



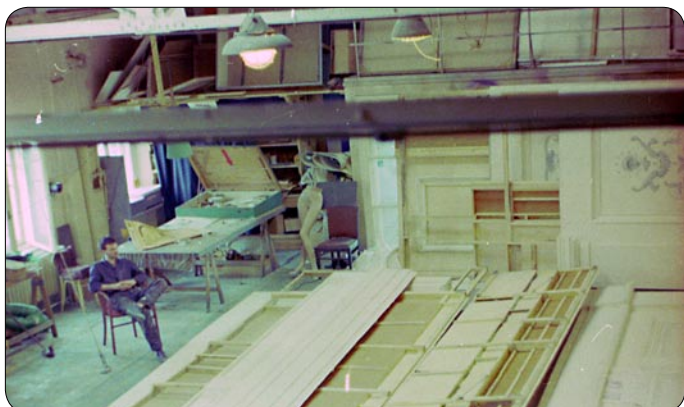
Fot. 01 Andrzej Karpiński plastyk i muzyk 2016

Praca, pasja i przygoda – rozmowa z **Andrzejem Karpińskim**

Andrzej Karpiński to prawdziwy człowiek renesansu - plastyk, muzyk, kompozytor, specjalista aerografu, instruktor, autor wielu publikacji na temat airbrush. Pracował nawet dla NASA i ... sułtana Omanu. Każde kolejne wyzwanie, traktuje jak nową przygodę. Andrzej Karpiński to także przyjaciel Lakiernika. Wiele jego cenionych publikacji ukazało się właśnie na naszych łamach. Razem udało się nam zorganizować dwie edycje pamiętnego, cieszącego się ogromną popularnością konkursu Ucho Van Gogha, w którym szukaliśmy talentów w dziedzinie airbrush. Zapraszamy Państwa do rozmowy z naszym bohaterem. **(fot. 01)**

Czytając Pana notę biograficzną można odnieść wrażenie, że Pana talentami, pomysłami i doświadczeniem można by obdzielić kilka osób. Już początek Pana kariery był niezwykle. Pracował Pan jako malarz teatralny. Co Pan robił?

- Byłem jednym z trzech malarzy teatralnych w Teatrze Wielkim w Poznaniu. Tacy ludzie są potrzebni do wykonywania scenografii. Począwszy od wielkiej powierzchni, o wymiarach 20 na 15 m, która musiała wypełnić całe okno sceny. Zwłaszcza tak wielkie formaty malowaliśmy techniką pistoletu natryskowego. Tak powstawały m.in. pejzaże, obrazy nieba, atrapy elewacji, ulic itd. Pędzłami malowało się tylko detale. Co ciekawe, przy pracy na tak wielkich powierzchniach, zaczynało się od przypięcia płótna na drewnianą



Fot. 02 Teatr Wielki Poznan 1987

podłogę w malarni. Były tam olbrzymie rusztowania, po to, byśmy mogli przyglądać się efektom pracy z jakiejś perspektywy. Malowaliśmy też wielkie, drewniane atrapy np. elewacji budynków. **(fot. 02)** Ze względów przeciwpożarowych, wszystko malowaliśmy białą emulsją wodną zabarwianą pigmentami o nazwie Poloprint. To była ciekawa szkoła - nauczyłem się tam pewnych efektów specjalnych, które stosuję do dziś. To nie były tylko wielkie potacie płótna lub sklejki, ale i elementy scenografii powstające w pracowni rzeźby – najczęściej ze styropianu – które my realistycznie malowaliśmy. Jeżeli elementem scenografii miał być koń, malowaliśmy tego „wyrzeźbionego” konia, możliwie jak najwierniej. Jeśli trzymetrowy, styropianowy wazon miał wyglądać jakby ważył dwie tony, mieliśmy się o takie wrażenie postarać. Przy pomocy naszych pistoletów tworzyliśmy iluzję. Czasem myślę, że gdybyśmy to samo robili w USA, byłibyśmy milionerami. Nawet gdyby naszą pracę przeliczać na metry kwadratowe (śmiech). A my pracowaliśmy za pensję, tak naprawdę za grosze, wyciągając godziny nadliczbowe. Bo to było przecież państwowe przedsiębiorstwo i czasy pierwszej komuny. Przepracowałem tam trzy lata.

