

Impresszálás  
— ma

Félúton

## Nem gyors meggazdagodás

— Az utóbbi időben úgy érzékelem, hogy itthon a művészek egy része szeret a saját nevében eljárni — mondja Zimányi Zsófia, a Pentaton Művész- és Koncertszervező Kft. ügyvezetője. — Én ezt az átmenetet mulandó gyermekbetegségnek tartom. Rá fognak jönni, hogy nekik is jobb, ha egy, e területen járatos szakember intézi az ügyeiket. Azt tapasztaljuk ugyanis, hogy a művészek nagyon gyakran olcsóbban adják el magukat, mint azt egy ügynökség tenné, s ezzel a többiek lehetőségeit is rontják.

### ■ Milyen az impresszálás helyzete ma Magyarországon?

— 1990-ben alakult meg a Magyarországi Művészeti Ügynökségek Szövetsége. Tizenhárom tagja van. Gyakorlatilag akik főfoglalkozásszerűen ezt a tevékenységet űzik, azok benne vannak ebben. Nemcsak magánügynökségek, hiszen tagok olyan zenekarok is, akik a saját maguk menedzselését végzik, mint például a MÁV Szimfonikus Zenekar. Elmondható, hogy jól ismerjük egymást, hiszen csaknem valamennyien az Interkoncertnél dolgoztunk előzőleg. Rendszeresen találkozunk, ki tudjuk cserélni az információinkat. A szövetség tagja a Zenekari Tanácsnak, így a zenei élet mozgásait is érzékeljük.

### ■ Van-e utánpótlás?

— Természetesen. Volt a Zeneakadémián egy menedzserképző szak, hangszer mellett lehetett fel-

Ismert, hogy Nyugaton a művészek, a művészeti együttesek nem maguk foglalkoznak turnéik, fellépéseik megszervezésével. Erre specializálódott ügynökségeket bíznak meg, melyek szerződéseket szereznek nekik, s bizonyos jutalékért átvállalják az adminisztrációs és technikai teendők elvégzését. Hazánkban a rendszerváltásig nem létezett ilyen tevékenységi forma, illetve, hasonlóan másokhoz, ez is állami monopólium volt. Művészeink külföldi szerepléseit az Interkoncert bonyolította. 1989-től alakultak / alakulnak művészeti menedzseléssel foglalkozó társaságok. Összeállításunkkal a honi impresszálás jelenlegi helyzetét igyekszünk feltérképezni.

venni, ahol én is tanítottam. Azok a tanulók tavaly végeztek, gondolom, sokan már el is helyezkedtek közülük, és lesznek olyanok is, akik céget alapítanak majd. Várható tehát, hogy újabb emberek, ügynökségek jelentkeznek.

### ■ Milyen ez a tevékenység? Mit csinál egy művészeti menedzser?

— Én az említett kurzuson elmondtam a hallgatónak, hogy az impresszálás nem az a foglalkozás, amellyel rövid időn belül meg lehetne gazdagodni. Nagyon sok munkába kerül, mire sikerül egy-egy szerződést tető alá hozni. Folyamatosan ápolni kell a kapcsolatot a partnerekkel, naprakésznek kell lenni. Tudni: hol, mire van igény. S ha egy szerződés realizálódott, akkor intézni az azzal kapcsolatos ügyeket.

### ■ Ha jól tudom, a Pentaton Kft. volt az első magánügynökség...

— Igen. 1989-ben alakítottuk meg öten: Gulyás Dénes, Kincses Veronika, Kovács Kolos, Polgár László és jómagam. Miután én az Interkoncertnél opera- és balettügyekkel foglalkoztam, az ügynökségnek is ez a fő profilja. Operaénekeseket közvetítünk külföldi szerepekre, ez alkotja működésünk alapját. Emellett persze mást is csinálunk.

1990-ben létrehoztuk a Pentaton Alapítványt, melynek célja a fiatal művészek támogatása. Ekkor kezdtünk el önállóan koncerteket szervezni.

1992-ben a Tavaszi Fesztiválon színpadra állítottuk Rossini *A selyemlétra* című, Magyarországon eddig ismeretlen művét.

Először mi rendeztük meg a Nemzetközi Pavarotti Verseny közép-európai elődöntőjét, melynek eredményeképpen nyolc fiatal magyar énekes vett részt 1992 őszén Philadelphiában a verseny döntőjén, s közülük egy nyert.

