



Samanta Wdowiak

Dzień z życia Galerii SD

Galeria SD jest miejscem istniejącym w Warszawie już od siedemnastu lat. Jest firmą założoną przez Elżbietę Sawczuk oraz Marię Dziopak – artystkę. Od pierwszych liter nazwisk obu pań powstała nazwa galerii. Obecnie tworzą one spółkę razem z Mariuszem Dziopakiem.

Również Maria Dziopak wystawia tu swoje prace – jej twórczość zbliżona jest do impresjonizmu. Galeria posiada trzy filie: w Wilanowie oraz w galeriach handlowych „Mokotów” i „Panorama”. Ma charakter komercyjny, ale właściciel woli nazywać ją raczej salonem wystawowym.

...każdy klient ma poczuć się jak gość wkraczający do innej rzeczywistości, gdzie może się zatrzymać, odpocząć i odbierać sztukę wszystkimi zmysłami

Galeria od samego początku ma określony profil. Wystawia i sprzedaje prace z obszaru surrealizmu i fantastyki polskiej, przeważają nazwiska takie jak: Beksiński, Sętowski, Duda Gracz, Zempliński, Zawadzki.

gdzie każdy klient ma poczuć się jak gość wkraczający do innej rzeczywistości, gdzie może się zatrzymać, odpocząć i odbierać sztukę wszystkimi zmysłami. Od tego, żeby klienci się tak poczuli, jestem ja.

Godzina 9.45 Wbiegam do galerii, ponieważ każda chwila jest cenna, zwłaszcza, że za otwarcie galerii choćby minutę po 10.00 grozi kara w wysokości 500 dolarów. Dzieje się tak, ponieważ „całość” Galerii Mokotów punktualnie o 10 musi się pięknie prezentować. Wchodzę i czytam wiadomości, jakie Paweł zostawił mi w zeszytce. Paweł to mój zmiennik, z którym pracuję w tym tygodniu. Prowadzimy zeszyt, w którym zapisujemy wszystkie ważniejsze wydarzenia w galerii: sprzedaże, rezerwacje, numery do zainteresowanych klientów czy też depozyty artystów. Okazuje się, że to właśnie dzięki tej staroświeckiej metodzie prowadzenia dokumentacji firma nie raz uniknęła kłopotów, bo, jak się można często przekonać, wiele rzeczy ginie w przepastnej pamięci komputera. Mam jeszcze dziesięć minut do otwarcia więc zmywam podłogę – taka jest zasada, że poranna zmiana ma zadania serwisu sprzątającego. Dlaczego rano, skoro można to zrobić wieczorem po całym dniu? – to do dziś dla mnie sprawa niewyjaśniona, ale nie zamierzam zmieniać tych uporządkowanych norm pracy.

Godzina 10.27 Minęło niecałe pół godziny, przede mną jeszcze 11 i pół. A to ze względu na zamiany, jakie robimy ze współpracownikami. Czasem warto przyjść na 12 godzin, aby kolejny dzień mieć wolny. Dziś sobota, dzień tłumów, do tego jeszcze ładna pogoda.

Siedzę i czekam na pierwszą falę „muzealników”, jak określa zwiedzających pewien klient Galerii SD.

Godzina 10.45 Dzwoni telefon.

– Witam Panie Mariuszu.

– Samanta, i jak tam dzisiaj?

– Panie Mariuszu, ale minęło dopiero pół godziny. Ledwie zdążyłam zorientować się dokładnie w korespondencji i zacząć odpisywać.

– Kto pisał?

– Będzie dziś pan w sprawie dwóch obrazów Karola Bąka oraz pan, który spłaca Zemplińskiego.

– Świetnie. Dopilnuj tych spraw i bardzo Cię proszę wstawaj zawsze, kiedy wchodzi klient, oni się muszą poczuć jak w salonie wystawowym, a ty musisz o nich zadbać.

– Oczywiście, panie Mariuszu.

Godzina 12.00 Pierwsza fala właśnie wpłynęła do Galerii Mokotów. Galeria SD wzbudza zainteresowanie wśród ludzi, ale nie każdy wchodzi, niektórzy wolą „bezpieczniej” oglądać witryny lub podziwiać obrazy z daleka. Raz po raz ktoś jednak przekracza próg galerii. Dziś szczególnym zainteresowaniem cieszą się rzeźby Dariusza Zielińskiego. Młody artysta, samouk, tworzy głównie w brązie, niezwykle ciekawie,



a przy tym wypracował własny styl. Widzę, że na jednej pani jego rzeźby zrobiły ogromne wrażenie. Podchodzę.

