

Bevezetés a színházi stratégiába

A stratégiával vagy a tanulmányaink elején, vagy a végén érdemes ismerkedni. Az elején azért, mert még előttünk van a teljes megismerésből származó izgalom és öröm, a végén azért, mert összemérhetjük a tanultakat a stratégiáról való tapasztalatainkkal. A színházgazdaságról szóló tanulmányokat több mint 25 évvel ezelőtt kezdtem írni, és ha sorsom engedi, 2021 őszén be fogom fejezni a rendszerezett színházgazdaságtant a színházi stratégia megírásával.

A stratégia rövid története

Alig van az emberi létnek gazdagabb történelemmel bíró fogalma, mint a stratégia. Legrégibbi megfogalmazása az időszámításunk előtt 500 évvel élt kínai filozófustól és katonától, Szun Cetől származik, aki a hadviselés művészeteként határozta meg ma is érthető és használható művét. Egy nagy ugrással érkezünk Igor Ansoff (1918–2000) munkásságához, akinek meghatározó műve, a VÁLLALATI STRATÉGIA (Corporate Strategy) 1965-ben jelent meg, és forradalmasította az üzleti élet stratégiáját. Jól jellemzi a fogalom népszerűségét az, hogy az ÜZLETI FOGALOMTÁR² egyik leggyakrabban szereplő fogalma, amely négy szócikkben is megtalálható. A fogalom teljességre törekvő leírása 1997-ben történt meg, amikor Chikán Attila VÁLLALATGAZDASÁGTAN c. tankönyvében a négy fejezetből egy egész fejezetet szentelt témának.³ Érdekes módon a stratégia fogalma a BOLDOGSÁG ÉS GAZDASÁG című gyűjteményben is megjelent, amely a buddhista közgazdaságtan eszméit hozza a közönség elé.⁴ A marketing rendkívüli előretörésének köszönhető (és fordítva), hogy marketing-szakkönyvekben is kiemelten szerepel a stratégia bővített alakja.⁵

A stratégia osztályozása

A színházi világban ma még jórészt ismeretlen a stratégia fogalma. Mindez ellentmond annak, hogy a színházak szeretnek nagy formátumú szellemi és fizikai ügyekkel és dolgokkal foglalkozni, akár a színpadra, akár a teljes színházra, de leginkább a művészbüfére (a klubra) gondolunk. Ahhoz, hogy kellő alaposággal tudjunk foglalkozni a stratégia színházi alkalmazásával, osztályoznunk kell a színházi stratégiát, más szóval meg kell csinálnunk a szereposztást.

Az egyik leggyakrabban használt klasszikus osztályozási mód a **folymatleírás**, melynek keretében részekre bontjuk a színházi folyamatot: tervezési stratégia, gyártási (termelési) stratégia, marketing (értékesítési) stratégia. A folyamatban a produkció három fő elemét látjuk: a bemutató- és műsorterv összeállítása, a próbaidőszak (új bemutatók és felújítások próbái), értékesítés (a jegyek eladása és az előadás lejátszása).

Ide tartoznak a marketingstratégia, a human resources (HR) stratégia és a stratégiai menedzs-

ment, beszerzési stratégia (és így tovább), amelyek mindegyike különösen fontos a színházak számára. Gondoljunk itt a HR-stratégiára, amely a konkrét szereposztást is magában foglalja. A sikeres HR-stratégia (döntés) pedig meghatározó lehet a színház pénzügyi sikere nagyságában is.

A stratégiák között ugyancsak jelentős szerepet töltenek be a szervezeti stratégiák és az üzleti stratégiák. A szervezeti stratégiák az egész színházra vonatkoznak oly módon, hogy a színház helyzetét próbálják meghatározni a jelenben és a jövőre vonatkozóan is. Fontos eleme a **források elosztása** az üzleti egységek között. (A színházi karok közötti erőforrás-felosztás ilyenek tekinthető.)