1993 tavaszán pályázaton nyertük el az az évi Budapesti Búcsú rendezési jogát. Tizenkét helyszínen mintegy 50 programot szerveztünk. A rendezvény igen nagy szakmai és közönségsikert hozott ügynökségünknek, s ennek alapján megkaptuk a rendezés jogát 1994-re és 1995-re is.

A '94-es év kiemelkedő eseménye volt az alapítvány által létrehozott mai magyar opera ősbemutatója az őszi fesztiválon.

### ■ Foglalkoznak-e zenekarok impresszálásával?

— Mint említettem, cégünknek nem ez a fő profilja, ugyanakkor el sem zárkózunk előle. Szerveztünk már turnét a Rádiózenekarnak, s produkcióinkhoz rendszeresen szerződöttünk zenekarokat. Jelenleg is van nálam zenekari érdeklődés.

### ■ Miben különbözik ez mondjuk az énekesek menedzselésétől?

— Maga a munka nem sokban. Ugyanazokat a dolgokat kell elintézni mindkét esetben. Különbség például, hogy egy zenekarnak egyetlen egy fellépésre nem érdemes kiutaznia, így nekik eleve többet szervezünk.

### ■ Mit intéznek Önök és mit a művészek?

— Annak idején az Interkoncertnél mi bonyolítottunk mindent, akkor még az útlevel- és vízumkérelmet, a repülőjegy-vételt és a szálloda-

foglalást is. Mivel ezt szoktuk meg, ügynökségünk ma is teljeskörűen intézi ezeket a dolgokat, kivéve, ha a művész máshogyan akarja.

## Sajátos szempontok szerint

**A Fesztiválzenekar programmenedzserét, Gedényi Ildikót arról kérdezem, náluk hogyan történik az impresszálás.**

— A zenekar megalakulása óta sajátos szempontokat érvényesít programjainak kialakításában, s ezek alapvetően meghatározzák az impresszálási munkát is.

### ■ Mik ezek a szempontok?

— Nem törekszünk arra, hogy turnéink hetekig tartsanak, és minél több kisvárosban lépünk fel. Célunk az, hogy az együttes presztízhelyeken, neves koncerttermekben, jelentős fesztiválok adjon hangversenyeket.

Ugyancsak nagyon szeretjük az úgynevezett rezidens rendezvényeket. Ez azt jelenti, hogy a zenekar négy-öt napig tartózkodik egy helyen, különböző programokat ad annak az eseménysorozatnak vagy időszaknak az állandó házizenekaraként. Így szerepeltünk tavaly nyáron a Hollywood Bowlban. Törekszünk arra, hogy a normál mindennapok városról városra való utazását ilyen programokkal színesítsük.

Minden új kezdeményezésre nyitottak vagyunk. Érdekelnek bennünket speciális vállalkozások is. Például két alkalommal Athénben, egy gyönyörű, új koncertteremben, rendes színházi operaelőadásokon működünk közre.

### ■ Kikkel, milyen ügynökségekkel dolgoznak együtt?

— A Fesztiválzenekar magyarországi ügynökségek szolgáltatásait nem veszi igénybe. Külföldön is csak olyanokkal dolgozunk, akiknek a munkája színvonalas, megfelelő kapcsolatokkal rendel-

kezik és a szakmában nagy nevük van. Ilyen minden országban néhány működik.

### ■ Konkrétan hogyan funkcionál ez? Az ügynökségek, az események rendezői keresik meg a zenekart vagy Önök is kezdeményeznek fellépéseket?

— Mindkét eset előfordul. Legutóbb például Bartók halálának ötvenedik évfordulója alkalmából összeállított projekttel kerestük meg partnereinket, s felajánlottuk nekik ezt a három részből álló koncertsorozatot. Ezt az ötletet elfogadták azok, akik anyagilag megvalósíthatónak tartották és be tudták iktatni programjukba. A műsor egészével fellépünk Budapesten, Kölnben, Párizsban és Brüsszelben. Voltak olyan helyek, ahol bizonyos okokból nem tartottak igényt mindhárom koncertre. A zenekar nagyon rugalmas, azokat sem utasította el, akiknek csak egy hangverseny kellett. Így szereplünk majd Pozsonyban, Frankfurtban és New Yorkban, a Carnegie Hallban.