– To prace Dariusza Zielińskiego, ma charakterystyczny styl, tworzy rzeźby figuratywne. Mi osobiście jego rzeźby przypominają Giacomettiego.

– Proszę spojrzeć na wykonanie i detale, to prawdziwe dzieło sztuki.

– Ma pani rację. A czy można u państwa wypożyczyć rzeźby do przymiarki w domu?

– Tak, oczywiście, jak najbardziej. Wpłaca pani zaliczkę

SD wzbudza zainteresowanie wśród ludzi, ale nie każdy wchodzi, niektórzy wolą „bezpieczniej” oglądać witryny lub podziwiać obrazy z daleka.

– Wie Pani, że mi też. Uwielbiam jego twórczość i zawsze marzyłam, aby mieć jakąś jego rzeźbę.

– Z tego co się orientuję, próg cenowy jest olbrzymi. Ostatnio na aukcji w Londynie rzeźba Giacomettiego sprzedana się za ponad 65 milionów funtów. To najdroższa rzeźba w historii. Ale naszego polskiego „Giacomettiego” może pani już mieć za kilka tysięcy złotych.

– Właściwie byłabym zainteresowana tymi dużymi rzeźbami. W jakiej są cenie?

– 20 tysięcy para.

– Te rzeźby są genialne, można je postawić w przedpokoju i wieszać na nich kapelusze.

– Każdy oryginalny pomysł jest w cenie – przytakuję.

lub całą sumę, my wypisujemy odpowiedni kwit depozytowy, gdzie napisane jest, jak długo będzie trwała przymiarka i jaka jest końcowa cena danego przedmiotu. Pani decyduje, czy rzeźby zostają czy też nie. A są to duże obiekty, zatem zupełnie inaczej mogą wyglądać we wnętrzu. Moim zdaniem mogą wiele zyskać.

– Wobec tego chciałabym zarezerwować te rzeźby.

– Zapraszam do biurka.

Z panią załatwiłyśmy wszelkie formalności. Klientka jest również zainteresowana rzeźbami na zamówienie pana Zielińskiego, konkretnie chodzi jej o krzesła z wydłużonymi zapleckami. Mówię jej, że to również



jest do zrealizowania, ponieważ mamy kontakt z artystami, trzeba tylko umówić się na wspólne spotkanie i przedstawić swoją wizję. Umawiamy się na odbiór rzeźb na przyszły tydzień. Klientka wychodzi, a do mnie należy zawiadomienie właściciela, wpisanie depozytu w zeszyt oraz wysłanie maili do Wilanowa i Panoramy. Każdy musi być na bieżąco informowany, tym samym unikamy bałaganu. Może zdąży coś zjeść?

Godzina 13.00 Nie zdążyłam. Przyszedł właśnie pan Krzysztof Kizlich – warszawski rzeźbiarz, fan nart i Adama Małysza, jak wywnioskowałam z naszej pierwszej rozmowy.

– Witam pani Samanto, przyniosłem nową rzeźbę, bo słyszałem, że tamtą udało się pani sprzedać.

– Tak, właściwie klient był tak zdecydowany, że nie musiałam go długo namawiać.

– A pani ma dziś wolne popołudnie?

– Niestety, cały dzień w pracy.

– To współczuje, nawet skoków pani nie obejrzy. Ja się właściwie trochę śpieszę.

Rozumiem pośpiech, zatem szybko wypisuje depozyt, daję pieniądze za sprzedaną rzeźbę i żegnam się. Udało się, chwila wolnego, żeby skoczyć po coś do jedzenia do restauracji na górze. Biorę na wynos, bo muszę być w galerii, ponieważ nikt mnie nie zmienia, a zbliża się druga połowa dnia co oznacza zwiększony ruch.

Godzina 14.00 Zwiększona ilość przewijających się przez galerię osób wcale nie oznacza wzrostu liczby kupujących, za to oznacza natężenie niemiłych sytuacji. Najlepszym przykładem na to, że do galerii wchodzi różni ludzie jest sytuacja, która spotkała mnie przed chwilą. Wszedł pan w średnim wieku, którego przywitałam i powiedziałam, że jeżeli będzie miał jakiegokolwiek pytania służę pomocą. Pan z wielkim impetem wypalił do mnie:

– *Ja chciałem tylko powiedzieć, że nigdy nic nie kupię w tej galerii.*

Spojrzałam na niego nieco zdziwiona i mając w myślach zupełnie co innego, odpowiedziałam z uśmiechem na ustach:

