



Meczner Vera
ügynökségről, edukációról
és közelgő kihívásokról

„Minden zenekari zenészt beültetnék egy hétre a menedzsment mellé”

✍ Réfi Zsuzsanna

Hogyan formálhatjuk eladható árucikké a saját művészetünket? Mi az ügynök feladata, miként érdemes művészügynökséget választani? Kiből lehet sztár? Meczner Vera *Művészmenedzsment* című könyve nemcsak ezekre a kérdésekre kínál választ, hanem áttekinti a történelmi előzményeket és a hazai piac sajátosságait is. Kötetében emellett akad karriertervezésről, pénzügyi tudatosságról szóló rész, konkrét tanácsok az önmenedzseléshez, a saját márka építéséhez, s még arról is olvashatunk gyakorlati tudnivalókat, miként kell egy számlát kitölteni vagy felépíteni a saját weboldat. Az olvasmányos, szórakoztató kötet – ahogy alcíme is tükrözi – művészeknek és menedzsereknek készült, művész-típusokat mutat be, részletesen leírja az előadó és az ügynök kapcsolatát, ráadásul megállapításait a való életből vett történekekkel színesíti, hiszen szerzője több mint húsz éve dolgozik a hazai és nemzetközi művészeti menedzsment területén, s 2012-ben hívta életre Gradus Művészügynökségét. Meczner Verával a kötet kapcsán arról is beszélgettünk, milyen tapasztalatokat szerzett a komolyzenei téren, milyenek találja a zenekarok, muzsikuskok önmenedzsméntjét.

Fotók: Németh Kata



Elveszi a saját kenyerét? Hiszen a kötetben olyan részletekkel oszt meg műhelytitkokat arról, miként kell például összeállítani egy saját weboldalt, vagy kitölteni egy szerződést, hogy a fiatal művészek azt gondolhatják – szervezetőként használva a kötetet –, hogy maguk is elboldogulnak...

– Többen feltették már ezt a kérdést, de én egészen más-ként látom. Szerintem nemhogy ártana, inkább jót tesz, ha a művészek több tudást kapnak. A szakmára még bőven ráfér az edukáció – ez ugyanis magasabb szinten működő piacot hozna létre. Ha jobb a piac, több a felkészült menedzser, és a művészek, valamint a megrendelők szemlélete is fejlődik, akkor nekem is több és minőségibb munkám lesz. Azt is látom, hogy a legtöbb művészek igenis szüksége van segítségre: az oktatásban nem készítik fel őket kellően az önmenedzselésre.

Pedig sok éve már például a zeneakadémiai képzésben is helyet kaptak az ezzel kapcsolatos tudnivalók.

– Tanulnak erről valamennyit, de messze nem olyan súllyal, mint kellene, vagy ahogyan azt a nyugati zeneoktatásban látjuk. Azt tapasztalom, hogy a fiatal művészek sokszor még egy számlát sem tudnak kitölteni, nemhogy professzionális portfólióval rendelkezzenek. Nem nevelhetünk nagyszerű, ám életképtelen muzikusokat! Egyébként magam is sok éve, több intézményben tanítok, így amikor nekikezdek a könyvnek, szinte minden a fejemben volt. Írni azonban nem írtam még soha... Az óráimhoz születek különböző anyagok, mindezt azonban egységbe kellett rendezni, ráadásul átfogó képet szerettem volna adni, olyan összeállítást, amely a művészek mellett a menedzsmenttel foglalkozók, valamint a nagyközönség számára is érdekes. Ezért is kértem fel László Ferencet szakmai lektornak, fogadtam meg a tanácsait, valamint a próbaolvasóim észrevételeit. Ahogy születtek ugyanis az egyes fejezetek, folytonosan olvastattam művészekkel és civilekkel is. A Covid alatt kezdtem el írni, de akadt olyan, majd egy éves időszak, amikor hozzá sem nyúltam. Volt ugyanis néhány rész, amit magamnak is alaposan át kellett gondolnom. Biztosan maradtak ki belőle lényeges gondolatok, de majd a második kiadásban... Az, hogy a Művészmenedzs-

ment könyv megszületett, abban számomra a fő motivációt az jelentette, hogy ma, a XXI. században még mindig arról kell beszélgetnünk, hogy egy művésznek nincs jól megírt önéletrajza, jogtisztta fotója... Nagy probléma, hogy sokan azt sem tudják, hogyan álljanak ki magukért. Természetesen nem könnyű beárazni önmagunkat és a tudásunkat – úgy, ahogy például egy vízszerelő teszi. Egy zenekari muzikus – részben a szakszervezetnek köszönhetően – sokkal jobban tisztában van a jogaival és kötelességeivel, mint egy szólista, akinek jóhiszeműségét a megrendelők sajnos gyakran ki is használják. Éppen ezért elengedhetetlen, hogy tudja, miként képviselheti hatékonyan az érdekeit, és mire kell figyelnie, mielőtt aláír egy szerződést. Ugyanilyen fontos, hogy magabiztosan adjon interjút, és képes legyen kezelni a bulvársajtót is...

