

DOŚCIGNAĆ. piękno

| Rozmawia Elżbieta Jeznach |

Karolina Sobolewska to mama trójki dzieci, instruktorka nurkowania, przewodniczka miejska i pilot wycieczek po Europie i świecie. To także certyfikowany rzeczoznawca diamentów i współwłaścicielka pracowni jubilerskiej Złoto-Orla w Warszawie.



Jak zostaje się jubilerem?

U nas to kwestia rodzinna, no i oczywiście dość długiego czasu. Potrzeba było wielu lat, by powstała firma w jej obecnej formie. Pyta pani o jubilerstwo, ale w przypadku mojej rodziny chodzi tutaj również o złotnictwo. Pracownia i sklep Złoto-Orla powstały dość dawno, bo już w 1983 roku, kiedy mój tato, Maciej Sobolewski – z wykształcenia inżynier metalurg – po wielu latach nauki jubilerskiego fachu u różnych mistrzów i zdobyciu dyplomu Mistrza Rzemiosła Artystycznego otworzył najpierw pracownię, a później sklep, które działają do dzisiaj.

W latach 80. była pani małą dziewczynką.

Właśnie wtedy, podpatrując trochę tatę przy pracy z palnikiem, mogłam przyjrzeć się, przekonać z bliska, o co

to całe zamieszanie z jubilerstwem. Kiedy byłam mała, jeszcze zanim powstał sklep, razem z siostrami uwielbiałyśmy sięgać po albumy taty o biżuterii. Było ich mnóstwo. Godzinami oglądałyśmy zdjęcia przepięknych kolii, królewskich naszyjników z dawnych epok, diamentowych pierścionków i innych cudów. Ten zachwyt jest chyba zrozumiały dla wszystkich, nawet dużych już dzisiaj dziewczynek (śmiech). Z kolei te bardziej techniczne, fachowe książki oczywiście bawiły mniej, ale wprowadzały jakąś tajemnicę i wywoływały głód wiedzy. Zresztą podczas spotkań rodzinnych temat jubilerstwa przewijał się nieustannie. Dzięki Złoto-Orlej w życiu moim i moich sióstr było sporo podróży, poznawania innych kultur, nauki tego, co po sobie zostawiły, i dzięki temu ja i moje siostry nosimy w

sobie podróźniczego bakcyła. Wraz z siostrą zostałyśmy przewodniczkami po Warszawie, następnie pilotami wycieczek, zdobyłam certyfikaty na nurka, skończyłam geologię, później kursy rzeczoznawstwa diamentów w Polsce, a następnie w Antwerpii

Została pani nurkiem? Rekreacyjnie, jak rozumiem?

Nurkować zaczęłam już w 1993 roku, w czasach, gdy sprzęt dostępny w Polsce był na tyle siermiężny i tak ciężki, że zejście pod wodę przypominało film o komandosach. To nie był sport tak popularny, jak to jest obecnie.

A jak jest teraz?

Teraz mam trójkę dzieci, najmłodsze niedługo skończy pół roku. Nurkowanie być może nie wszystkim kojarzy się z odpowiedzialnością (śmiech),

natury

ale wiem, że moja przygoda z nurkowaniem jeszcze się nie skończyła. Podwodny świat to zupełnie inna bajka. Każdy koral, nietypowa formacja skalna czy barwy i kształty ryb przypominają nam, że my, ludzie, nigdy nie stworzymy takich cudów.

Nawet jako jubilerzy?

Jubilerzy, złotnicy bezpośrednio tworzący biżuterię to artyści. Oczywiście posiłkujemy się naturą, zresztą wszystkie używane przez nas materiały powstały setki tysięcy, a nawet miliony lat przed ludźmi. My, jubilerzy, próbujemy doścignąć piękno natury.

Czy jubiler jest trochę marzycielem?

Bycie jubilerem to przede wszystkim precyzowanie celów, zaufanie i wiedza. Ale marzenia, takie zupełnie ludzkie, też grają rolę w moim życiu i pchają mnie do przodu. Będąc jeszcze nastolatką, pracowałam we Francji jako opiekunka, wtedy po raz pierwszy zobaczyłam alpejskie szczyty, przemierzałam na nartach doliny, zakochałam się w tym miejscu i przyrzekłam sobie, że kiedyś tam wrócę. To było moje marzenie. Wróciłam tam już w czasach, gdy byłam pilotem wycieczek i studiowałam geologię. Kolejny raz w Alpy pojechałam z moim mężem, czysto przyjemnościowo.

