

#50

®

ad+m

In questo numero / In this issue

Lo spazio sociale del retail

The social space of retail

Esemplare sostenibile

Sustainable example

Costruire lo spazio con la luce

Building space with light

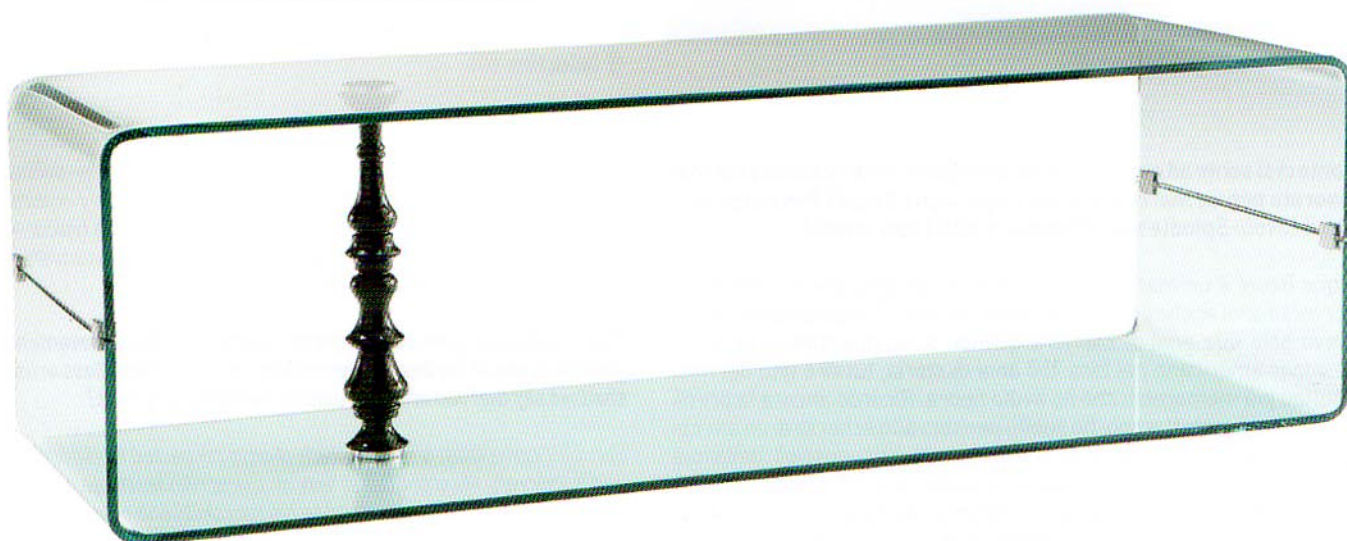
La fluidità Form fluidity della forma

Plasma Studio

Text edited by Filippo Pozzoli
Photos by courtesy of Brad Ascalon

Brad Ascalon
La forma delle idee
Il design come compromesso

Photo by Steve Baskowitz



↑ Spindle Table, Ligne Roset, 2010

Può un talento nelle cui vene scorre un secolare sangue d'arte venir battezzato coi crismi dell'enfant prodige dai riflettori della stampa internazionale e abbracciare, comunque, con ispirata benevolenza quei compromessi per cui tutti storcono il naso? A quanto pare sì, in pieno spirito americano. Coi postumi delle opulente abbuffate del Fuorisalone, due chiacchiere con Brad Ascalon sul design per come (non) lo conosciamo.

Maurice Ascalon fu il padre dell'Art Deco israeliano, David Ascalon è uno dei più noti artisti contemporanei del vetro tinto. Brad, possiamo dire che stai solo mandando avanti l'attività di famiglia?