Az üzleti stratégia a fentieknél kisebb hatáskörű, azt határozza meg, hogy a stratégiai ügyletek hogyan küzdjenek meg versenytársaikkal a piacon. Ennek keretében a stratégia következő fő elemeit kell számba venni: a színházi produkció és előadások, a magas színvonalú színészek és kiegészítő munkatársak, a „játsszó piac” kiválasztása, logisztika, színházi kultúra, háromszintű tervrendszer alkalmazása (stratégiai, üzleti és operatív tervezés).

A stratégia fogalma

Hogy megkönnyítsük a stratégia mint fogalom megértését és alkalmazását, vegyünk „kölesön” egy már jól bevált definíciót, amely már első olvasatra is használható a színház világában.

„A stratégia feladata, hogy olyan módon szervezze meg a vállalat érintettjeit, olyan mozgásformákat tegyen kívánatosszá és lehetővé az érintettek számára, amelyek hatékonyan szolgálják a vállalat alapvető céljait.”⁶

a) A vállalat, továbbiakban színház érintettjeinek meghatározása nem okoz nehéz feladatot: az érintettek lehetnek külső és belső érintettek. A belső csoportba tartozik a színház tulajdonosa, vezetése, társulata, munkatársai, szakszervezet, a külső érintettek közé pedig a nézők, szállítók (szolgáltatók), versenytársak, civil közösségek, természeti környezet. Az érintettek alapvető szerepet játszanak a színház életében: gondoljunk itt a nézőkre, az államra (közösségre), a színházi előadást létrehozó színészekre és műszaki dolgozókra.

b) A stratégia tehát egy olyan **szervezési tevékenység**, amely segítségével eredményesen (ha-

tékonyan) támogatjuk a színház alapvető céljait. A színházi embereknek csak alig kevesebben érzik naponta bőrükön e meghatározás mindennapi igazságát.

c) Kívánatosnak és lehetségesnek kell lenni e fenti tevékenységnek azért, hogy a színház érintettjeit motiválja a megvalósíthatóság keretein belül.

SWOT-analízis

A fogalom érzékenyítéséhez nézzük, miből is áll a betűszó: **S** (Strengths = erősségek), **W** (Weaknesses = gyengeségek), **O** (Opportunities = lehetőségek) és **T** (Threats = fenyegetések). Ez a színház belső és külső érintettjeinek stratégiai felmérése annak érdekében, hogy sikereket érjünk el a választott piacunkon.⁷

A környezet elemzése

Környezetnek tekintjük mindazon tényezőket, amelyek a színház működésére pozitív vagy negatív irányban hatnak, vagy semlegesek. Színházban a legnehezebb az erősségek előítélet-mentes meghatározása, mivel a művészek, sőt a kiegészítő személyzet is olyan erős öntudattal és – legtöbbször – jóakarattal bír, amely mellett nem könnyű az erősségek viszonylag objektív megfogalmazása. Enélkül pedig kudarcba fulladhat a teljes SWOT-analízis. A színházi világban erre a legjobb példa a szereposztás: az egész előadás megbukhat, ha a főszereplők rosszul vannak kiválasztva, akár karakterük, akár életkoruk, akár a rendezői koncepció miatt.

A külső érintettek elemzése során a következő tényezőket vizsgáljuk:

- ▶ milyen a környezet hatása (vonzóereje) színházunk működése számára,
- ▶ milyen színházak szerepelnek a versenytársaink között,
- ▶ a versenytársaknak milyen hatóereje van egyes piaci területeken,
- ▶ melyek azok a döntő fenyegetettség, amelyek színházunk sikerét befolyásolhatják,
- ▶ milyen kockázata van a piac kibővítésének, piaci szegmensek megszerzésének,
- ▶ gazdasági-társadalmi tényező (általános gazdasági-politikai közhangulat, adópolitika, infláció, lobbik stb.).

Pályafutásom alatt hét színházzal és egy film-vállalattal kerültem szoros vezetői vagy gazdasági tanácsadói munkakapcsolatba (1–12 évig). Ottani tapasztalataim alapján a külső érintetteket az alábbi példákkal illusztrálom:

A színház mint **társadalmi-kulturális találkozóhely**, kapcsolatépítő és -ápoló fizikai és szellemi helyszín, jelentős funkcióit lát el. Nem csupán az értelmiségre, de más társadalmi csoportokra is igaz ez. Kitűnő példát mutatott erre a **kaposvári színház**, amely annak ellenére, hogy kiemelkedő szerepet játszott a város szellemi életében, sikeresen megbirkózott a hétköznapi élet szocialista kötelességeivel.

