

Fúvósoknak mindent egy helyen...

A Fon-Trade Kft.-t 1990-ben alapította Csider Károly fafúvós hangszerész mester és Novotny Károly rézfúvós hangszerész mester. Ha azonban a vállalkozás gyökereit keressük, 1955-ig kell visszamenniünk az időben, amikor még új hangszerek építése is folyt Magyarországon – olyan legendás mesterek közreműködésével, akik a háború után megszűnt, híres Schunda, Stowasser és Sternberg cégeknél tanulták meg a szakma minden csínját-bínját. Ilyen környezetben kezdett el Novotny Antal tanulni és dolgozni 1955-ben. Lassan ötven éve foglalkozik tehát hangszerekkel, 1972 óta saját műhelyében javít kisiskolásoknak és világsztároknak egyaránt. Csider Károly aktív muzsikusként került először kapcsolatba a hangszerekkel, ami mind a mai napig sokat segít neki abban, hogy megértse a muzsikuskok problémáit, az instrumentumokkal szemben támasztott igényeit. Hosszabb időt töltött el világhírű hangszerkészítő cégek műhelyeiben Japánban, Németországban, Franciaországban és az Egyesült Államokban, ahol lehetősége nyílt a legújabb elméletek megismerésére, a legkorszerűbb technikák elsajátítására.

– Az elmúlt tíz-tizenkét évben Magyarországon először megalakultak, majd saját profilt alakítottak ki a hangszerekkel kereskedő cégek. Mi az, amit az akkor kitűzött célokból sikerült megvalósítani, és mik azok a tervek, amelyek az elkövetkező évekre jelölik ki a főbb feladatokat?

– Mindig is olyan üzletet szerettem volna, ahol a fúvóshangszerek teljes palettáját és a szükséges kellékeket tudjuk kínálni. Az az alapelvem, hogy egy fúvósenekar találja meg nálam mindazt, amire szüksége van, beleértve a ritmus- azaz ütőhangszereket is. Az első pillanattól fontosnak tartottam, hogy üzletemben ki is lehessen próbálni a hangszereket. Ez nem egyszerű, mert hatalmas raktárkészletet követel, ami nem éppen a legjobb befektetés. Magyarországon ugyanis még mindig olyan magasak a kamatok, hogy a bankban, netán értékpapírban tartott pénz sokkal jövedelmezőbb, mint az áruban – esetünkben hangszerekben – álló tőke. Számomra azonban sosem befektetés, hanem szolgálat volt mindaz, amit csináltam. Bármilyen együttessel, intézménnyel kerülünk üzleti kapcsolatba, sosem a gazdasági vezetőt tekintjük fő partnerünknek, hanem mindig a zenészt, azt, akinek valójában dolgozunk.

– Mennyire lehet ma valaki versenyképes szakmai elhivatottsággal? A piac ugyanis elsősorban az árak harca, ami nem mindenki az üzleti etika figyelembevételét tartja a legfontosabbnak.

– Valóban úgy van, hogy az alacsony árnál is lehet még alacsonyabbat kínálni. A kereskedések mára már bizonyos szem-

pontból konszolidálódott viszonyait még mindig meg-megzavarhatja egy-egy tisztavirág életű vállalkozó, akinek nincs raktára, nincs szakmai háterszága, behoz néhány hangszert feketén, vám nélkül és olyan alacsony áron forgalmazza, amivel egy raktárral, műhellyel rendelkező üzlet egyszerűen nem versenyezhet. Amivel azonban versenyképesek lehetünk még ebben az esetben is, az a szerviz. A garanciát biztosító, szakértelemmel rendelkező személyzet, amiről a legtöbb muzsikusk azért nem szeretne lemondani.

Megesik az is, hogy bejön hozzánk egy kolléga és nagykereskedelmi áron vesz tőlünk egy hangszert, amit aztán még annál is olcsóbban értékesít. Sőt, még az sem kizárt, hogy szidja egy kicsit a Fon-Trade-et, hogy milyen drága.

Ilyesmi bárhol a világon előfordulhat, és jellemzően nem a több éve piacon lévő, már hagyományokkal rendelkező cégek esetében. A legtöbb ismert, több éve üzemelő műhely, kereskedés azonban betartja az üzleti élet írott és íratlan etikai szabályait.