Quasi... Vengo da una famiglia legata ai materiali tradizionali e all'artigianato. Mio nonno era uno straordinario fabbro, scultore, inventore e designer. Passò le proprie competenze e passioni a mio padre, che tutt'oggi le porta avanti a suo modo creando installazioni di grandi opere d'arte in metallo, mosaici, pietra e vetro colorato. Facendogli da apprendista ho imparato il suo mestiere - vetrate, mosaici e metalli, ma, ad un certo punto, mi sono sentito più affascinato dalla filosofia degli oggetti che stavo creando. In altre parole, mi sono innamorato della formazione delle idee. Ho conseguito la laurea magistrale in

Disegno Industriale presso il Pratt Institute di Brooklyn, e, nel frattempo, mi sono invaghito del ruolo che la progettazione possa giocare nel contesto dei bisogni e desideri del mercato e delle imprese. Nel gennaio del 2006, fresco di scuola di specializzazione, ho aperto il mio studio tenendo presente il meglio di un secolo di conoscenza che mi è stata tramandata, applicandola a modo mio.

Non ancora laureato, Wallpaper* ti indicò come uno dei dieci designer più promettenti di tutto il mondo. Quest'evento fu fondamentale per la tua carriera? Ha la stampa internazionale il potere di orientare il mercato del design o ci sono fattori di maggior rilievo?

Naturalmente la buona stampa fa male, ed essere lanciato da Wallpaper* fu un bel colpo. Ma non si può fare affidamento solo sulla stampa. Il successo e la longevità in questo campo si basano su tanti fattori. I riflettori continuamente puntati possono dare a un designer visibilità e attenzione dalle aziende, oltre che una crescente attenzione della stampa. Ma non è la sola cosa che fa una carriera. La stampa può costruire consapevolezza. Tutto il resto è compito tuo, sia che tu sia un designer in cerca di una carriera di successo o un brand che cerchi un prodotto di successo.



↑ Atlas table, for Design Within Reach, 2013

Come ci si sente ad essere uno dei pochissimi americani ad aver mai lavorato per un marchio storico come Ligne Roset? Possiamo dire che il tavolo Spindle sia un'icona tra tutti i tuoi lavori?

Ligne Roset è un marchio storico e straordinario, che ho ammirato per molti anni anche prima di lavorare con loro. È stato sorprendente: avevo solo due anni di carriera quando sono diventato il secondo designer americano nei loro 150 anni di storia, tuttora uno dei miei risultati più memorabili che ho avuto finora. Ricordo ancora la prima volta che mi contattarono, ho subito pensato allo scherzo di un amico! Il tavolo Spindle è sicuramente uno dei pezzi più riconoscibili della mia produzione, sono molto orgoglioso di quello che è diventato. Se sia o sarà mai un'icona del design, lo vedremo. Anche se, a dirla tutta, il tavolo Lovey che ho disegnato sempre per Ligne Roset mi racconta di più come designer.

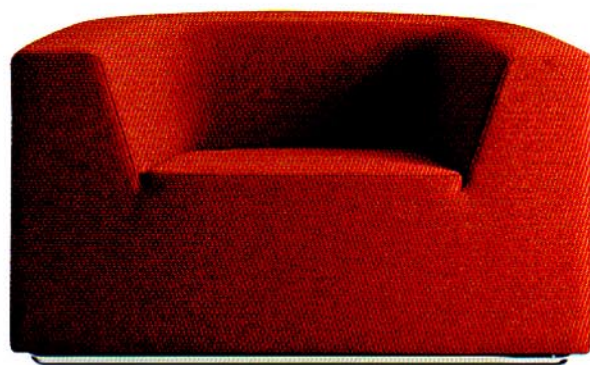
Tra i tuoi ultimi clienti: Juniper, Design Within Reach e Holly Hunt. A quando una personale Brad Ascalon? Qualche idea per il futuro?