Úgy tűnik, hogy a fővárosi színházaknak **jelentős versenytársakkal** kell megküzdeni a színházi piacon. Tűnik csak, hiszen, ha alaposan átnézzük a színházak műsorrendjét, láthatjuk, hogy a színházak igyekeznek úgy kialakítani műsortervüket, hogy az ne ütközzön nagy felületen egymással. Néhány csoport határozza meg a színházi kultúrát:

- ▶ a nagy színházak,
- ▶ a művészszínházak,
- ▶ a politikai színházak⁸ (időzójelbe kellene tenni),
- ▶ a vegyes műfajú színházak,
- ▶ az állami színházak és így tovább.⁹

A témánk szempontjából érdemes figyelni arra, hogy valamennyi fentebb felsorolt csoport erős identitással bír és karakteresen képviseli csoportérdekeiket minden jelentős helyen és helyzetben.

Az egyes csoportok más és más pozícióban más és más eredményeket érnek el. Az úgynevezett **művészszínházak** (Katona, Örkény, Radnóti)¹⁰ nagy szellemi erőt képviselnek mind a hazai, mind a nemzetközi szakmai életben. Kiemelkedő, hogy gazdasági-működési mutatószámaik alapján is az első három helyet ők töltik be.¹¹

Az egyes csoportok közti verseny elsősorban nem az egyre erősebb művészi teljesítmény emelésében valósul meg, hanem a tulajdonosok és fenntartók által évente kiosztott **közösségi támogatás** egyre nagyobb részéért.¹² A közösségi pénzürt folyó versenyben az állami színházak és a politikai színházak vannak jelentős pozícióban, de náluk is erősebb lobbisták azok az állami színházak, amelyek egyben politikai színházak is. Ebben a küzdelemben már mások a győztesek: a politikai színházak (Újszínház, Magyar Színház, Nemzeti Színház) és az állami színházak (előbbieket és az Operaház).

Van néhány színház, amelynek besorolása nehéz: Thália Színház, Centrál Színház, József Attila Színház. Műsortervüket és kommunikációjukat tekintve **vegyes műfajúnak** tekinthetjük, vegyes műfajuk alapján pedig igazi vidéki színházak.¹³ Erős közöttük a sztárokért folyó verseny, hiszen a közönségtől nem várhatják a támogatás növelését, így a nézőktől kell jegybevétel formájában a működésükhöz szükséges pénzt megszerezni.

A piaci hatóerő erőssége szempontjából leg-hatékonyabbak a **művészszínházak** és az állami színházak. A politikai színházakkal – a társadalmi elfogadottság alacsony volta miatt – folyamatosan gondja van az államnak, így fenntartásuk gyakran csak olyan muszáj feladat, amely egyes politikai csoportok kielégítését szolgálja.

A fenyegetettség

Mint minden szervezetet, a színházat is veszély fenyegeti fennmaradásában, léteiben és minőségében egyaránt. Nem is olyan régen, 2020 februárjában egy világgjórány kapcsán kiderült, hogy az addig megszokott színházi létnek bizonytalan időre vége. Néhány színház gyorsan döntött, és online, stream színházakat kezdett gyártani és

GÉPBÉR-Színpad

Textilek, melyek nélkül a **színházak, művelődési házak, rendezvényterek** színpadjainak belső terei elképzelhetetlenek!

Te döntesz, hogy mennyire legyen különleges!

- ▲ Horizontanyagok,
- ▲ Színpadi előfüggönyök,
- ▲ Tüllök,
- ▲ Dekorációs anyagok,
- ▲ Blackout anyagok,
- ▲ Tükrőfóliák,
- ▲ Akusztikai függönyök,
- ▲ Hangfalhálók,
- ▲ Greenbox / Bluebox textilek,

melyekkel valósítsd meg az ötleteidet!

