

Versenyhelyzet a zenekarok és zeneszerzők piacán

– beszélgetés Laczkó Tóth Gergellyel, a MATÁV Szimfonikus Zenekar új ügyvezető igazgatójával –



– Ön zeneszerzés szakot végzett a Zeneakadémián. A közhiedelem szerint a zeneszerzők igen elvont emberek – hogy került egyáltalán kapcsolatba egy ilyen gyakorlatiasságot kívánó munkával?

– Valóban kialakult egy kényelmes előítélet, amely szerint a zeneszerzők és a zenetudósok elvontak lennének. Nem vagyok zenetudós, de a zeneszerzőkre vonatkoztatva azonban ezt vissza kell, hogy utasítsam. A zenetudósok között szerintem inkább előfordul ez a típus, de még ott sem szabad általánosítani. Az elvontság ugyanis a hétköznapi kapcsolatokban, azok zártabb vagy nyitottabb jellegében jelentkezik. Annak idején a főiskolán én nyitott embereknek ismertem meg a zeneszerzős növendékeket – talán nem véletlen, hogy osztálytársaim közül senki sem dolgozik de facto zeneszerzőként. Van közöttük karmester, színházi zenei vezető, gembaművész – „csak” zeneszerző nincs.

– Ahhoz azonban, hogy valaki egy zenekar ügyvezető igazgatója legyen, kevés a nyitottság. Milyen egyéb előtanulmányokat, élettapasztalatot követelt meg a pályázat, amit egy 28 éves fiatal ember megnyerhetett?

– 1993-ban diplomáztam, de már előtte is részt vettem különböző rendezvények (többek között a Tavaszi Fesztivál kisebb programjainak) szervezésében. Akkor is már érdekelt a marketing, amit még másképp (reklám- és propagandatevékenységnek) hívtak. Majd kaptam egy lehetőséget Bozay Attilától, és a Nemzeti Filharmónia külügyi osztályán dolgoztam, mint impresszárió. Másfél év eltelte után azonban látnom kellett, hogy az általam elképzelt dolgok ott, az adott körülmények között nem kivitelezhetőek, mert – állami cég lévén – mindenre nagyon nehezen reagáltak.

Ekkor olvastam a HVG-ben egy hirdetést: egy jólmenő cég keresett marketing-

asszisztenseket. Megpróbáltam, de nem sok reményt fűztem a dologhoz, hiszen – ahogy azt előre sejtettem – matematikusokkal és közgazdászokkal kerültem egy felvételi csoportba. Végül én kerültem be, mert kiderült, hogy sokkal inkább a kreativitás, mint egy adott tudásanyag érdekelte a céget. Sajátos módon ugyanígy került hasonló munkakörbe egyik hegedűs kollégám. Ezt a helyet nagyon szerettem, bár a munka és a kereset aránya nem állt összhangban. Végül azért jöttem el, mert édesapám halála miatt szükség volt arra, hogy több pénzt keressek. Utána egy világhírű óramárkákkal foglalkozó vállalat, majd egy fizető kereskedelmi televízió marketing- és értékesítési vezetőjeként dolgoztam. Éppen akkor, amikor piacmegosztás miatt megszűnt ez a TV-adó, megjelent – ismét a HVG-ben – ez a pályázat.

– Tudomása szerint sokan jelentkeztek?

– Tudomásom szerint igen, és nagyon örülök, hogy fiatal korom ellenére engem választottak. Eredeti elképzeléseim szerint ugyanis éppen ilyen pozícióban szerettem volna visszakérülni a zenei pályára; nem reméltem, hogy ez a helyzet ilyen gyorsan kialakul.

– Melyek voltak azok az elképzelések, amelyeket még a Filharmóniánál szeretett volna megvalósítani, de nem sikerült, és talán itt majd sikerülni fog?