Il design è un compromesso. La maggior parte delle persone interpretano la parola come un fatto negativo. Penso che i progettisti dovrebbero vederlo come un segnale positivo. Compromesso può essere uno strumento per creare prodotti di grande successo. Quello che preferisco della progettazione sta nel lavorare direttamente con le aziende che hanno un punto di vista diverso da quello di un designer. Un prodotto di successo combina i miei input coi loro, con la competenza commerciale di una società. Si tratta di un dialogo in cui ognuno di noi deve dare e prendere qualcosa per il bene del prodotto. Mi sforzo di migliorare i miei progetti ascoltando le voci da fuori e coltivando il dialogo con i clienti.

Questo giro di parole per dire che, se dovessi sviluppare la mia collezione personale, perderei un aspetto della progettazione che io adoro. Forse in futuro vorrò sviluppare un brand di mobili, ma non posso che pensare che ciò accadrà tra molti anni. Ma se conosci qualche investitore, mandalo da me!

Progetti che bollono in pentola?

Il mio studio si è perlopiù concentrato sul contract negli ultimi due anni. È un'area del design che mi attrae molto: con l'arredo residenziale si ha molta più libertà, nel contract design si hanno molte più limitazioni e prescrizioni che ti costringono a sviluppare soluzioni in modo diverso. Siamo lavorando su sedute per ufficio e tavoli per diversi clienti attualmente, sia negli Stati Uniti che in Europa. Siamo cominciando a lavorare su sedute per aeroporti e sull'illuminazione per gli altri. E abbiamo appena lanciato una collezione di accessori da bagno per il marchio italiano PBA. Diciamo che ci si tiene occupati...



↑ Caslon, Mitab, 2014

Can a talent boasting a centuries-old background in art be defined by the international press as an enfant prodige while graciously embracing the compromises scorned by all? So it seems, according to the typical American style. Still exhausted for the Fuorisalone binges, we enjoy a conversation with Brad Ascalon on design as we (don't) know it.

Maurice Ascalon gave birth to modern Israeli Art Deco movements, David Ascalon is one of the best known contemporary stained glass artists. Brad, shall we say that you are just running the family business?

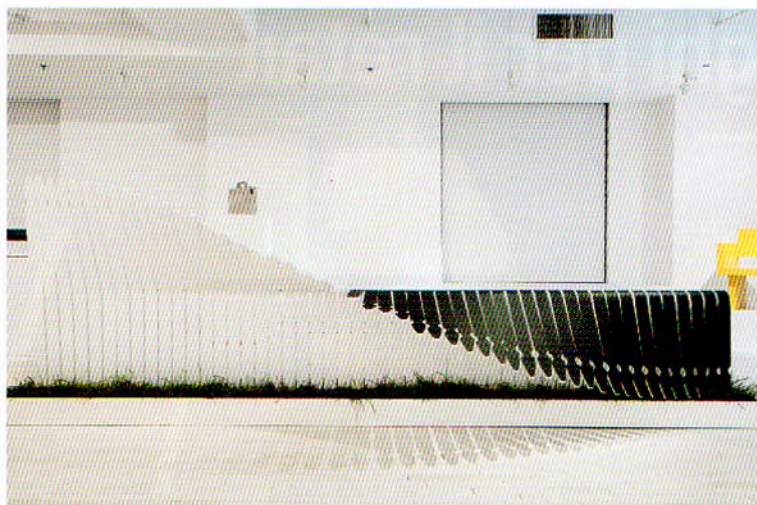
Sort of! I came from a family which always respected traditional materials and handicraft. My grandfather was an extraordinary metal smith, sculptor, inventor and designer. He passed on his own skills and passions to my father, who to this day carries them on in his own ways. My father creates large scale installation art works in metal, mosaics, stone and stained glass. Growing up, I apprenticed my father and learned the skills of fabrication – stained glass, mosaics and metals, but, at a certain point, I became more fascinated with the design of the objects I was creating. In other words, I fell in love with the forming of ideas. I studied and received my Masters' degree in Industrial Design from Pratt Institute in Brooklyn, NY, and along the way, I became intrigued by how design fit within the context of the needs and wants of the market and of businesses. In January of 2006, I was fresh out of graduate school and I began running my own studio keeping in mind the better part of a century of knowledge that was passed down to me, but applying it in my own way.