A textilek és dekorációs anyagok színesebbé, izgalmasabbá teszik a teret, ezzel is segítve az egyedi környezet kialakítását!

Speciális akusztikai függönykollekciónk akusztikus mérnökök által kifejlesztett textiliákat tartalmaz!



► működtetni, illetve régi televíziós felvételeket feljavított és sugározott.

A járványokon kívül sok-sok tényező által élhetünk meg és át fenyegetettséget. Jelentős részükre fel tud és fel kell készülnie a színház vezetésének: ilyen például a „coverolás”, amelynek lényege, hogy a főszereplőket esetlegesen helyettesítő színész elérhető legyen, ha baj van.¹⁴

A fenyegetettség egyszerűbb fajtája a **váratlan forráshiány**. Még sokan emlékeznek a 2008-ban kezdődött pénzügyi válságra, amely drasztikusan csökkentette a színházak nézőszámát és közösségi támogatását is.¹⁵

A letragikusabb fenyegetettség egy **színház megszüntetése** vagy **radikális átalakítása**. Gondoljunk itt a Budapesti Kamaraszínház megszűnésére vagy a Játékszín tulajdonosi átalakítására. A szakma mindkettőt sejtette, ám hathatós védekezést egyik esetben sem tudott kialakítani.¹⁶

A piacbővítés kockázata

A színházi világban ritkán fordul elő, hogy a színház jelentősen bővíti **játszási helyei számát** és **repertoárja gazdagságát**. Általában a színház felújítása során fordul elő, hogy a művészeti vezetésnek sikerül elérnie néhány játszóhely kialakítását, de hétköznapi körülmények között erre ritkán van lehetőség.¹⁷ Repertoárbővítésre – annak pénzügyi igénye miatt – általában a nagyszínházaknak van lehetősége és lobbierije. Ilyen bővülést figyelhetünk meg a Madáchban, az Operettszínházban, a Vígszínházban, ami az operett- és musical-előadások számának jelentős növekedését okozta.

Gazdasági-társadalmi tényezők

Önmagukban csak ritkán hatnak erősen és hatékonyan, ám együttesen jelentős lehet a mozgatóerejük. Ezek a tényezők hozhatnak lehetőségeket és fenyegetettséget is, attól függően, hogy mi-

lyen az irányultságuk. A különféle jövedelmi és fogyasztói adók csökkenése vagy növekedése, az infláció alakulása, a színházi lobbik ereje, a kultúra, a színház iránti vonzódás és együttérzés mind-mind hatással lehetnek a pénzforrások növekedésére vagy csökkenésére egyaránt.¹⁸

A stratégiai menedzsment három egymásra ható és folyamatosan megújuló eszközesorból áll, amely csak néhány pontban használható a színházmenedzsment eszközeiként.

A sikertényezők változása sok olyan elemet tartalmaz, amelyek csak rendkívül áttételesen alkalmazhatók a színgazdaság keretei között. Ilyenek például: alacsony bér, gazdaságos sorozatnagyság, koncentrált gyártás, termékvariációk számának növelése, időbázisú rendszerek, alapvető képességekre épülő stratégia. Fentiek közül a gyakorlatban is érvényes és hatékony a sorozatnagyság meghatározása, lásd a fedezettszámítás módszerét.¹⁹ A színházi előadás, mint a termékvariációk növelésének lehetősége, elméletileg ugyan lehetséges, ám a gyakorlatban még nem tapasztalhatjuk a használatát. Az alapvető képességekre épülő stratégia az egyik legértékesebb stratégiai módszer, amely eredményesen használható a színház életében.²⁰

Növekedési stratégiák

- Szerves növekedés (*organic growth*): a cég belülről fejleszt ki új tevékenységeket.
- Akvizíció (*acquisition*): a stratégia megvalósításához szükséges tevékenységet végző színház felvásárlása.
- Fúzió (*fusion*): két színház teljes egybeolvadása, integrálódása.
- Stratégiai szövetség (*strategic alliance*): két színház közötti együttműködés céljából kötött megállapodások.
- Közös vállalkozás (*joint venture*): két színház által közösen alapított és birtokolt önálló vállalkozás.

