

A BOOKOLÁS SZÉPSÉGE. MAGYAR KONCERTSZERVEZŐK, PROMÓTEREK 2017-BEN (2. RÉSZ).

TAVALY A HAZAI LEMEZKIADÓKAT MUTATTUK BE TÖBBRÉSZES SZOROZATBAN, IDÉN A MAGYAR KONCERTSZERVEZŐCEGÉKRŐL, PROMÓTEREKRŐL KÉSZÍTÜNK PILLANATKÉPET. „A DOLGOK ÁLLÁSA” A KONCERT- ÉS PARTISZAKMA FELŐL – MÁSODIK FEJEZET, HÁROM STABIL SZEREPLŐVEL.

Minden megkérdezett promóternek, szervezőcégnek az alábbi kérdéseket tettük fel:

1. A cég neve.
2. Alapítás éve.
3. Alapító, cégvezető.
4. A lefedett műfajok, a lefedett rendezvénytípusok és rendezvényméretek.
5. Évi átlagos buliszám (magyar/külföldi arány).
6. A cég 2017-es tervei.
7. Booking, amire a legbüszkébbek.
8. Az eddigi legsikeresebb esemény.
9. Hitvallás.
10. Célok.
11. Miért éri meg koncertszervező, partiszervező céget működtetni? Mi motiválja, mi hajtja a céget?
12. A hazai promóterszakma értékei, sajátosságai, hiányosságai.

1. NVC (SELECTED SOUNDS, CASINO BANGKOK).

2. 2004.
3. Breuer Péter, Kustán Gergő, Papp László, Togay Jónás.
4. Elektronikától az élőzenéig, 300 - 1500 fő.
5. 20-40 attól függően, mennyire vagyunk aktívak éppen.
6. Klubnyitás
7. Berlin Calling: Paul Kalkbrenner-, Moderat-koncertek, az első nemzetközi Glass Animals-turné utolsó és legnagyobb állomása, Jon Hopkins *Immunity* album launch.
8. Electronic Beats fesztiválok.

9. A tömegzslést kiszolgálni könnyű. Egy kis szubkultúrát megszólítani szintén. Sokaknak örömet okozni értéket közvetítve: művészet.
10. Összefűzünk egy helyen a két dolgot, amivel foglalkozunk, a koncerteket/bulikakat és a vendéglátást.
11. Nem mindig éri meg, de óriási motivációt jelent formálni a budapesti kulturális életet, mivel elég régi csapatnak számítunk, már felnőtt egy generáció, akikre így vagy úgy hatással voltunk és reméljük, hogy sikerült inspirálnunk őket.
12. Családis, de kicsit egysíkú.



1. NEW BEAT.

2. 2011.
3. Horváth Máté.
4. 95%-ban élő zene, alapvetően rock, indie, alternatív pop és hiphop. Nincsenek műfaji megkötöttségeink, inkább csak nem nyúlunk bizonyos témákhoz, amikhez nem értünk, vagy rosszak a tapasztalataink. Túlnyomó többségben headline koncertek, de akad minden évben fesztivál booking is. 170 és 10 ezer fő közötti kapacitások.
5. 35 / év az elmúlt 3 évben, 95%-ban külföldi előadókkal.
6. A már bejelentett koncertek mellett még nagyjából tíz koncert az év végéig. Továbbá kísérletet tenni arra, hogy kurrens és minőségi külföldi előadók vidéken játsszanak klubkoncerteket. Jelen állás szerint az első próbálkozás 2018-ban valósul majd csak meg, de már idén nyilvánosságra hozzuk az eseményeket.
7. Huh, ez nagyon nehéz... Foals, Trentmøller, Austra, Marilyn Manson, Asking Alexandria, Tegan and Sara.