Still as a graduate student, Wallpaper* chose you as one of top ten up-and-coming designers all over the world. Has this astonishing breakthrough proven to be critical for your following career? Has international press the power to orientate the design market or are there more relevant key factors?

Of course good press can never hurt a designer, and being featured in Wallpaper did quite a great deal for me. But you cannot rely on press alone to make a career for yourself. Success and longevity in this field rely on so many factors. Continued press can give a designer a substantial amount of clout. It can get companies to start paying attention to you, or more magazines to write about you. But it's not what makes a career by any means. Press can build awareness. Everything else you have to do yourself, whether you're a designer trying to build a successful career or a brand trying to create a successful product.

How does it feel to be one of very few Americans ever to have worked for an historical french brand as Ligne Roset? Is Spindle table a top icon among all of your works?

Ligne Roset is such an extraordinary and historic global brand, and one that I admired for many years even before having the opportunity to work with them. It was quite amazing when I began that relationship with Ligne Roset. I was only two years into my career when I became the second American designer in



↑ **The Dream**, Gallery R'Pure, 2012 - photo Miller Taylor



↑ **Lovely Table**, Ligne Roset, 2011

the company's 150 year history to collaborate with them. That is still one of the most memorable achievements I've had so far. I still remember when they first reached out to me. I thought a friend was playing a trick on me! Spindle table is certainly one of the more recognizable pieces of mine, and I'm quite proud of what we accomplished with it. As for being a design icon, we'll see. Although the Lovey table I designed for Ligne Roset speaks more me as a designer.

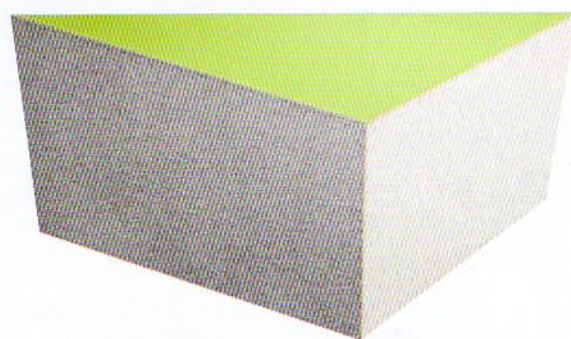
Among your latest clients: Juniper, Design Within Reach and Holly Hunt. What about a Brad Ascalon branded collection? Any plan for the future?

Design is a compromise. Most people see that word as a negative. I think designers should see it as a positive. Compromise can be a tool to create very successful products. What I love most about design is working directly with people and companies who have a different point of view than my own - a perspective and knowledge base not of a designer, but of a producer, a marketer, a merchandiser or a seller. A successful product combines the input of what I know best with a company's own input and expertise. It's a conversation in which we each give and take a little for the sake and benefit of the product. I strive to make my designs better by working with outside voices, and I thrive on the back and forth dialogue with clients. This is a very long way of saying that if I were to develop my own branded collection, I would lose that aspect of design that I absolutely love. Maybe in the future I'll want to develop my own furniture brand, but I can't think that far ahead. But if you know of any investors, send them my way!

Projects you are working on nowadays?

My studio has been largely focused on contract furniture over the past couple of years. This is an area of design that I'm extremely attracted to. With residential furniture, you have much more freedom. With contract, however, you have many more limitations and requirements, which force you to think differently about developing solutions. We're working on office seating and tables for a number of clients currently, both in the US and in Europe. We are beginning to develop airport seating and lighting for others. And we just launched a collection of bathroom accessories for the Italian brand PBA. Keeping busy!

www.admnetwork.it | [follow us on](#) [Facebook](#) | [Twitter](#)



↑ **Wedge Rug**, Hatch Hub, 2013



→ **Dusk**, Gaia & Gino, 2013

↓ **De-Evolution**, Deder Milano, Moscow Design Week 2013