Korábban már említettem, hogy az elmúlt évtizedben a nagyszínházak mindegyike fejlesztett ki olyan tevékenységet, amellyel növelni tudta pénzeszközei gyarapodását, társadalmi- gazdasági elismertségét és lobbitevékenysége hatékonyságát.²¹ Színház felvásárlására és fúzióra sem került még sor, ám az **állami színházak fúziója** már többször is felmerült.²² Az egyes színházcsoportok közötti stratégiai szövetségre is egyre gyakrabban hallunk példákat – ezek egy része olyan lobbitevékenység, amely nem kívánja a nyilvánosságot.

A stratégiai szövetségek egyik legfontosabb gyakorlati megnyilvánulási formája a színházak közötti együttműködés. Ugyanakkor egyre gyarapodni fog a színházak és más kulturális szervezetek, illetve színházak és más vállalkozások közötti együttműködés, amely elsődleges célja ugyan a pénz, ám ezen keresztül a kultúra egy mélyebb és gyakorlatibb megnyilvánulást remél megvalósulni.²³

A stratégiai eszköztár további elemei

Benchmarking

Ma már hét színházi benchmarking vizsgálatot olvashatnak a kitarók és az illetékesek. Két nyilvános benchmarking készült a fővárosi színházaktól²⁴ és öt bizalmi (zárt) elemzés vidéki színházak igazgatói pályázata mellékleteként.²⁵ A benchmarking (eredetileg szintjel a földmérőknél) azt mutatja meg, hogy egy kiválasztott piacon – előre meghatározott mutatószámok alapján – hol helyezkedik el az adott színház. A színházaknál alkalmazott mutatók: fizető nézőszám, előadásszám, tényleges férőhely, működési kiadások, marketingkiadások, jegybevételek, közösségi támogatások, egyéb bevételek.²⁶

Reengineering

Az újratervezés, újra felépítés a legerőteljesebb stratégiai eszköz, mely során megpróbálunk mindent

VisualTower

Eszközparkjának (színpad-, hang-, fény-, vizuál-, IT-, telekommunikációs vagy egyéb technika) vagyonértékelésére van szüksége, hitel, pályázat, apportérték meghatározás, könyvelés vagy más ok miatt?

Rendezvénytechnikai eszközök vagyonértékelését vállaljuk

Bejegyzett vagyonértékelő cég
nyilvántartási száma: C02124

Egyéb gép, eszköz, berendezés és ingatlan vagyonértékelésével is állunk rendelkezésére.

kapcsolat: vagyonertekelo@visuالتower.hu



elfelejteni és klasszikus módszerek segítségével újszerűen teljesen mást alkotni. Ez a színháznál is alkalmazott technika, hiszen az igazgatóváltások nagy részében radikális változás következik be a struktúrában, a repertoárban és a szereposztásban egyaránt. A reengineering leggyakrabban használt módszerei: klasszikus folyamatszervezés, teammunka, stratégiaalkotás, szervezetátalakítás, vállalati kultúra, változásmenedzsment, információs technológia stb. A színházi szakmában tudatosan csak ritkán használt módszer, ám a színházi tevékenységek természete a színházi emberektől is megkívánja az állandó változás és alkotás igényeinek aktív elfogadását és alkalmazását.

Outsourcing

A tevékenységkihelyezés a színházgazdaságban ma már elfogadott módszertannal rendelkezik. Az 1990-es évek első felében az Operaház merete felvállalni azt a kockázatot, hogy néhány év alatt kiszervezen olyan tevékenységeket, amelyek **külső szervezetben hatékonyabban, takarékosabban és gazdaságosabban** végezhetőek. Ilyen munkaszervezetek: takarítás, ruhatár, büfék, karbantartás, jegyértékesítés, parkírozás, gazdasági szervezet munkája, HR-tevékenység és így tovább.²⁷