– Alapvető gondom nem is konkrétan a Filharmóniával, hanem az akkori állami cégekkel, azok menedzsmentjével volt. Ez úgy nézett ki, hogy adva volt egy konkrét összeg, azt gyorsan elköltötték, azután pedig semmire sem maradt pénz. Éppen ezen kellett a leggyorsabban változtatni: előre kell gondolkodni, megtervezni a bevételeket, nem pedig ülni és keseregni azon, hogy nincs pénz. Azok, akik át tudnak térni erre a gazdálkodási módszerre, részesei lehetnek a zenei életnek, akik nem, azok ott maradnak, ahol most vannak – ez pedig nagyon bizonytalan pozíció.

– Ez a bizonyos módszer váltás nem kényszeríti arra a régi, nagyhírű együtteseket, hogy elforduljanak állandó, ám egzisztenciálisan már biztonságot nyújtani nem tudó közönségüktől?

– Ki kell szolgálni ezt a közönséget; másfelől viszont meg kell találni azt a kö-

zönségréteget, amely vevő az adott együttes adott profiljára. Így nem áll elő az a paradox helyzet, hogy minden zenekar ugyanarra közönség-körre veti rá magát, és emiatt egy kényszerű kiszorításba kezd.

Ez egyfajta piac; még akkor is így kell neveznem, ha a művészek tiltakoznak a kifejezés ellen, mondván, hogy itt emberekéről van szó. A piacon is emberek vannak, ők vásárolnak szappant, sapkát, autót – és hangversenyeket. Át kell tehát alakítani az adott szervezetben a döntést hozók gondolkodásmódját, a muzsikussal pedig el kell tudni ezt fogadtatni. Ennek leghatékonyabb módja, ha észreveszik, hogy mindez az ő érdekükben történik. Nemcsak arról kell tudniuk, hogy mennyivel jobban élnek nyugat-európai vagy tengeren túli kollégáik, hanem azt is, hogy miért.

– Annak idején, amikor Ligeti karnagy úr nyerte meg a zenekar karmesteri pályázatát, és az együttest fenntartó kuratórium elnökével beszéltem, az volt az érzésem, hogy a MATÁV mindenképpen fiatalítani akar – elsősorban ami a zenekar vezetésének gondolkodásmódját illeti. Érzése szerint ez a szándék is megnyilvánulhatott az Ön kinevezésében? Várható, hogy jól fognak együttműködni?

– Igen, miután néhány dolgot azonnal tisztáztunk. Számomra egyértelmű volt, hogy egy mecénásnak vannak elvárásai. Nekem ismernem kellett ezeket, hogy eldöntsem: tudom, akarom-e teljesíteni azokat? A kuratórium számomra is rokonszenves elvárást fogalmazott meg, amikor egy jó zenekar létrehozásáról beszélt. Nem valamihez képest, hanem abszolút mércével mérve is jó zenekart akar, amihez boldogan járulok hozzá a magam eszközeivel.

– Elvárás, hogy az együttes a magyar élvonalba kerüljön?

– Ez nem úgy fogalmazódott meg, hogy a MATÁV Szimfonikus Zenekarnak adott időn belül adott pozíciót kell elfoglalni mondjuk a három jelenleg legismertebb zenekar által fémjelzett magyarországi hierarchiában. Az elvárás inkább arra vonatkozik, hogy létrejöjjön az a bizonyos, általunk megcélzott és el is talált közönségréteg.

– Ez talán nem is olyan nehéz, hiszen a zenekarnak jó törzsközönsége alakult ki

az elmúlt 90 esztendő alatt. Az a feladat, hogy bővítsék?

– Talán nem létszámbővítésről van elsősorban szó, hiszen a MATÁV maga mintegy 15.000 embert foglalkoztat. Nagyon szerényen számítva is van két-három ezer ember, akit érdekel, hogy mit csinál ez a zenekar. Őket természetesen el kell érni, meg kell tartani. Van azonban még tartalékunk a műsorpolitikában és a koncerthelyszínekben – a mi Zeneházunkban van ugyanis olyan terem, ahol ragyogó ifjúsági hangversenyeket lehet rendezni. A bővítést egyébként is az ifjúság irányában tervezzük elsősorban. Ez az a korosztály, amelyik még meghódítható (és meghódítandó) a komolyzene számára. Itt még nem dőltek el az erőviszonyok abból a szempontból, hogy ki melyik zenekar „táborához” csatlakozott. Ennek a még mozgósítható rétegnek a megkeresése és lekötése jelenti a következő hónapok legfontosabb feladatát.