– Annak idején, a kialakulás körüli években az üzleti partnerek jelentős részét zeneiskolák, amatőr fúvósenekarok jelentették. A javítások, karbantartások és a hangszerekkel kapcsolatos egyéb szakmunkák mellett ezeket az ügyfeleket gyakran pénzzel is támogatta a Fon-Trade, jelen volt a különböző civil szervezetek rendezvényein, versenyein, ötletekkel, díjakkal, kiállításokkal emelte azok népszerűségét.

– Változatlanul ezek a legjelentősebb ügyfeleink. Nagyon széles a kínálatunk ép-



pen a zeneiskolások számára megfelelő, olcsóbb árúkból, ahogy a legprofibb is megtalálják a maguk igényes, nagyobb értékű hangszereit. Ami a hivatásos együtteseket, például nagyobb szimfonikus zenekarokat illeti, túl sokféle szempont érvényesül a „beszállítók” kiválasztásakor ahhoz, hogy pusztán a szakmai megítélés vagy a megfelelő ár alapján kerülhessünk üzleti kapcsolatba. Ami a támogatásokat illeti, mindig is igyekeztem azokat segíteni, akik valóban rászorulnak. A gyakran több száz milliós éves támogatással rendelkező együtteseknél nem érzem annyira szükségét, mint mondjuk egy

csillogó szemű zeneiskolás gyereknél, aki ügyes, szereti, amit csinál, de a szüleinek nem áll módjukban hangszert vásárolni. Ilyen elvek alapján próbáltam a rendezvényeket, a különféle produkciókat is támogatni. Sosem tartottam magam szponzornak, az egy más jellegű, sokkal „piacközeli” tevékenység. Az utóbbi időben nem is engedem, hogy kiírjanak mint támogatót. Nem az üzleti tevékenység részeként fogom fel ugyanis, hanem valóban segítségként, vagy ha úgy tetszik, szolgálatként.

– *A nagyobb zenekarok közül mégis mennyivel állnak üzleti kapcsolatban?*

– Valójában mindegyikkel. Egyfelől vannak olyan hangszerek, amiket mi képviselünk Magyarországon, tehát rajtunk keresztül lehet hivatalosan ezekhez jutni. Ilyenek például a Muramatsu, Sankyo fuvolák, a Bach, Getzen, Courtois, Alexander rézfúvós hangszerek, Selmer szaxofonok és a Premier, Paiste ütők. Másfelől pedig a zenészekkel vagyunk kapcsolatban, és rajtuk keresztül természetesen közzük lesz a zenekarhoz is. Vannak harminc évnél is régebbi ügyfeleink, ők nem mennek máshoz akkor sem, ha mondjuk együttesük egy hangszerbeszerzési pályázatát más cég nyeri.

– *Tapasztalataik szerint az elmúlt tíz év adott-e lehetőséget például a fúvószenekaroknak, hogy valamennyire korszerűsítsék hangszerparkjukat, vagy továbbra is elsősorban javítgatással próbálják meghosszabbítani az akár már muzeálisnak is mondható darabok életét?*

– Történt változás, hiszen tíz éve még ritka volt, hogy saját hangszereket vásároljanak a zenét tanulók számára. Most már ezt is egyre többen megengedhetik maguknak, gyakran nem is a legolcsóbb kategóriából. Azok a nagyon régi, nagyon elhasznált hangszerek pedig lassanként kikopnak.

– *A réz- és fafúvós hangszerek forgalmának, jövedelmezőségének aránya változott-e a tíz-tizenkét év alatt?*

– Ennek még nem néztem utána, jóllehet, érdekes adatokkal lennének gazdagabbak.

– *Van-e még olyan „szabad” kapacitás a világpiacon, olyan hangszermárka, amelyre még nincs senkinek exkluzív szerződése Magyarországon?*

– Biztos, hogy vannak ilyenek, de nem biztos, hogy ezeket itthon el lehetne adni. Nagyon különböző, hogy mely országokban mely márkákat lehet igazán forgalmazni. Nálunk is vannak kedvelt típusok, amelyeket Ausztriában szinte alig ismernek. Az ilyeneket nagyon nehéz bevezetni.