A tuż potem nastąpił wyjazd na zachód, do Niemiec, nad Jezioro Bodeńskie?

- Tak. Trafiłem do lakierni, w której malowano olbrzymie obiekty na prywatne zamówienia – jachty, samoloty, ciężarówki. To bardzo bogaty region Niemiec. Tamtejsi klienci byli w moich oczach milionerami. To była rodzinna firma. Ojciec prowadził warsztat blacharski. Syn odpowiadał za lakiernię. A był przy tym znanym w tej okolicy artystą malarzem pejzarzystą. Zamawiał u mnie dużo obrazów olejnych z portretami swoich przyjaciół. W Radolfzell miałem wystawę swojego malarstwa. Ale wracając do airbrush, właściciel lakierni miał całą szafę aerografów. Potrzebował kogoś, kto uzupełniłby ich ofertę, zaspokajając fanaberie bardzo zamożnej klienteli. Dołączyłem do jego dwóch pracowników. Tam pierwszy raz miałem styczność z aerografem. Chociaż nie! Zajęcia z aerografem mieliśmy już w Liceum Sztuk Plastycznych w Poznaniu. Ale to była zupełnie inna historia – produkcja radziecka. Każ-

dy egzemplarz trochę inny, mniej lub bardziej krzywy. Z każdego kapała farba. W sklepie z materiałami dla architektów i kreślarzy, mówiło się: „poproszę ruski aerograf i szmatę”.

Zachłynał się Pan tym, co zobaczył w Niemczech?

- Nie do końca. Rzeczywiście dużo się w Niemczech nauczyłem, ale królowała tam estetyka daleka od mojej. Ale to tam po raz pierwszy zobaczyłem na żywo jak przy pomocy aerografu można ozdobić pojazd. Bywałem na wystawach i pokazach airbrush. **(fot. 03)** Pamiętajmy, że lata 80-te, to były czasy, gdy w Polsce nie do zdobycia były zachodnie, branżowe katalogi czy pisma specjalistyczne. Wtedy, żeby poczytać np. o światowym jazzie, chodziło się do biblioteki konsulatu USA przy ul. Chopina. Miałem nawet tam swoją kartę.. Jednak w Niemczech największe wrażenie robiło na mnie to, co szwankowało w Polsce: organizacja pracy, porządek, czystość narzędzi, dyscyplina. Oni byli w tym świetni, choć z kolei brakowało im fantazji, abstrakcyjnej wyobraźni lub improwizacji. Teraz te różnice się zatęrzyły.



Fot. 03 Castrop Rauxell 1993

Czy to tuż po powrocie, w 1991r. założył Pan z żoną, również plastyczką, firmę Airbrush & Design – Karpiński?

- Tak. W Niemczech byliśmy całą rodziną, moja żona Marzena, syn Filip i ja. Jesteśmy ze sobą od początku liceum. Klasowa para. Do dziś prowadzimy firmę razem, ale przyjęło się kojarzyć ją głównie ze mną. Wtedy, po powrocie byliśmy gotowi do pracy, ale Polacy nie do końca byli gotowi na artystyczne malowanie samochodów. Sprowadzane z zachodu auta stawały się czymś w rodzaju fetyszy. Gdyby klient zobaczył, że przed malowaniem matowię lakier jego ukochanego wozu, pewnie padłby na zawal, albo kazał mi odszkodowanie płacić. Dlatego z powodów psychologicznych, zabraniałem wchodzenia na zaplecze.

Pamięta Pan pierwsze zlecenie?