### ■ Egy-egy turné milyen impresszáriói háttér munkát igényel?

— Én intézem az összes dolgot: a repülőjegy-vásárlást, a vámolást, kamionbérletet, a személyi- és hangszerbiztosítást, stb. Külföldi útjainkat szeretjük haszonnal lebonyolítani, de természetesen vannak olyan esetek, amikor erre nincsen mód. Például egyetlen hangversenyre az Egyesült Államokba utazni, az elég költséges, nem jár anyagi nyereséggel. Ilyen esetekben szponzort kell találni a turné támogatására. Ezt a munkát a zenekarnál külön szponzormenedzser végzi.

### ■ A Fesztiválzenekar eddig nem volt tagja a Magyar Szimfonikus Zenekarok Szövetségének, most azonban belépnek. Miért?

— Ez a szövetség még azelőtt alakult, hogy a Fesztiválzenekar állandó lett volna, és úgy tudom, volt egy olyan kikötés, hogy csak állandó és költségvetési formában működő együttesek lehetnek tagok. Időközben mi is állandó zenekarrá váltunk, így megkerestük a szövetséget. Popa Péter nagy szeretettel fogadott bennünket.

## Van még mit tanulni

**Gergely Mária a Gergely Arts vezetője. E társaság végzi, többek között, az Állami Hangversenyzenekar és a Liszt Ferenc Kamarazenekar impresszálását.**

— Ehhez a szakmához, függetlenül attól, hogy milyen műfajban dolgozunk, két alapfeltétel szükséges: egyik az „áru”, a másik a partnerkapcsolat. Ezeket kell összehozni, úgy hogy a megfelelő rangú művészek a megfelelő partnert megtaláljuk.

### ■ Ez egyirányú tevékenység, azaz csak magyarországi művészeket közvetítenek külföldre, vagy fordítva is elképzelhető?

— A kapcsolat kétoldalú. Természetesen, ha mi itthoni fellépést tudunk szervezni, meg tudjuk venni a partnereink által közvetített művészeket, együtteseket, akkor sokkal szívesebben vásárolnak tőlünk is. Nem hiszem, hogy különösképpen magyaráznom kellene, hogy a mai magyar gazdasági helyzet, főleg nagy együttesek vonatkozásában — ha csak egy szponzort nem sikerül találni — külföldi együttesek meghívását gyakorlatilag lehetetlenné teszi. Fentiekből következik, hogy tevékenységünk nyolcvan százaléka export.

### ■ Olvasva azon művészek listáját, akiknek a közvetítésével foglalkoznak, igen nagy neveket látok. Elég talán, ha a zenekarok közül az ÁHZ-t vagy a Liszt Ferenc Kamarazenekart említem...

— Ebben a munkában a legfontosabb követelmény a minőség. Nagyon nagy a külföldi megmérettetés, a konkurrencia, tehát csak kiváló

színvonalú művészt vagy együttest szabad külföldi piacra küldeni, akik állják a konkurenciárcot. Ha ugyanis a színvonal nem megfelelő, sokat ártunk a művésznak és a saját reputációnak is.

■ **Mi történik, ha egy fiatal, viszonylag ismeretlen művész vagy együttes keresi meg Önöket?**

— Ilyen esetekben mindenképp előtt meg kell győződnünk arról, hogy ígéretes, tehetséges művésszel van dolgunk. Ha a róla kapott információk, tapasztalatok ezt igazolják, és úgy gondoljuk, hogy eladható külföldön, elvállaljuk a képviselőt, és kezdetét veszi a komoly ajánlati munka. Elkészítjük a propagandaanyagát, a hangzó anyagot is beleértve, és ezek alapján felmérjük a piacot. Mivel azonban mi „kétszemélyes” vállalkozás vagyunk, csak limitált számban tudunk pályakezdő művészeket a listánkra venni. Nagyon nem szívesen utasítunk el bárkit, de őszintén megmondjuk, hogy sem neki, sem a már nálunk lévő művészeknek nem tennék jót, ha limitált kapacitásunk miatt erőnket és időnket meghaladó mennyiségben képviselnék művészeket.

