednich władz,
2) ustawy z dnia 21 listopada 1996 r. o muzeach (Dz. U. z 1997 r. Nr 5, poz. 24, z późn. zm.) – muzea rejestrowane mają prawo pierwokupu zabytków bezpośrednio na aukcji za kwotę wylicytowaną powiększoną o opłatę aukcyjną,
3) ustawy z dnia 16 listopada 2000 r. o przeciwdziałaniu wprowadzaniu do obrotu finansowego wartości majątkowych pochodzących z nielegalnych lub nieujawnionych źródeł oraz o przeciwdziałaniu finansowaniu terroryzmu (Dz. U. z 2000r. Nr 116, poz. 1216 z późn. zm.) – Dom Aukcyjny jest zobowiązany do zbierania danych osobowych nabywców dokonujących transakcji w kwocie powyżej 15 000 euro.

WARUNKI POTWIERDZENIA AUTENTYCZNOŚCI

Przez autentyczność obiektu rozumiemy właściwe podanie autorstwa obiektu i prawidłowe jego datowanie. DESA Unicum udziela gwarancji autentyczności obiektów zaprezentowanych w tym katalogu na okres 5 lat od daty sprzedaży przez DESA Unicum z poniższymi zastrzeżeniami:
1) Desa UNICUM udziela gwarancji autentyczności obiektu jedynie bezpośredniemu nabywcy obiektu (konsumentowi). Powyższa gwarancja nie obejmuje:
a) kolejnych właścicieli obiektu, włączając w to osoby, które nabyły od bezpośredniego nabywcy obiekt odpłatnie, w drodze darowizny lub dziedziczenia;
b) obiektu, co do którego trwa spór o autorstwo;
c) obiektu, którego autorstwo jest jedynie domniemane, co w katalogu i na certyfikacie oznaczone jest następującymi zapisami: brak dat życia po imieniu i nazwisku artysty, nazwisko artysty poprzedzone jedynie inicjałem imienia, znak zapytania w nawiasie lub bez nawiasu („?" lub „(?)") po nazwisku artysty, przed lub po imieniu i nazwisku artysty określenia: „przypisywany/e/a", „Attributed" lub skrót „Attrib.";
d) obiektu powstałego w bliżej lub szerzej rozumianym kręgu oddziaływania stylu danego artysty, co w katalogu i na certyfikacie oznaczone jest użyciem przed lub po imieniu i nazwisku artysty jednego z następujących określeń: „krąg", „szkoła" bądź „naśladowca";
e) obiektu, którego określenie autorstwa było zgodne z ogólnie przyjętą opinią specjalistów, uczonych i innych ekspertów;
f) obiektu, w przypadku którego podana w katalogu roczna data powstania różni się od faktycznej o mniej niż 15 lat;
g) obiektu, w przypadku którego w datowaniu pojawiło się prawidłowe określenie stulecia, natomiast nieprawidłowe określenie części tego stulecia (połowy lub ćwierci);
h) obiektów z XX w., XIX w. i starszych, w przypadku których faktycznie stwierdzone datowanie różni się w stosunku do podanego w katalogu „na korzyść" obiektu, tj. obiekt okazał się starszy, niż było to podane w opisie;
i) obiektu, którego opis i datowanie zostały uznane za niedokładne przy użyciu metod naukowych lub testów, które nie były ogólnie przyjęte w czasie wydawania tego katalogu bądź w tamtym czasie były uznawane za nadmiernie kosztowne lub niewykonalne, albo według wszelkiego prawdopodobieństwa mogłyby spowodować uszkodzenia lub utratę wartości obiektu.

JAK SPRZEDAĆ OBIEKT NA AUKCJI W DESA UNICUM?

Sprzedawanie obrazów za pośrednictwem DESY Unicum jest proste.
Wstepna wycene otrzymasz bezpłatnie, nawet nie wychodzac z domu.

1

Jeśli posiadasz obraz lub inny przedmiot kolekcjonerski, skontaktuj się z nami...

2

osobiście, przynosząc obiekt do Działu Przyjeć...

3

e-mailem, wysyłając zdjęcie (do 2 MB) i opis na adres: wyceny@desa.pl...

4

lub wysyłając zdjęcia i opisy tradycyjnym listem.

5

Obiekty przyjmowane są w depozyt na dokument Pokwitowania Tymczasowego.

6

Poczekaj na odpowiedź. Komisja wstępnie oceni obiekty na podstawie otrzymanych zdjeć w terminie 14 dni.

7

Nasz pracownik przedstawi Ci ocenę komisji...

8

skontaktuje się z Tobą i poprosi o dostarczenie obiektu, który uznamy za interesujący.

9

Poprosimy o dostarczenie obiektu osobiście lub pomożemy zorganizować transport.