Az outsourcing sajátos fejlődési utat járt be az elmúlt 30 évben. Kezdetben elsősorban egyszerűbb, könnyebben átlátható tevékenységek kiszervezése történt meg, majd a jelenhez érve a színházak egyre bonyolultabb és összetettebb feladatokat adnak át külső szakembereknek és szervezeteknek.²⁸ Egyről azonban nem szabad elfelejteni: az outsourcing alkalmazásáról szóló döntés csak rendkívüli figyelemmel, együttérzéssel és színházi etikával hozható meg,

A járvány megmutatta mindenkinek, hogy a színház olyan emberi alkotóerő, amelyben nem

helyettesíthető és nem szervezhető ki az **erkölcs, a kultúra és az etika**.^{29,30}

Dr. Venczel Sándor

1 Magyarországon a Modern Közgazdaságtan Ismerettára c. kötetben (Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1993) még csak a „Stratégiai szavazás” címszó jelent meg néhány sorban.

2 Aliena Kiadó, Budapest, 2003. Szerk. Chikán Attila és Wimmer Ágnes.

3 Aula Kiadó, Budapest, 1997. Valamennyi fejezet tartalmaz stratégia szöveket.

4 Typotex Kiadó, Budapest, 2010. Szerk. Zsolnai László.

5 Lásd: Koetler, Jain, Maesincee: Marketinglépések. Park Könyvkiadó, Budapest, 2002.

6 Chikán Attila, i. m.

7 Az analízis lényegében egy erősen leegyszerűsített minimmodell, amelynek négy kimenetele van. Az érdeklődőknek elsősorban Chikán Attila könyvét ajánlom tanulmányozásra.

8 Az elmúlt évtizedekben nem volt bejártot színház típus Magyarországon, de az utóbbi tíz évben kirajzolódott egy erős identitású és mondanivalójú, a forma minőségével keveset törődő színház típus sajátos és karakteres képe.

9 Látható, hogy a különböző szintek keresztezhetik is egymást, sőt a csoportok egymásba is olvadhatnak.

10 A kezdőbetűk összeolvasva: KÖR. Máté Gábor szerint már korábban kitalálták, mint én.

11 A ma még írás alatt szenvedő cikk 2022 tavaszán fog megjelenni. A továbbiakban minden cikk, amely a Színpadban megjelent, olvasható és letölthető a www.szinigazdasag.hu tanulmányok rovatában.

12 A közösségi pénzekért folytatott küzdelemről a négy évtizedet USA-ban élő Horváth János professzor írt kiváló műveket. Az ő erős inspirációja sokat segített a Páholypótszék megírásában.

13 Itt jegyzem meg, hogy a piaci verseny elemzésének illusztratív lehetősége miatt elsősorban a fővárosi színházakkal példálózom, a vidéki színházakkal talán majd máskor...

14 Az operaházak és nagy zenés darabok esetében szinte kötelező a coverolás.

15 Az erről szóló összeállítás olvasható a Színpad 2007. júniusi számában.

16 A Színpad 2007. decemberi és 2012. márciusi számában egy titokzatos színházi ember, N. N. megjósolta a színházi struktúra átalakulását – de ez sem segített.

17 Zsuráfszky Zoltánnak, a Honvéd Együttes vezetőjének sikerült elérni, hogy várhatóan 2024 őszén új színház nyitja meg kapuit a Herepesi úton.

18 Pályafutásom alatt akkor sikerült a legtöbb támogatásra szert tenni, amikor a Pénzügyminisztérium államtitkára és főosztályvezetője szerette a színházat, illetve az operát...

19 A fedezetszámítás színházi lehetőségeiről lásd a Színpad 2018. decemberi számát.

20 Babarczy László, a kaposvári színház igazgatója mondta nekem: „Te nem gazdasági igazgató vagy, hanem egy színházi ember, aki most éppen gazdasági igazgató. Nem a funkció számít, hanem az ember.”

21 Főleg az Operaház szaporítja produkción, előadásai, pozíciói, kommunikációja számát. Lásd például a Nemzeti Táncegyüttessel közösen kiadott produkcióikat.

22 Szinetár Miklós, az Operaház igazgatója vetette fel a Nemzeti és az Operaház közös intendatúra alá helyezését. Szóba került egy akvizíció is, mégpedig a Thália bekebelezése az Opera által.