Pozitív példaként megemlíthetem, hogy nemrég elvállaltuk az *Auer Vonósnégyes* és *Várjon Dénes* zongoraművész képviselőt, és már most látszik, hogy mindkettőn sikeres pálya kezdetén állnak.

■ **Mi a különbség a „nagy”, illetve a kamaragyüttesek impresszálása között?**

— A döntő különbség az, hogy szólista esetében az anyagi feltételek kialakítása — tehát hogy elfogadjunk-e egy honoráriumot, vagy nem — kizárólag a művésszel közösen mérlegelt és végül kialakított szubjektív döntés eredménye, míg együtteseknél a több személy miatt szükségszerűen felmerülő valóságos költségeket: napidíj, utazás, szállítás, hotel, stb. a feltételeknek alapve-

tően fedezni kell. Ez azt jelenti, hogy az esetek többségében együttesek vendégszereplését illetően csak több koncertből álló turné szervezése jöhet szóba (kivéve a szomszédos országok), amikor is a fenti költségek amortizálódnak több koncertre szétosztva. Ilyen körülmények közt tehát a turnék profi megszervezéséhez szükséges egy külföldi impresszárió bekapcsolása, aki tisztában van az illető ország hangversenyrendezési feltételeivel, pl. melyik városban milyen naptári napon lehet hangversenyezni, lehetőleg földrajzilag logikus egymásutánban következzenek a városok, rangos koncerttermek, esetleg fesztiválok is szerepeljenek a turné állomásai közt, megszülessenek a megfelelő anyagi feltételek biztosításának lehetőségei.

Nagyon fontos a vezénylő karmester, a közreműködő szólisták kiválasztása. A Liszt Ferenc Kamarazenekar rendszeresen lép fel világhírű magyar és külföldi művészekkel, több esetben lemezfelvétel köthető egy turnéhoz. Ez is bizonyítja, hogy milyen fontos a megfelelő partner kiválasztása, ugyanis csak elismert, komoly külföldi partnerek tudják vállalni a zenekar gázsija, költségei mellett a nagyon magas honoráriumú szólisták gázsiját is.

■ **Végezetül: hogyan látja az impresszálás helyzetét Magyarországon?**

— Ebben a szakmában alapvetően a profizmus és a becsületesség talán a legfontosabb követelmény. Nyugaton természetes, hogy a képviselőt szabályait tiszteletben tartják, egymás művészeihez „direktben” nem nyúlnak, hanem a kölcsönösség alapján együttműködnek. Ezen a téren itthon van még mit tanulni...

Brém-Nagy Ferenc

*Kísér: a Budapesti Filharmóniai Társaság*

## Luciano Pavarotti Bécsben énekel

Luciano Pavarottival, a világhírű tenoristával lép színpadra ez év június 18-án a Budapesti Filharmóniai Társaság zenekara Bécsben, a *schönbrunni* kastély előtt felállításra kerülő óriási sátorban.

\* \* \*

A szuper gálakoncertre — amelyet Rudas Tibor, Pavarotti menedzsere szervezett — gyakorlatilag mind a *tizenhatezer jegy* elkelt, darabja hatezer schillingért.

A Budapesti Filharmóniai Társaság zenekarát egyébként nem először éri az a megtiszteltetés, hogy Pavarottival együtt játszhat. Öt évvel ezelőtt Magyarországon találkozott a művész a zenekarral, s

miután elégedett volt a teljesítményükkel, Kürthy András, az Operaház volt műsorigazgatója közvetítésével újra találkoztak Genfben.

A zenekari tagok ott megtapasztalhatták Pavarotti zene iránti megszállottságát: az utolsó próbán, közvetlenül az előadás előtt — betegség miatt — alig volt hangja az énekese-nek, de az előadáson a második dal után teljesen rendbejött, s csodálatos koncertet adott.

A mostani, bécsi koncerten Pavarotti *Mozart, Puccini, Mascagni, Bizet, Leoncavallo* és *Lehár* műveiből énekel dalokat.

(őszy)

## Koncert a Budapesti Filharmóniai Társasággal

# Vezényelt: Paul Capolongo

Ismét hazánkba látogatott a világhírű karmester, Paul Capolongo. Az olasz művész február 20-án és 21-én az Állami Operaházban az opera zenekarából alakult Budapesti Filharmóniai Társaság zenekarának dirigálta C. Franck: D-moll szimfónia, Rimszkij-Korszakov: Spanyol capriccio (op. 34.) és Ravel: Daphis és Chloé, 2. szvit művét. A koncerten közreműködött a Magyar Állami Operaház Énekkara is, Szalay Miklós vezényletével.