– *Próbálkozni fognak különböző típusú, stílusú programokkal, és amelyik a legnagyobb sikert aratja, azt kívánják folytatni később is?*

– Nem hiszem, hogy itt helye, értelme van próbálkozásnak. Gondos előkészítő munkára és szakértő tanácsadókra van szükség egy határozott üzletpolitikához, amit aztán következetesen végig kell vinni, megfelelő reklám- és marketing-szakértők segítségével. Nekünk szerencsénk van, mert olyan támogató áll mögöttünk, amelyik partner tud lenni ebben a munkában.

– *Nemcsak a hangversenyek, hanem a hangfelvételek esetében is megfelelő műsorpolitikát kell kialakítani. A CD-felvételek elengedhetetlen kellékei egy hivatásos művész vagy együttes piacon maradásának, és nagyon kevesek engedhetik meg maguknak a világon, hogy csak saját előadói habitusuk szerint határozzák meg a felvételek programját. Olyan műsort kell tehát választani, amely még nem öntötte el a lemezpiacot, amelyre még akkor is kíváncsiak a vásárlók, ha nem világsztárok tolmácsolásában hallgathatják meg. Vannak-e ilyen tárgyú elképzeléseik a zenekarral kapcsolatban?*

– Ez valóban fontos szempont, és mi már a hangversenyeink tervezésekor is figyelembe vettük a piac ilyen irányú igényeit. Ligeti András karnagy úr a már általa tervezett új szezonban megpróbált valamilyen egyensúlyt teremteni a populáris és az alig hallható kompozíciók megfelelő arányú műsorra tűzésében.

– *Ezek szerint már Önöknek is eszébe jutott, hogy a közönség kissé ráunt a Beethovennel kezdődő és a nagyromantika néhány szerzőjét érintő koncertrepertoárra.*

– Igen, hiszen a színesebb programmal is inkább a közönség kedvében tudunk járni. Szeretnénk folytatni a szeptember 10-én „debütált” ötletünket: ekkor volt az ősbemutatója az általunk rendelt új Lendvay Kamilló műnek. Szerencsés lenne ebből – kortárs magyar művek íratásából és bemutatásából – tradíciót teremteni.

– *Erre valóban szükség van, hiszen kevés szomorúbb látvány van, mint amikor zeneszerzők loholnak kottával a hónuk alatt, és megpróbálják elérni, hogy valaki eljátssza darabjaikat.*

– Lehet, hogy ez szomorú látvány, de az is lehangoló, mikor egy-egy hasonló megrendelés azért nem jöhet létre, mert a zeneszerzőnek irreális követelése van. Hatalmas összegekről hallani egy-egy olyan kompozíció támogatása kapcsán, amely végül nem is lett népszerű, nem is reprezentálja korunk nemzeti muzsikáját.

Kell majd itt is egy piac, ami világhosszra teszi, hogy ha adott zeneszerzőtől bizonyos típusú művet rendel, azért mennyit kell fizetni – és a piaci helyzete alapján már előre lehetnek sejtéseim, hogy megtérül-e a befektetésem, vagy nem érdemes kockáztatnom.

– *Nem jelent veszélyt az alkotói folyamatokra, a valóban minőségi új zene születésére, ha csak rendelésre komponálnak a zeneszerzők?*

– A zenetörténet tanúsága szerint nem. Nagyon leegyszerűsítve a dolgot: a megrendelt művek biztosíthatják a megélhetést, és ez nem zárja ki, hogy a saját indítatású darabokat is piacra lehessen dobni. Ez mindig így volt, elég akár Mozart, Beethovenre gondolni. Arról nem is szólván, hogy a legszigorúbb megrendelési feltételekhez kötvé is lehet nagyon jól írni – jó példa erre maga Haydn.