10

Będąc w posiadaniu obiektu, zweryfikujemy wycenę i uzgodnimy warunki sprzedaży.

11

Następnie zaprosimy do podpisania umowy komisowej w naszym biurze lub dokument wyślemy do podpisu pocztą bądź jego skan drogą e-mailową.

Nie wszystkie obiekty mogą być włączone do oferty aukcyjnej, niektóre przeznaczamy do sprzedaży w naszych galeriach. Obiekty galeryjne prezentowane są również na naszej stronie internetowej www.desa.pl

JAK KUPIĆ W DESA UNICUM?

OFERTA

Desa Unicum oferuje najwyższej klasy dzieła sztuki reprezentujące rozmaite gatunki, style i okresy. Każdej aukcji towarzyszy katalog dostępny w formie drukowanej lub elektronicznej. Zawiera zdjęcia i opisy oferowanych obiektów, ich ceny wywoławcze oraz estymacje, tj. szacunkowe wartości rynkowe. Obiekty można oglądać również osobiście na ogólnie i bezpłatnie dostępnych wystawach przedaukcyjnych, organizowanych zazwyczaj dwa tygodnie przed aukcją. Jeśli masz jakiekolwiek pytania w sprawie konkretnego obiektu, skontaktuj się z naszymi specjalistami.

LICYTACJA

Licytować można osobiście, za pośrednictwem naszego pracownika lub przez Internet. Wybierz taki sposób, który będzie dla Ciebie najwygodniejszy, a my chętnie pomożemy Ci stać się właścicielem wybranego przez Ciebie dzieła sztuki. Dowiedz się więcej, jak licytować:

- osobiście w domu aukcyjnym
- telefonicznie
- zlecając licytację z limitem
- przez Internet

TRANSAKCJA I ODBIÓR

Po licytacji, następuje uregulowanie należności i odbioru kupionego obiektu. Całkowity koszt transakcji to cena wylicytowana powiększona o opłatę aukcyjną. Płatności można dokonać w ciągu 10 dni od aukcji za pomocą wpłaty gotówkowej, płatności kartą kredytową lub za pomocą przelewu bankowego. Po zaksięgowaniu wpłaty obiekt należy odebrać w okresie 30 dni osobiście lub ustalając szczegóły transportu pod numerem 22 584 95 35 lub 22 584 95 34.

ZLECENIE LICYTACJI

tel. 22 584 95 32, fax 22 584 95 26
e-mail: zlecenia@desa.pl

Aukcja Nowego Designu • 479DES002 • 27 czerwca 2017 r.

Zlecenie licytacji z limitem lub licytacja telefoniczna to proste sposoby wzięcia udziału w aukcji, które nie skutkują żadnymi dodatkowymi kosztami dla Nabywcy.

☐ Zlecenie licytacji z limitem ☐ Zlecenie telefoniczne

Zlecenie musi być dostarczone (osobiście, pocztą, faksem lub e-mailem) do siedziby Domu Aukcyjnego nie później niż 24 godziny przed rozpoczęciem licytacji, w przypadku późniejszego dostarczenia nie gwarantujemy realizacji zlecenia, jednak dołożymy wszelkich starań, aby było to możliwe.

Prosimy czytelnie wypełnić formularz, by uniknąć ewentualnych pomyłek.

Imię i nazwisko

Dowód osobisty (seria i numer) NIP (dla firm)

Adres: ulica nr domu nr mieszkania

Miasto Kod pocztowy

Adres e-mail

Telefon / faks

Przed przyjęciem zlecenia licytacji pracownik Domu Aukcyjnego ma prawo prosić o podanie pełnych danych osobowych oraz o okazanie lub skopiowanie dokumentu potwierdzającego tożsamość osoby rejestrowanej (dowód osobisty, paszport, prawo jazdy; w przypadku zleceń przesyłanych e-mailem, pocztą lub faksem konieczne jest dołączenie kserokopii lub skanu takiego dokumentu). Dane są udostępniane dobrowolnie, jednak ich podanie jest warunkiem koniecznym do wzięcia udziału w licytacji.

Nr kat.	Autor, tytuł	Maksymalna oferowana kwota (bez opłaty aukcyjnej) lub licytacja telefoniczna

Należność za zakupiony obiekt

☐ Wpłacę na konto bankowe Banku Pekao S.A. 27 1240 6292 1111 0010 6772 6449

☐ Wpłacę w kasie firmy (pn.-pt. w godz. 11–19)

☐ Proszę o wystawienie faktury VAT bez podpisu odbiorcy

Skąd dowiedzieli się Państwo o DESA Unicum?

z prasy ☐ z mailingu ☐ z reklamy internetowej ☐ z reklamy zewnętrznej ☐ z radia ☐

od rodziny/znajomych ☐ z imiennego zaproszenia ☐ inną drogą _____

Desa Unicum Dom Aukcyjny Sp. z o.o., ul. Marszałkowska 34-50, 00-554 Warszawa, tel. 22 584 95 25, fax 22 584 95 26, e-mail: biuro@desa.pl, www.desa.pl NIP: 5272644731 REGON: 142733824 Spółka zarejestrowana w Sądzie Rejonowym dla m.st. Warszawy XII Wydział Gospodarczy KRS0000372817.