23 Az együttműködésről és szövetségéről lásd a Színpad 2010. márciusi számában az Együttműködés a színházak között című cikket.

24 Lásd a Színház 2005. decemberi és 2010. márciusi számait.

25 Talán a benchmarking sikerességét is bizonyítja, hogy mind az öt pályázóból színházigazgató lett.

26 Természetesen más szintje meghatározásakor más mutatókat érdemes használni, pl. bemutatók száma, egy férőhelyre jutó fizető nézők száma, egy alkalmazottra jutó jegybevétel nagysága és így tovább.

27 Ma is irigylem Balázsovits Lajost, a Játékszín igazgatóját, akinek volt bátorsága a HR kiszervezésére is.

28 A legjobb példa erre a Facility Management vállalat-típus eddigi sikertörténete, amelynek folytatása várhatóan az lesz, hogy az FM átveszi az üzemeltetés teljes feladatkörét.

29 Az outsourcingról lásd a Színpad 2006. júniusi számát.

30 Minden cikk, amely a lánjgyeztet szerint a Színpadban megjelent, olvasható és letölthető a www.szinigazdasag.hu tanulmányok rovatában is.

 SZÍNPAD
AUTOMATIKA

www.szinpadautomatika.hu

SOKÉVES TAPASZTALAT
A SZÍNHÁZTECHNIKÁBAN



automatizálás



tervezés



telepítés



karbantartás

- 4 Preface** (PÉTER FEKETE)
The State Secretary of Culture shares his thoughts about the improvement and renovation work boom of cultural buildings which are continuing despite the pandemic in Hungary.

TÓTH JÓZSEF THEATRE AND BALLROOM

- 5 Theatre Revival in Szentes** (BY KRISZTINA WITTEK - GÁBOR TAKÁCS)
The multi-purpose theatre in the Art Nouveau building of Hotel Petőfi, designed by Marcell Komor and Dezső Jakab, opened in Szentes 1900, was the centre of cultural and social life of the town for a long time. Between 1967 and 1969, the building was transformed several times. In September 2021, this multi-functional community space regained its original form, financed by EU, state and municipality grants of more than 2 billion HUF.

- 9 Architectural Reconstruction** (BY JÁNOS SZABÓ)
Design of the renewal of the Tóth József Theatre and Ballroom began in 2017. Its construction started 2019. The stage has been extended backwards. In addition to the multi-purpose usage, the theatre building is also able to receive guest performances.

- 15 Interior Design** (BY ISTVÁN SZENES)
The once beautiful building has been rebuilt based on remaining drawings and photos. The works were aiming for detailed reconstruction of interior materials and decorations.

- 19 Theatre Technology Jobs** (BY IVÁN SZABÓ-JILEK)
Not only was the original theatre to be equipped with modern theatre-technology but also extreme ideas were to be materialized in Szentes. From the lustres of the auditorium, actors can be let down to the auditorium. In summer the back wall of the stage can be opened. This way it will serve as stage of the open-air auditorium that will be constructed behind it.

- 22 Flying System** (BY JÁNOS BARNA)

- 25 Orchestra Pit's Trap** (BY ATTILA MAJOR)

- 29 Stage Lighting System** (BY PÉTER TATAREK)

- 30 Audio-Visual System** (BY FERENC MOLNÁR)

AWARD WINNERS

- 34 Congratulations** (BY IMRE KÁRPÁTI)
Jászai Mari Prize winner, scenery designer István Szlávik won the Merited Artist award.

ANNIVERSARIES

- 35 Exhibition Showing István Szenes' Life Work in the Vigadó** (BY IMRE KÁRPÁTI)
Versatile oeuvre of interior designer and architect István Szenes (75) was presented in a spectacular exhibition.

- 36 Congratulations** (BY IMRE KÁRPÁTI)
75th birthday of costume designer Hajnal Tordai was celebrated with an improvised exhibition.

EXHIBITION

- 37 Zsolt Szász: „Puppets Do Not Cry”** (BY IMRE KÁRPÁTI)
Puppet exhibition of the artist was set up in the National Theatre.