Az olasz zenészcsaládból származó karmestert az első koncert után arról kérdeztük, mi a véleménye a Budapesti Filharmóniai Társaság zenekaráról, s hogyan értékeli az együttműködést?

— Általában elégedett voltam a zenekárral, jól reagált a karmesteri utasításokra, s a koncerten is úgy játszottak, ahogyan ezt a próbákon begyakoroltuk — válaszolta Paul Capolongo. Sőt, elmondhatom, hogy a koncerten még *többet adtak*, még jobban koncentráltak, s ennek nagyon örültem.

### ■ Mennyiben más egy magyar zenekarral fellépni, mint más európai zenekarokkal?

— Nagyon nehéz erre válaszolni, de úgy érzem, a magyar zenekarokban még van lelkesedés, a zenészek élvezik a játékot, nem úgy, mint a rossz értelemben vett profi zenekarokban. Láttam egy *Otello*-előadást, s örömmel tapasztaltam: a zenekari árokban a nagybőgősök teljes átéléssel játszották a szólamukat, de ugyanúgy a többi zenész is.

### ■ Mi a különbség a magyar, illetve a francia közönség között?

— A magyar és a francia közönség hasonlatosak, mert úgy érzékeltem, hogy mindkét országban azért mennek el az emberek a koncertre, mert zenét akarnak hallgatni. Sok európai országban viszont csak azért ülnek be egy koncertre, hogy szórakozzanak, kikapcsolódjanak.

### ■ Hol lesz a következő fellépése?

— Az elkövetkező hetekben lemezfelvételt készítek, aztán Dél-Franciaországban, majd Németországban és Olaszországban vezénylek.

(őszy)



## Néhány gondolat a Magyar Szimfonikusok ifjúsági koncertjeiről

Immár két esztendeje sikeresen zajlanak le a bérleti keretben meghirdetett ifjúsági hangversenyeink. Több évvel ezelőtt született meg a gondolat, hogy a távközlési dolgozók gyerekeinek ifjúsági koncerteket rendezzünk meg a *Postás Szakszervezeti Székházban*. Mint minden új ötletet, ezt is sokan ellemezték, de a kishitűségen átsegített bennünket maga a közönség, szülők, gyerekek, akik zsúfolásig megtöltötték a dísztermet tavaly és tavalyelőtt is.

Két évvel ezelőtt három, tavaly két bérleti koncert hangzott el. „Tréfa és játékosság a zenében” címmel Medveczky Ádám művészeti vezető briliáns összeállítást készített. Ez a jelző azért nem túlzás, mert a gyerekek reakciói is ezt tükrözték vissza.

A műsorvezető, Zelinka Tamás nagy varázsló. Kevés embert láttam, aki ennyire tud bánni a gyerekekkel, a legkisebbektől a legnagyobbakig. Minden jó válaszáért a *MATÁV Rt.*-től kapott ajándékot vehették át. Jó volt látni, ahogyan lelkesen nyújtották kezüket és értelmes válaszokat adtak.

Minden rendező szerv, amely ifjúsági koncertet szervez, abban a reményben teszi, hogy a jövő koncertlátogató közönségét neveli ki. Ezért nem mindegy, hogy milyen színvonalú muzsikát, milyen légköri koncertet tud nyújtani a gyerekeknek. Akik itt voltak velünk, jól szórakoztak, láthatóan igen jól érezték magukat.

A sok-sok játék után a csend, ami a felcsendülő muzsikát követte, reményt keltett bennünk, hogy a magot jó helyre ültettük. Minden tiszteletem a felnőtt közönségé, de a gyerekekkel együtt örülni, játszani, úgy hallgatni zenét, mintha először hallanám, nincs felemelőbb érzés számomra. Azt hiszem, ma már elmondhatjuk, megért minden munkát, rizikóvállalást az ifjúsági koncertek műsorba állítása, s ezek után minden évben újból meghirdethetjük hangversenyeinket.

✍ Borbíró Éva  
művészeti titkár