- Oczywiście: 50 herbów miasta Szamotuły (śmiech). Do powieszenia w biurach Urzędu Miasta. Znajomy tam pracował. Zapytał:



Fot. 04 AutoLack 1992



Fot. 05 AutoLack Kulczyk 1992

„zrobiłbyś dla nas coś takiego?”. Nie było szans na wydrukowanie takiego herbu, wszystko malowaliśmy ręcznie. Ale wyszło świetnie. To był czas gdy nie miałem jeszcze swojej pracowni. Ale znalazłem firmę Auto – Lack Ryszarda Roszaka w Smochowicach, blisko poznańskiej giełdy samochodowej. To była duża firma, handlująca materiałami Spice Hecker, z bodaj pierwszą, profesjonalną mieszalnią. Auto – Lack miał też coś w rodzaju koncesji na usuwanie ewentualnych, powstałych w transporcie uszczerbków lakieru Volkswagenów i Mercedesów sprowadzanych do salonów Kulczyka i Smorawińskiego. To było coś! Gdy Ryszard Roszak zobaczył czym się zajmuję, zorientował się, że znam się na niemieckich lakierach, nawet na ich mieszaniu, a do tego znam język niemiecki. Nie tylko wygospodarował mi miejsce na pracownię, ale dał pieniądze i wystąpił ze swoim kierowcą do Berlina, do sklepu Otto Ebeling, z akcesoriami m.in. do airbrush. Mogłem tam kupić wszystko co chciałem. **(fot. 04)** Rozpoczęliśmy współpracę, zdrowy finansowy układ – Ryszard Roszak miał stały procent od moich zleceń. Gdy na początku jeszcze było z nimi krucho, sam mi je podsunął. Zamówił dwie maski samochodowe z ilustracjami airbrush, jako prezenty dla Kulczyka i Smorawińskiego. Niemieckim zwyczajem, do powieszenia u szefa firmy motoryzacyjnej nad biurkiem. Pierwszy dostał maskę z modelem Audi, drugi z BMW. Oba były modelami retro. **(fot. 05, 06)** To było niesamowite, bo poczta pantoflowa zadziałała. Rozeszło się po mieście, że jest taki człowiek u Roszaka, co fajnie maluje. Posypały się zlecenia. Pomogła też prezentacja moich prac na pierwszych Targach Motoryzacji '93 w Poznaniu, w ramach ekspozycji AutoLack Ryszarda Roszaka. Potem, regularnie przez 4 lata, już sam się wystawiałem na Targach Motoryzacji, ale to osobny etap.



Fot. 06 AutoLack Smorawinski 1992

Skąd były te zlecenia?

- Nawet z kół łowieckich. Miałem też np. sporo zleceń od zamożnych Cyganów z Konina. Zdarzało mi się, że odmawiałem, gdy zlecenie rozmijało się z moją estetyką i np. chodziło o jakieś czaszki



Fot. 07 Tramwaj Amica 1996

czy inne symbole, które określam mianem „trupizmu”. Ja się zawsze fascynowałem życiem, a nie śmiercią, więc „trupizmowi” mówię: nie. Z czasem usamodzielniałem się, urządziłem pracownię w wynajętym garażu, cały czas pozostając w bardzo dobrych stosunkach z Auto – Lackiem. Potem ożywiły się moje kontakty z kolegami plastykami. Wykonałem m.in. plakat dla Tonsilu, czyli producenta głośników z Wrześni. Potem, gdy już wynajmowałem hangar do malowania samochodów ciężarowych, dostałem zlecenie od Agencji Reklamowej Just. Pomalowałem 40 polonezów trucków dla Kompanii Piwowarskiej według projektu Just. W latach 1993 - 1996 brałem udział w wystawach airbrush w Niemczech i na Targach Reklamowych w Poznaniu. Stoiska były drogie, ale warto było zainwestować. Potem zaprojektowałem m.in. całą szatę graficzną produktów firmy Multichem, a przez Agencję Reklamową Radia Merkury dostałem zlecenie na pomalowanie reklam na 20 tramwajach w całej Polsce. Malowanych ręcznie, bo nadal nie było jeszcze wydruków wielkoformatowych. Miały reklamować Amicę Wronki. Potem posypały się kolejne, tramwajowe zlecenia, m.in. od firmy Levis, AEG itd. To był dla mnie przełom. Mogłem pomyśleć o budowie swojej pracowni. (fot. 07)

Ale robił Pan też wielką reklamę z okazji przyjazdu do Polski Michaela Jacksona w 1996? r. Jak do tego doszło?