– *Dziękuję panu za informację, będę o tym pamiętać.*

Pan wyraźnie nie spodziewał się takiej odpowiedzi, oczekiwał pytań w stylu: „dlaczego?”, ale widać moja postawa zaskoczyła go na tyle, że postanowił w trybie natychmiastowym opuścić galerię. Jakby tego było mało, wszedł kolejny, dystyngowany „muzealnik” i ja podobnie, jak w każdym innym wypadku, wypowiedziałam swoją wstępną formułkę grzecznościową (zawsze staram się robić to w taki sposób, aby klient mógł czuć się swobodnie i jedynie miał świadomość, że jest obok ktoś, kto może mu pomóc), po której usłyszałam:

– *Czy muszę zadawać to pytanie?*

Pytanie było niegrzeczne, delikatnie rzecz ujmując, z wyraźnym naciskiem na „muszę”. Wówczas nie



miałam już ochoty udawać, że jestem zadowolona z takiego traktowania i odpowiedziałam:

– *Nie, nie musi pan.*

Z wyraźnym naciskiem na „nie”. Po czym „muzealnik”, jakby na przekór, zaczął zasypywać mnie lawiną pytań, na które nie miałam chęci odpowiadać. Ale w takich sytuacjach trzeba się trzymać w ryzach, bo z tym wiąże się dobre imię firmy. Tym bardziej, w żadnym wypadku nie wolno przytakiwać takim ludziom, którzy twierdzą, że sztuka, którą sprzedajemy, obok sztuki nawet nie

Godzina 17.00 Z daleka poznaję, że idzie do nas klient zainteresowany dwoma obrazami Karola Bąka: *Karnawałem pragnień* i *Mgłą*. Karol Bąk to artysta poznański po PWSSP. Miał u nas wernisaż w grudniu, a potem wystawę pt. *Blask kobiecości*. Maluje głównie cykle poświęcone kobietom. Jest znakomity technicznie, ma wielką zdolność w oddawaniu kobiecego ciała, przy czym swoje wyimaginowane postacie zawsze umieszcza w niezwykle, fantastycznych przestrzeniach. Swoje obrazy pokrywa kilkoma warstwami werniksu, co sprawia, że mają jeszcze gładszą fakturę. W połączeniu



(...)w żadnym wypadku nie wolno przytakiwać ludziom, którzy twierdzą, że sztuka, którą sprzedajemy, obok sztuki nawet nie wisiała, że jest to zwykła galanteria bez żadnej wartości artystycznej(...)

wisiała, że jest to zwykła galanteria bez żadnej wartości artystycznej (bo takie opinie też niestety słyszałam, z czym kompletnie się nie zgadzam).

Po wyjściu ostatniego gościa, usiadłam przy biurku, aby sprawdzić pocztę. Sukces! Mail z Wilanowa, że sprzedali obraz Jacka Lipowczana za 11 tysięcy. No pięknie, to i ja muszę się dziś postarać.

z intensywnością barw jego prace są niezwykle dekoracyjne i przykuwają uwagę.

Pan Robert był już u nas wcześniej, aby wybrać obrazy do gabinetu. Przywitaliśmy się i widać było, że jako człowiek o niecierpliwym usposobieniu, chce załatwić sprawę szybko.

– *Ile za dwa?*

– *Wie pan, ile ja mogę. Jako zwykły pracownik jestem w stanie*

dać panu upust 10%, na gotówkę oczywiście.

– Ja proponuję 30 tysięcy.

Czuję, jak oblewa mnie zimny pot.

– To jest absolutnie niemożliwe. Przy cenie jednego obrazu 31 tysięcy, drugiego 15, nie jestem w stanie dać takiej zniżki.



Wie pan, że każdy wyższy upust muszę ustalać z właścicielem.

– Proszę pani, ja chcę być potraktowany poważnie, dlatego musimy coś ustalić razem, bo ja chcę te obrazy kupić.

Po jakichś 40 minutach zażartej dyskusji oraz chodzenia

w tę i z powrotem z jednego końca galerii na drugi wreszcie udaje się nam dojść do konsensusu. Nie obyło się bez kilku telefonów do właściciela i podniesionego tonu. Dobrze zatem, stanęło na 36 tysiącach, płatność kartą. W takich momentach jak ten, już wiem skąd biorą się powiedzenia ludowe. W tym wypadku „złośliwość rzeczy martwych” nabrała nowych znaczeń.

– Terminal odmawia przyjęcia pana karty. Przepraszam, nie wiem, w czym jest problem.