Az élet és a világ változik, átalakul a kizárólagosság szerepe is. Az Európai Unióhoz csatlakozva ez a változás gyors és markáns lesz. A márkaképviselők lazább kötöttséget jelentenek majd, és a szaktudás, valamint az ár tesz versenyképessé. A legnagyobb jelentősége a személyes kapcsolatoknak lesz, annak, hogy ki tud jobb és szakszerűbb szervizt biztosítani. Ha a pénz is közös lesz, az árak mozgásteret is kisebb lesz, és egyébként is az alacsony árak is van határa: abból még senki sem tudott megélni, hogy ráfizet. Ezek a problémák minden bizonnyal rendbe is jönnek majd. Megváltozik a kereskedés.

– *Mi az, amit az Unióhoz való csatlakozásig fejleszteni érdemes vagy éppen fejleszteni kell a Fon-Trade életében?*

– Nagy változtatásokat nem tartok szükségesnek, de talán többet kellene találkozni a muzsikusokkal, erősíteni lehetne a személyes kapcsolatokat. Annyi meghívás van, aminek az egyéb üzleti munka miatt nem tudok eleget tenni, bármennyire is szeretnék.

– *Van-e a Frankfurti Vásáron kívül olyan kiállítás, amelyen érdemes lenne megjelenni, de a Fon-Trade még nem szerepelt?*

– Az egyesült államokbeli NAMM, amire én azért el-elmegyek és ugyanúgy behozom a legfontosabb újításokat, mint a többi cég. Az azonban, hogy behozom, nem jelent semmit. Volt olyan szaxofonmodellem, ami három évig állt az üzletben, senkinek sem kellett, pedig jó volt. Aztán valaki valahol hallotta, tetszett neki, bejött és megkérdezte, hogy lehet-e ilyet szerezni. Nagyon nehéz megismertetni, elfogadtatni, megkedveltetni az újat. A kínálat hatalmas, valóban a bőség zavaráról beszélhetünk. És ha mégis érdeklődés tapasztalható valami új iránt, nem kell azt feltétlenül nekünk forgalmazni, legyen erre másnak is lehetősége.

– *Előfordul, hogy ilyen esetben javasolják a másik kereskedőt, aki éppen a keresett hangszerrel foglalkozik?*

– Ez is egy lehetséges megoldás, és az is, hogy megveszem a kollégától és a náluk lévő áron eladom az ügyfélnek, hogy ne neki kelljen utána járnia. Különösen, ha egy nagyobb rendelésből nálam éppen az a darab hiányzik.

– *Mi az, amit most szívesen a vásárlók figyelmébe ajánlana?*

– Szinte mindenhol vannak újítások: például a Muramatsu is többéves kutatással továbbfejlesztette modelljeit. Amiben óriási lehetőségek vannak, az a B&S mo-



dellek sora. A németek fantasztikusak alkottak nemcsak a trombiták, de a kürtök, szaxofonok területén is. Minőségben és árban egyaránt versenyképesek – különleges hangzás, európai minőség.

Aztán én például nagyon szeretem a Leblanc-klarineteket, amelyeknek kövérébb, vastagabb, jazzesebb a hangjuk, mint a nálunk kedvelt Buffet-modelleknek. Elég nehéz bevezetni a piacra, mert túlságosan szigorúak a korlátok és az ehhez kapcsolódó elvárások. Másutt nagyobb a szabadság, inkább érvényesülnek az egyéni színek, egyéni választások. Talán később itt is könnyebb lesz áttörni a falakat, hiszen annyi szép hang, jó hangszer van a már ismerteken kívül is.

– *Az aranyfuvola óta készített új hangszert?*

– Most csak fejeket csinállok ahhoz a fuvolához, hogy kipróbálhassuk különböző fejekkel is.

– *Megrendelésre is készülnek fuvolafejek a muzsikusoknak „testreszabottan”?*

– Annyit sajnos nem tudok dolgozni, ami egyébként is egyik nagy bánatom. Leleülök, de csak speciális dolgokhoz. Én csinálom a Straubinger-párnázást és javítok néhány különösen értékes fuvolát, régi, legendás márkájú szaxofont. A kívánságaim között azonban mindig előkelő helyen szerepel az, hogy minél többet tudjak magukkal a hangszerekkel foglalkozni.

Tóth Anna