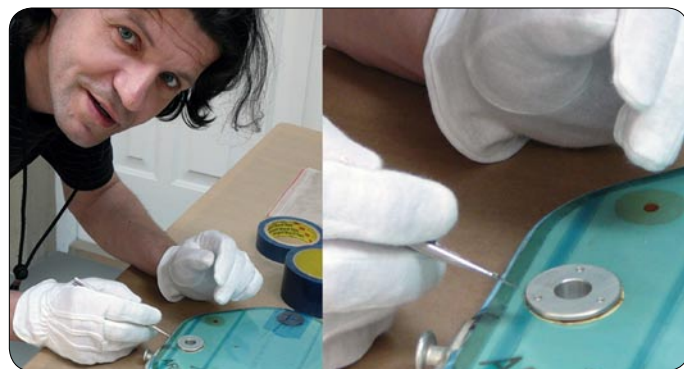
- Dostałem telefax od warszawskiego oddziału znanej, amerykańskiej agencji reklamowej Leo Burnett, której centrala mieści się w Nowym Jorku. Nie mogłem uwierzyć w to co przeczytałem. Miałem namalować wielką reklamę, zakrywającą nieciekawą elewację największego sklepu płytowego w Alejach Jerozolimskich, w którym Michael Jackson miał promować nową płytę w ramach „HIStory World Tour Warsaw '96”. Była ogromna – 30 m długości i 2,5 m wysokości. Projekt był dostarczony przez Leo Burnett, ja malowałem. Właściwie to była reklama Sony Music Poland Pamiętam jak z ekipą jechaliśmy z masą pomalowanych arkuszy blachy aluminiowej na przyczepie do Warszawy. Wyszło świetnie. To było coś – duży prestiż w agencjach reklamowych. (fot. 08)



Fot. 08 Plansa Sony 1996

Zapewne przez myśl by Panu wtedy nie przeszło, że za jakiś czas dostanie Pan zlecenie z NASA?

- No nie (śmiejch). Zlecenie nie było bezpośrednio z NASA, ale z Politechniki Wrocławskiej. Tę przygodę zawdzięczam z kolei niezwykle utalentowanemu naukowcowi, dr Pawłowi Kabacikowi, który nadzorował prace nad polskim wkładem w wyposażenie Międzynarodowej Stacji Kosmicznej. Chodziło o anteny ARISS. Miały umożliwić bezpośrednio rozmowy między astronautami i usprawnić połączenia radioamatorów. To był wielki projekt, a to do mnie zwrócono się z pytaniem, czy mógłbym pokryć aerografem elementy anten. To nie było proste zadanie. Wymagało użycia specjalnej farby, która miała uchronić malowane elementy przed działaniem ekstremalnych temperatur. Trzeba było z nią pracować w ściśle określonych warunkach, np. w temperaturze 7 stopni Celsjusza. Do nakładania tej farby dostałem instrukcję, która wypełniła segregator. To były miniaturowe elementy, wymagające odpowiedniego ciśnienia, kąta nachylenia aerografu itd. Muszę przyznać, że niesamowite było odebrać maila lub telefon z Przylądka Canaveral, skąd dzwonił dr Kabacik, gdy anteny leciały w kosmos. Czułem się częścią tego projektu. No i miło było dostać list: „panie Andrzeju, pana praca została zatwierdzona przez laboratorium NASA”. (fot. 09)



Fot. 09 NASA ARISS 2007

Malowanie powozów, prezentów dla sułtana Omanu z okazji jego 40 urodzin, to też na swój sposób „kosmiczny” projekt...

- I 1,5 miesiąca pracy od podstaw nad stworzeniem graficznego logotypu herbu, który można by powiększyć do 2-3 metrów. Bo okazało się, że w Omanie takiego brak. A herb miał zdobić obie burty dwóch powozów, powstających w pracowni pod Poznaniem. Z kuloodpornymi szybami, ze skrzyniami na dachu, z których miało wyfrunąć 40 gołębi. Miały być ciągnięte przez bodaj 6 wielbłądów. Ot, przyjemności możliwych tego świata. Na malowanie nie było czasu. Po wykonaniu precyzyjnego pliku wektorowego, wydrukowaliśmy go na specjalnej, super odpornej na wysokie temperatury folii. Uroczystości transmitowała telewizja Oman TV. To była piękna przygoda. (fot. 10)



Fot. 10 Pojkon Oman 2010



Fot. 11 Steel Roses logo 2015

Ile osób zatrudnia teraz Pana firma?