Sok éve működteti az ügynökségét, de nem specializálódott egyetlen területre, a képviselt művészei között akad színész, zenész, költő is. Gondolom ez a műfaji sokszínűség jóval több munkával is jár.

– Sok a hátránya, de épp annyi az előnye is. Abban mindenképp nagy hasznát látom, hogy kevésbé fenyeget a kiégés... Igaz, sosem lesz olyan mély és kiterjedt kapcsolati hálóm, mint annak, aki kizárólag a klasszikus zenére specializálódik, viszont a munkám sokkal változatosabb és izgalmasabb. Ráadásul rengeteget tanulhatunk egymástól: amit az egyik területen elsajátítok, beépítem a másikba. Például, amit egy nagyjátékfilm kapcsán megtanultam egy ügyfelemmel, annak hasznát látom akkor is, amikor egy szimfonikus zenekar vezetőjével tárgyalok. Meggyőződésem, hogy a műfajok is sokat tanulhatnak egymástól menedzsment terén: a klasszikus zenei világ a könnyűzenétől, és fordítva. Sajnos azonban ma nincs valódi átjárás köztük, ami nagy kár.

A tapasztalatai alapján milyenek találja a zenekarok menedzsmentjét?

– A színházihoz képest a szimfonikus zenekarok előrébb járnak a menedzserekkel való együttműködésben. Nyitottabbak, és megszokták, hogy külföldi szólisták esetében mindig az impresszárióval tárgyalnak, így a magyar menedzserekkel is gördülékeny a munka. Majdnem minden hazai szimfonikus zenekarral dolgoztam már, és soha nem volt megoldhatatlan probléma. Egyébként épp ez a menedzser dolga, hogy ne nehezítse, hanem könnyítse a problémás helyzeteket.

Azért a könyvében olvastam olyan esetről, amikor arról szeretett volna a szimfonikus zenekari igazgató megállapodni, hogy a másnapi ismételőkoncert esetében 50 %-kal csökkentenék a honoráriumot...

– Ilyenkor – ahogy a könyvben is írom – meg szoktam kérdezni: akkor a műsor felét kell eljátszani? Vagy feleannyiba kerülnek a jegyek? Természetesen ismerem a ha-

zai viszonyokat, tudom, hogy sokszor valóban szűkösek a rendelkezésre álló források. Inkább azt látom problémának, hogy a zenekari menedzsmentekben gyakran volt vagy jelenlegi muzikusok dolgoznak. Ők kiválóan értenek a zenéhez, viszont a menedzsmentről többnyire csak autodidakta módon tanultak, és még egy néhány hónapos képzésre sem mennek el – tisztelet a kivételnek. Így a szakmai alapok hiányoznak, és olykor előfordulnak kifejezetten amatőr megoldások.

Ha egyszer szimfonikus zenekar igazgatója lennék, nemcsak a menedzsmentben dolgozó kollégák továbbképzésére fordítanék figyelmet, hanem minden zenekari muzikust is egy hétre beültetnék a menedzsment mellé, hogy testközelből lássa a sajtós, a marketinges vagy a művészeti titkár napi munkáját. Biztos vagyok benne, hogy ezután más szemmel tekintenének a megjelenő cikkekre, a beérkező felkérésekre, a turnékra.

A muzikusok gyakran elégedetlenek, mert nem látják, mennyire szűkösek olykor a lehetőségek, és milyen elképesztő mennyiségű munka áll egy-egy eredmény mögött. Sokszor azt érzem, nem értjük igazán egymás munkáját. Én nem vagyok zenész: nem tudom, milyen érzés 18 óra 58 perckor a takarásban állni, vagy megtanulni egy szimfóniát és fejben tartani több partitúrát. Éppen ezért kell bízunk egymásban, és értékelni mindazt, amit a másik tesz.

Akadnak azért olyan előadók, akik úgy vélik, nekik minden segítség alanyi jogon jár...

– Azokkal a művészekkel, akik így gondolkoznak, nem dolgozom, csak olyanokkal, akik maguk is tisztában vannak a munkánk értékével. Persze e téren is akadnak eltérések, van, aki jobban megbecsüli, más kevésbé... Min-

denkinek másra kellek, de aki az ügynökségemet választja, azért dönt így, mert azt értékeli, hogy nem kell időt áldoznia olyan ügyekre, amelyekkel valamiért nem szívesen foglalkozna.

Mi önnek a legörömtelibb, s mi a legnehezebb rész a menedzseri munkában?

– A legjobban a karrierépítést szeretem, azt, hogy a pályáivet együtt találjuk ki. Hiszen, ha az ember megismer egy művészt, akkor külső szemmel látja a motivációit, a szorongásait, azt, hogy miért tart ott, ahol. Nagy kérdés, hogy mikor mit válasszunk, milyen irányba haladjunk tovább. Amit kevésbé szeretek, azok a méltatlan helyzetek – például amikor még közvetlenül a fellépés előtt sem érkezik meg a szerződés –, hiszen ez fölösleges feszültséget teremt. Rengeteg munkaórát visz el az is, hogy jelezzük a kifizetetlen számlákat, vagy hogy többszöri kérésre sem érkeznek meg a szükséges információk, például a próbarendről...