Azt pedig ma is mindenkinek joga van eldönteni, hogy milyen zeneszerző szeretne lenni: olyan, aki közel akar állni a közönség szívéhez és a saját korában akar jó zeneszerző lenni, vagy olyan, aki saját törvényei szerint komponál és majd csak száz év múlva akar elismertséget szerezni.

– *A beszélgetés során kiderült, hogy az Ön munkája erős szálakkal kapcsolódik a fenntartókhöz és Ligeti karnagy úrhoz egyaránt. Mi az mégis, ami teljesen a saját vállán nyugszik?*

– Én vagyok az egyszemélyi felelős az alapítvány működéséért – többek között Ligeti karnagy úr nyugodt munkájáért is. A zenekarral kapcsolatos szakmai dolgok hozzá tartoznak, azokba nem is szeretnék beleszólni. A Zeneházat olyan állapotban kell tartanom kollégáimmal, hogy bármikor bármelyik funkciójában használható legyen; ehhez társul még az a feladat,

hogy a Zeneházat más célokra is értékesíteni tudjuk, amikor a zenekarnak nincs rá szüksége.

– *Milyen jellegű célokra kölcsönzik az épületet?*

– Más cégek hangversenyeire, kiállításkokra, hangfelvételekre.

– *Van-e anyagi elvárás a fenntartók részéről? Ők biztosítanak egy adott összeget és a zenekarnak is szereznie kell egy adott összeget?*

– Eddig is így volt; éves terv alapján kellett vállalkozási bevételt produkálni. A jövőben is egyre inkább erre törekszem.

– *A zenekar maga mennyire keresőképes – például turnék, felkérések révén?*

– Volt ilyen lehetősége a zenekarnak – csaknem harminc évig vettek részt a tagok ősszel és tavasszal egy-egy operaturnén. Ennek most vége; nagyon sok muzsikust utazott ugyanis el (kétszer három hónapra), és ez a szakmai munka színvonalát rontotta. Ligeti karnagy úr tehát ezt leállította. Lesznek turnéink ezután is – a következő másfél év ilyen jellegű szervezései még nem az én munkámat érintették. De új utakat is keresünk, és ezeknek egy-két éven belül meg kell, hogy legyen a látszata.

– *Ezek az új utak azért nemcsak szakmai eszközök révén járhatók be!*

– Igen, ez jó értelemben vett politika, lobbyzás feltétele is, amit akkor lehet elkezdeni, amikor felfigyelnek egy zenekarra. Vagyis a mi esetünkben most Ligeti András neve és művészeti kvalitása a garancia a szakmai fejlődésre; a muzsikusok is minden erejükkel igyekeznek megfelelni az elvárásoknak. Most rajtam és kollégáimon a sor, hogy ez a figyelem, ami irányunkban megnyilvánul, továbbra is megmaradjon. Ebben az esetben az eddigi reaktív turnézás átalakulhat proaktívvá, vagyis a bejáratott utak mellé az újabb és újabb lehetőségek jöhetnek majd bel- és külföldön a zenekar számára.

– *Itteni munkája elején találkozott-e olyan problémákkal, amiket tűzoltás-szerűen kellett megoldania?*

– Egy nagyon fontos – ha nem is tűzoltás-szerűen – megoldandó dolog van: a már említett szemléletváltás. Ebben sokan rokonszenveznek velem a fenntartónál és a kollégák körében is. El kell kezdeni egyirányba húzni azt a bizonyos szekeret.

Szeretném továbbfűzni Ligeti András karmester úr gondolatát, amelyet a Zenekarnak adott interjúban olvastam. Cél a Bécsi Filharmonikusok, de az úton sok minden történhet. Az én feladatom pedig az, hogy lehetőleg minél kevesebb dolog akadályozza a zenekart az út megtételében.

Tóth Anna