- Coraz mniej. Odwrotnie niż nakazywałby stereotyp rozwoju biznesu. Zyskałem komfort pracy tylko nad autorskimi projektami. Skupiłem się na logotypach, szatach graficznych lub projektowaniu reklam samochodowych dla ciekawych klientów. **(fot. 11)** Zaczęłem malować swoje obrazy aerografem. Wracam do marzeń z początku lat 90-tych gdy artystyczne skłonności bardziej mnie pociągały. Mam wystawy, wernisaże, dużo się u mnie dzieje. Ale jeśli oczywiście zdarzy się jakieś interesujące zlecenie - samochód, kask itd., to dlaczego nie? I wcale nie pieniądze są dla mnie najważniejsze, gdy dokonuję wyboru. Lubię angażować się w projekt, który czemuś służy. Na przykład okładkę 50 numeru Lakiernika zaprojektowałem z przyjemnością.

Lakiernik od dawna ma przyjemność współpracować z Panem. Mamy za sobą świetny, wspólny projekt, konkurs Ucho Van Gogha

- Ucho Van Gogha było bardzo interesujące. To była wspólna inicjatywa Krzysztofa Gierszewskeigo i moja. Podkreślam jego udział, bo Troton, co zawsze podziwiałem, kładzie duży nacisk na promocję. Bardzo mi się to podobało. **(fot. 12)** Bardzo się angażowałem w pisanie artykułów do Lakiernika. Zapoznanie się z pracami młodych ludzi też było świetnym doświadczeniem. Ten konkurs otworzył mi kolejne pola działania. Po nim dostałem dużo propozycji szkoleń z aerografu. Prowadzę takie 2-3 dniowe, indywidualne spotkania. Zdradzam wszystkie, przez lata zdobyte tajniki. Uczę jak osiągnąć taki, czy inny efekt. Zachęcam do malarstwa airbrush bez czaszek lub „gotych bab”. Z moimi uczniami także po szkoleniu pozostaję w kontakcie. To świetna sprawa.

Równoległe z działalnością artysty plastyka, zajmuje się Pan muzyką, ma Pan na FB profil muzyczny. Można tam śledzić na bieżąco tę Pana aktywność.

- Pod warunkiem, że nie umieszczam na profilu charakterystycznego telewizorka z napisem: „przerwa na reklamę” (śmiej). Znajomi dobrze wiedzą co to znaczy: „acha, ma robotę”. Muzyka od zawsze

jest obecna w moim życiu. Tworzę tę niekomercyjną. Staram się malować dźwiękiem, stosując te same zasady, które obowiązują w plastyce. Ostatnio pasjonuje się m.in. ilustrowaniem muzycznym wernisaży moich kolegów plastyków. Dają improwizowane recitale, właściwie tworzą muzyczny performance, łącząc głos z perkusją, z mocnym wsparciem elektroniki.

Poproszę jeszcze słowo o planach na przyszłość

- I tu będzie kłopot, bo ja nie należę do tych, którzy za dużo planują. Lubię improwizację i różnorodność. Niech się dzieje wola Nieba! Wierzę, że każdy człowiek jest przeznaczony do jakichś zadań. Trzeba tylko umieć te swoje zadania odczytać i za długo nie błądzić. Historie, o których rozmawialiśmy, te, i wiele innych niezwykłych przygód, które przeżyłem, przychodziły same. Gdy coś zrobiłem, pojawiało się nowe wyzwanie, które stawało się przepustką do kolejnego, jeszcze bardziej ekscytującego. Mam szczęście, że nie jestem materialistą. Nie musiałem prowadzić krwiożerczej walki o KAŻDE zlecenie. Udało mi się też uniknąć robienia rzeczy, które byłyby niezgodne z moimi przekonaniem, które musiałbym robić wbrew sobie. Miałem szczęście spotykać naprawdę fantastycznych ludzi. Czasem mam wrażenie, że ktoś tym steruje...

**Dziękuję bardzo za rozmowę,
Rozmawiała Iwona Kalinowska.**

Fot. 12 Plakat konkurs 2009



Superior fibre i Ultralight carbon Ultralekkie i konstrukcyjne