Patrzy pani na góry okiem geologa?

Nie, to nie jest tak, że wszędzie widzę geologiczne formacje (śmiech). Na góry patrzę raczej jak na wyzwanie: czy da się zjechać tu, czy tam, jak jeździ się w puchu na stromiznie, co jest po drugiej stronie góry...

Czyli jest to freeride?

Tak, poza trasą jest najciekawiej. Ra-

czej nie ma tam dużo ludzi i można pozostać sam na sam z górą. Zawsze zresztą zmrożony i skrzący się śnieg kojarzył mi się z diamentami.

Mówi pani o podwodnych czy górskich przygodach, tymczasem świat szlachetnych kamieni i diamentów kojarzy się raczej z poważnymi starszymi panami w ciemnych garniturach, gdzieś w Antwerpii.

(śmiech) Owszem, poznałam tych panów, o których pani mówi. Ale świat diamentów czy w ogóle kamieni jubilerskich takich jak rubiny, szafiry, szmaragdy, turmaliny, ametysty... jest przecież bardzo ekscytujący. Do wiedzy o tym, jak one powstawały przez tysiące lat, do znajomości ich wartości rynkowej i wreszcie wyceny dochodzi również sposób oprawienia ich w pięknej biżuterii. Sądzę, że wszyscy eksperci kamieni szlachetnych w głębi duszy patrzą na nie oczami artystów.

Jak odczuwa pani zmiany zachodzące w branży jubilerskiej?

Dobrze, że są ludzie, których stać na dobra luksusowe, ale od jakiegoś czasu widzimy trend, który bardziej odpowiada potrzebom dzisiejszych czasów.

Co to takiego?

Większa refleksja przy zakupie, która pomaga dokonać przemyślanego wyboru, oraz przede wszystkim personalizacja. Wielu klientów odkrywa, że pozwalając sobie na jakiś wyrób jubilerski, może również nadać mu unikalny, osobisty charakter, według własnego pomysłu.

Jak rozumie pani pracownia podejmuje takie wyzwania?

Jak najbardziej. Nasza pracownia specjalizuje się w biżuterii na indy-

widualne zamówienia. Mamy na przykład klienta, który zamówił u nas zawieszki – monogram. Teraz co roku przychodzi w okolicach swojej rocznicy ślubu i dokłada do zawieszki jeden diament. Oprócz tego sami tworzymy unikalne wyroby, np. całą kolekcję muzyczną – broszki i zawieszki w kształcie instrumentów, czy serię bursztynowo-srebrnych korków do karafek. Realizujemy także zamówienia dla firm, takie jak znaczki okolicznościowe, spinki czy dowolne wyroby jubilerskie z logo danej firmy. Wszystko można obejrzeć na naszej stronie WWW oraz w sklepie internetowym.

Internet to dobre medium dla biżuterii? Drogie wyroby chyba wymagają, by obejrzeć je z bliska?

Oczywiście, że tak, ale nie wszyscy klienci tak uważają. Mamy zamówienia z innych miast, a nawet krajów. Najdalsza przesyłka poszła niedawno do Australii. Ale sklep internetowy ma jeszcze tę zaletę, że klienci mogą spędzić na wyborze dowolną ilość czasu, aby konkretnym wyrobom się przyjrzeć, zadać pytania na ich temat, ocenić je i polubić. Na stronie każdy wyrób opatrzony jest szczegółowym opisem, wraz z techniczną informacją dotyczącą wymiarów, specyfikacji kamieni czy diamentów, zgodnie z certyfikacją. Dzięki internetowi nasi klienci łatwiej spełniają swoje marzenia.

A jaki jest pani sposób na spełnianie marzeń?

Zabrzmiało to jak kwestia z taniego poradnika, ale spełnianie marzeń zależy od dwóch podstawowych rzeczy: trzeba konkretnie wyartykułować swój cel, a później do niego dążyć. Brzmi to trochę „załatwo”, ale mnie jak dotąd się udaje. ■

Więcej informacji



www.zloto-orla.pl
www.sklep.zloto-orla.pl