- 38 „No Great Travail”** (BY IMRE KÁRPÁTI)
Examples of technological experiments created by young scenery designers were shown within the exhibition arranged by the Hungarian OISTAT Centre.

STAGE DESIGN

- 42 Bullets Over Broadway** (BY IMRE KÁRPÁTI)
Woody Allen's musical was performed in Thália Theatre. The musical' spectacular LED scenery was a result of the huge work and co-operation of many people.

STAGING

- 46 Amazing Wide-Screen Theatre** (BY GÁBOR MIKITA)
Musical of Nikola Tesla – Infinite Energy is played in an „electrostatic” scenery with fantastic sights.

NEWS FROM HUNGARY

- 50 „Sounds” of the Eucharistic Congress** (BY KLÁRA DOBOS)

NEWS FROM ABROAD

- 51 Fatal accident on the stage of the Bolshoi**

- 51 New building of Volkstheater in Munich**

STAGE LIGHTING

- 55 I Have My Spot But Where To Hang It?** (BY OTTÓ SIMON)
Positions of stage lighting can often be accessed difficultly –Right and wrong examples of lighting catwalks.

TECHNOLOGICAL NOVELTIES

- 59 Beckhoff - INTERTON - Luminis**

THEATRE MANAGEMENT

- 62 Introduction Into Theatre Strategy** (BY DR. SÁNDOR VENCZEL)
Strategic approach is indispensable for a long-term and efficient theatre management. The author began writing down his experience concerning theatres' economy 25 years ago; this article is meant to be the closing study.

HIRDETŐINK

AudMax	49. o.	INTERTON Group	61. o.
AVL Trade Kft.	68. o.	Lisys-Projekt Kft.	33. o.
Beckhoff Automation Kft.	67. o.	Luminis Kft.	59. o.
Boseh Rexroth Kft.	2. o.	Pelyhe & Társa Kft.	41. o.
Chromasound Zrt.	52. o.	Színpad Automatika Kft.	65. o.
Elimex Kft.	50. o.	Színpad- és Emelőgéptechnika Kft.	24. o.
Elimex Kft.	57. o.	Theiss Hajtástechnika Kft.	47. o.
Elimex Kft.	59. o.	Tüchler GmbH	54. o.
Gépbér Színpad Kft.	28. o.	Tűzben született	45. o.
Gépbér Színpad Kft.	63. o.	Visual Art	64. o.

Koncert- és színháztechnikától ...



EVENTIONS PRODUCTS BV

... a kinetikus installációkig.

Segítünk kibontakoztatni a kreativitást: PC-alapú vezérléstechnika a Beckhofftól

www.beckhoff.hu/stage

A Beckhoff által kínált PC-alapú automatizálás univerzális, széles határok között skálázható megoldásokat kínál a színpad-, színház- vagy koncerttechnika, a filmstúdiókban, élményparkokban vagy 4D/5D-mozikban alkalmazott speciális effektusok, illetve épületautomatizálási rendszerek számára. A Beckhoff sokrétű termékpalalettája a legkülönfélébb feladatok ellátására alkalmas, segítségével az alkotók kreatív elképzeléseit könnyedén valóra lehet váltani. Az audio- és hangtechnikához vagy multimédia alkalmazásokhoz használt interfészek, valamint a rendszerbe épített DMX, Art-Net™, sACN, PosiStageNet és SMPTE Timecode protokollok, illetve egyéb hangtechnikai műveletek támogatásával minden kreatív színpadi ötletet megvalósító integrált vezérlőrendszer hozható létre.



New Automation Technology **BECKHOFF**


ROBE[®]



Három az egyben megoldás

PROFILE PC FRESNEL



 SCAN ME

AVL
TRADE
PROFESSIONAL SOLUTIONS

MAGYARORSZÁGI FORGALMAZÓ: AVL TRADE KFT. 1117 BUDAPEST, BUDAFOKI ÚT 187-189.
TEL: +36 1 236 0560 FAX: +36 1 236 0561 INFO@AVLTRADE.HU WWW.AVLTRADE.HU