Zlecenie licytacji z limitem

Podanie przez Klienta limitu licytacji jest informacją ściśle poufną. Dom Aukcyjny będzie reprezentował w licytacji Nabywcę do podanej kwoty, gwarantując jednocześnie nabycie obiektu za najniższą możliwą kwotę. Dom Aukcyjny nie przyjmuje zleceń bez górnego limitu. W przypadku zaistnienia kilku zleceń w tej samej wysokości Dom Aukcyjny będzie reprezentował Klienta, którego zlecenie zostało złożone najwcześniej.

Zgadzam się na jedno postąpienie w górę w przypadku wystąpienia innego zlecenia o tej samej wysokości:

☐ Tak ☐ Nie

Zlecenie telefoniczne

W przypadku zlecenia licytacji telefonicznej prosimy o podanie numeru telefonu aktualnego w czasie aukcji. Pracownicy Domu Aukcyjnego połączą się z Państwem chwilę przed rozpoczęciem licytacji wybranych obiektów. Przebieg rozmowy – licytacji telefonicznej może być rejestrowany przez Desa Unicum. Dom Aukcyjny nie ponosi odpowiedzialności za brak możliwości wzięcia udziału w wyniku problemów z uzyskaniem połączenia z podanym numerem.

W przypadku problemów z uzyskaniem połączenia zgadzam się na licytację w moim imieniu za kwotę równą cenie wywoławczej:

☐ Tak ☐ Nie

Numer telefonu do licytacji

Ja niżej podpisany/-a oświadczam, że:

1) zapoznałem/-am się i akceptuję WARUNKI SPRZEDAŻY AUKCYJNEJ I WARUNKI AUTENTYCZNOŚCI Domu Aukcyjnego DESA Unicum opublikowane w katalogu aukcyjnym,

2) zobowiązuję się do zrealizowania zawartych transakcji zgodnie z niniejszymi WARUNKAMI, w tym do zapłacenia wylicytowanej kwoty powiększonej o opłatę aukcyjną oraz innych opłat, zgodnie z oznaczeniami w katalogu, w szczególności w przypadkach przewidzianych przepisami ustawy o prawie autorskim i prawach pokrewnych, wynagrodzenia z tytułu odsprzedaży oryginalnych egzemplarzy utworu (tzw droite-de-suite) w terminie 10 dni od daty aukcji,

3) wszelkie dane zawarte w niniejszym formularzu są prawdziwe i zgodne z moją najlepszą wiedzą. W przypadku zatajenia lub podania nieprawdziwych danych DESA Unicum nie ponosi odpowiedzialności,

4) wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych w celach koniecznych do realizacji niniejszego zlecenia, zgodnie z ustawą z 29.08.1997 r. o ochronie danych osobowych, przez DESA Unicum oraz podmioty powiązane z DESA Unicum w rozumieniu Kodeksu spółek handlowych,

5) ☐ **wyrażam zgodę** ☐ **nie wyrażam** zgody na przetwarzanie moich danych osobowych w celach marketingowych oraz na przesyłanie katalogów wydawanych przez DESA Unicum, a także przesyłanie drogą elektroniczną informacji handlowych, zgodnie z ustawą z 29.08.1997 r. o ochronie danych osobowych, przez DESA Unicum oraz podmioty powiązane z DESA Unicum w rozumieniu Kodeksu spółek handlowych,

6) zostałem poinformowany/-a, że administratorem moich danych osobowych jest DESA Unicum oraz że przysługuje mi prawo wglądu do treści moich danych oraz prawo do ich poprawienia,

7) zostałem poinformowany, że dane osobowe podane w niniejszym formularzu nie będą nikomu udostępniane, z wyjątkiem wypadków obowiązkowego udzielania informacji określonych w przepisach ustaw.

Data i podpis klienta składającego zlecenie

Volvo P1800E 1970

AUKCJA
SAMOCHODÓW KLASYCZNYCH I MOTOCYKLI

1 lipca 2017 r.

desa UNICUM | ARDOR AUCTIONS

Ardor Auctions Sp. z o.o. ul. Klimczaka 1, 02-797 Warszawa, tel. 22 395 61 26, www.ardorauctions.pl,

CENA 29 zł (z 5% VAT)

DESA.PL

UL. MARSZAŁKOWSKA 34-50 00-554 WARSZAWA TEL.: 22 584 95 25 EMAIL: BIURO@DESA.PL