Említette a pályatervezést. Nem jelent nagy terhet, hogy jelentős szerepet vállal a karrier irányainak a meghatározásában? Hiszen az is döntő lehet, hogy mikor, melyik zenei versenyt javasolja, s ehhez alaposan ismerni kell a különböző megmérettetéseket, azt, hogy ügyfelének melyiken van esélye győzelmet aratni.

– Igyekszem pontosan átlátni, hogy a különböző versenyek milyen előnyöket kínálnak. Úgy gondolom, nem feltétlenül arra a megmérettetésre érdemes elmenni, ahol a legnagyobb eséllyel lehet nyerni. Előfordul, hogy sokkal nagyobb a hozadéka egy olyan seregszemlének, ahol nem az én ügyfelem lesz a fődíjas, de lehetősége nyílik megmutatni magát és kapcsolatokat építeni.





Természetesen mindez felelősség, de mivel a családom fele orvos, az ő munkájukhoz képest az én felelősségem elenyésző. Ráadásul soha nem döntök az ügyfelem helyett: tanácsokat adok, mindent alaposan átbeszélünk, és közösen hozzuk meg a döntést – a következményeket is együtt vállaljuk, legyen az siker vagy kudarc. Fontos számomra, hogy már a kezdetekkor lássam: azonos értékrendet vallunk. Ha egy adott ügyben a művész mást szeretne, mint amit én javasolnék, de szakmailag meggyőző érveket hoz, akkor meggyőzhető vagyok.

Ha például egy muzsikusként úgy dönt, hogy a zenekari feladatai mellett szólópályára is lép, érdemes ügynökséget választania?

– Adott esetben igen, de fontos tisztában lenni azzal, hogy nagy különbség van a között, ha csupán a beérkező felkéréseket kell letárgyalni és jobb körülményeket biztosítani a művész számára, vagy ha proaktívan kell beajánlani őt különböző együttesekhez. Kis ország vagyunk, ahol mindenki ismer mindenkit, ezért egy új szólista esetében ez különösen nehéz feladat.

Ügynökségünkhöz sokan konzultációra is érkeznek. Előfordul, hogy időhiány miatt nem tudjuk ügyfélként vállalni az illetőt, de szeretnénk segíteni, ezért óradíjas formában rendszeresen visszatér. Már egyetlen óra alatt is rengeteg mindent át lehet beszélni. Mostanában sokan a könyvem elolvasása után keresnek meg.

Gyakran felmerül a kérdés: miért az ügynököt hívja a felkérő, és miért nem közvetlenül a művészt? Azért, mert a művész rohan, próbál, tanul, gyakorol. Ha útközben kap egy hívást egy jövő évi dátummal kapcsolatban, nem biz-

tos, hogy pontos és megbízható választ tud adni. Ha ügynökként jól végzem a munkám, azzal nemcsak a művész, hanem a megrendelő dolgát is megkönnyítem.

Olyan témakörökről is szó esik a kötetben, amelyről művészeti területen még ritkábban beszélünk. Nagyon előremutatónak tartom a záró fejezeteket, amelyek a fenntarthatóságról, valamint a mesterséges intelligenciáról szólnak.

– Ezek ma már megkerülhetetlen témák. Tudom, hogy a mesterséges intelligenciáról szóló rész avul el a leggyorsabban, de fontos, hogy a művészek erről is gondolkodjanak. A fenntarthatóság kapcsán pedig az előadóknak is meg kell tenniük mindent, amit tudnak, hiszen mindannyian érintettek vagyunk. Igyekszem minél többet tájékozódni a témában, és számos alkalommal találkoztam azzal, hogy az északi zenekarok ebben valóban példamutatóak: optimalizálják az utazásaikat, környezetbarát anyagokat használnak, és tudatosan terveznek a hosszú távú fenntarthatóság érdekében. E tapasztalatok is hozzájárultak ahhoz, hogy dr. Egri Gáborral, Móricz Mátéval és Papp Endrével megalapítsuk a ReStageGroupot. Célunk, hogy segítsük az előadó-művészeti szektor átalakulását egy fenntarthatóbb, innovatívabb és tudatosabb működés irányába. Elkészült egy országos alapozó kutatásunk is, amely feltárja a magyarországi kulturális intézmények fenntarthatósághoz való viszonyát, a legnagyobb kihívásokat és a meglévő jó gyakorlatokat. Számos tervünk van, és külön öröm számomra, hogy már van olyan hazai szimfonikus zenekar, amely felvette velünk a kapcsolatot, mert ezen a téren szeretne velünk együtt dolgozni – ez reményt ad arra, hogy a változás valóban elindulhat. ■