W duchu chciałabym zadać pytanie, czy pan na pewno jest pewien, co do limitu na swojej karcie, ale uznaję to pytanie za niestosowne, zwłaszcza, jeśli dla kogoś jest to oczywiste, że jego złota karta jest bez limitu.

– Proszę spróbować jeszcze raz.

Próbuję, nie przeszło. Proszę pana, aby zrobić przelew bądź zapłacił gotówką. Klient wychodzi, niezadowolony. Po chwili jednak wraca, zadzwonił do banku, w którym dowiedział się, że przy takich kwotach, należy połączyć się z bankiem głosowo. Tym razem transakcja się udała. Wszyscy poczuliśmy ulgę. Gdy klient wyszedł, zamykam kotary do galerii i idę na zaplecze do magazynu, gdzie przechowujemy obrazy. Stoi tam kasa fiskalna, wbijam sprzedaż, robię raport dobowy i jeszcze kilka wpisów do prowadzonych przez nas ksiąg sprzedaży. Te wszystkie kroczki są bardzo ważne, dzięki temu w galerii panuje porządek.

Wracam do głównej sali, mając nadzieję, że nic

absorbującego już się nie wydarzy. Czuję pierwsze zmęczenie. Minęło 9 godzin.

Godzina 19.00 Wchodzi pan Piotr, który spłaca raty za obraz Maxymiliana Novaka Zemplińskiego pt. *Góra*. Ten artysta jest rozchwytywany. Jeszcze przed pojawieniem się obrazu w galerii ustawia się kolejka do jego kupna i trwa swoista licytacja, może nie na zasadzie, kto da więcej, ale kto zdecyduje się szybciej. Pan Piotr jest naszym stałym klientem, przemiłym człowiekiem, który traktuje swoje zakupy również jako inwestycję. Dziś trochę o tym rozmawiamy.

– *Jak pani myśli, dobrze zrobiłem kupując tego Beksińskiego, to mi się opłaciło? Był strasznie drogi, nawet żonie nie powiedziałem.*

– *Panie Piotrze, decyzja była jak najbardziej słuszna, ceny jego prac wciąż rosną jeszcze kilka lat temu kupiłby pan za tę cenę trzy obrazy Beksińskiego. Jeżeli ufać prognozom będzie dobrze, a i grono miłośników jego twórczości nie maleje.*

Rozmawiamy także o innych zakupach pana Piotra: rzeźbie Sętowskiego oraz obrazie Zemplińskiego. Trzeba przyznać, że pan Piotr ma dobry gust, bo wszystkie zakupione przez niego prace są naprawdę trafione. Klient daje mi 15 tysięcy w gotówce, jako spłatę rat. Wypełniam wszystkie wymagane kwity, zasuwam kotarę i idę na zaplecze liczyć, dla pewności dwa razy. Zgadza się. Żegnamy się, ale zapewne nie na długo.

Godzina 20.35

– *Cześć Samanta. Jak ty dziś wyglądasz? Jak choinka!*

– *Jak choinka? Nie, po prostu taki mam styl.*

– *A to na głowie?*

– *To jest kokardka.*

– *Ale nie, bardzo ładnie wyglądasz, podoba mi się.*



Przyjechała właścicielka, pani Maja Dziopak. Wiedziałam, że szykuje się przemeblowanie. Przywiozła kilka nowych obrazów: swoich, Sętowskiego oraz dwóch artystów, których nie znam. Będę musiała poczytać o nich jutro, bo najbardziej na świecie nie znoszę niekompetentnych sprzedawców.

– *Słuchaj, co tu się dzieje, tak nie może być! Musimy zmienić ekspozycję.*

Domyślałam się, że o to chodzi. Zatem wzięłyśmy się do dzieła. Kolejna godzina upłynęła na wdrapywaniu się na drabinę i walce z grawitacją. Obrazy wydawały się wyjątkowo ciężkie, ale może dlatego, że to jedenasta godzina pracy. Ale udało się. Wspólnie zmieniłyśmy ekspozycję i muszę przyznać, że naprawdę jest lepiej.

Pani Maja zabrała pieniądze i tak samo szybko jak się pojawiła, zniknęła. Zostałam sama i wpatrywałam się w zegarek, pozostało 15 minut.

Godzina 22.00 Światła pogażone, spuszcza kotarę. To był intensywny dzień. Jak dobrze, że jutro wolne!

Wszystkie powyżej opisane zdarzenia są prawdziwe, jedynie imiona i nazwiska klientów zostały zmienione, aby zachować anonimowość.