8. Nem illik előre inni a medve bőrére, de az idei Marilyn Mansont említeném. Ha korábbiakat nézünk, akkor a 2013-as peccás Morcheeba-koncert talán.
9. Minőségi kultúráközvetítés nemzetközi könnyűzenei előadók által.
10. Egyrészt minél több friss, izgalmas és színvonalas előadónak lehetőséget adni, hogy fellépjen Magyarországon. Másrészt már népszerű, akár világszerte ismert művészek felléptetése – elsősorban olyanoké, akik még nem jártak nálunk, akiknek pótolnivalója van hazánkban. Természetesen visszavárunk mindenkit, nem szeretjük a „kipipálás” alapú gondolkodást – inkább építeni szeretjük a művészeket a piacon. Nem titkoltan célunk a koncertlátogatási kultúra erősítése azokban a műfajokban, ahol a magyarországi fesztivál-vízfejűség különösen érezhető. Igyekszünk – amennyiben módunk van rá – arra érdemes magyar előadóknak lehetőséget biztosítani előzenekarként. Ez sok esetben a külföldi zenekarok menedzsmentjén akad fenn, nem



a mi szándékunk hiányzik. Friss elkötelezettségünk pedig a vidéki klubokban meghonosítani a naprakész külföldi előadók fellépéseit, de ez valószínűleg a legnehezebb és leghosszabb projekt lehet, amibe belevághatunk.

11. Ha lehet, akkor azzal kezdeném, hogy mi motivál minket: szeretjük a zenét, szeretjük a koncerteket, szeretjük látni a közönségen és az előadón, hogy élményekhez jutnak a koncertek által. Fotókon kívül ebben az iparágban szinte semmi sem marad meg egy-egy koncertből, csak az emlékek. Ezekből kell a lehető

legjobbat és legtöbbet összehozni. És akkor az első kérdésre jöhet is a válasz: nem igazán éri meg, sőt! A befektetett energia és az anyagi megtérülés egyáltalán nincs arányban a kockázattal és a gyakori kudarcokkal. Bár attól, hogy egy koncert veszteséges, a fentiek még mind megtörténnek, elraktározódnak – és ez hajt minket. Természetesen farizeusi állítás lenne azt mondani, hogy nem érdekel minket a pénz, az egész zeneipar alapvetően pénzről szól – ahogy a nyugati társadalom is. Azon dolgozunk, hogy jó és sikeres rendezvényeink legyenek a közeljövőben, mert ez garantálja, hogy tudjuk folytatni a későbbiekben.

12. A legtöbb magyar promóter – a piaci sa-

játosságok miatt – jó ízléssel válogatja ki az általa lebookolt fellépőket. Szinte elenyésző azoknak a rendezvényeknek a száma, ahol ciki / kellemetlen előadások láthatóak és hallhatóak. Nyilván ez alól kivétel a TAO-begyűjtésre kihegyezett popzene + vonóségyes + táncsoport felállítás. Sajátosságként azt lehet talán elsőként kiemelni, hogy az élő zenében nagyon kevés hazánkban a promóter. Szintúgy megemlíteném, hogy szinte kizárólag Budapesten tudunk működő nemzetközi piacról beszélni. Azt hiszem, hiányosságokról nincs sok értelme beszélni, mert a legtöbb fennálló hiányosság abból fakad, amilyen állapotú a piacunk. Nagyon gyenge a vásárlóerő és

a koncertlátogatási kultúra sok műfajban még épp csak csírájában van – máshol épp elpusztulóban. A hirdetési lehetőségek finoman szólva visszafogottak és ezen a promóterek nem nagyon tudnak változtatni, nem áll módunkban rádiókat indítani és zenei sajtót bővíteni, hiszen egy-egy koncert promójára eléggé visszafogott összegek állnak rendelkezésre. Sok kisebb – DIY – promóter van, akiknél bizonyosan hemzsegnek a szakmai hiányosságok, de az a pár koncerthelyszín, amivel dolgozni lehet, olyan stábbal és infrastruktúrával rendelkezik, amely segít ezeket kiküszöbölni; a színvonalas és felfelé ívelő zenei képzésekről nem is beszélve.

1. INCONCERT.

2. 2011.

3. Balassa János.

4. Bármilyen kortárs zene, műfajtól függetlenül. Főleg nagyobb nézőszámú élő könnyűzenei koncertek, MOM Kult, Erkel Színház, BKK, SYMA, Budapest Aréna méretű produkciók.

5. 10-15 túlnyomórészt magyar nagykoncert, de társrendezőként 1-1 külföldi produkció (például Yamato, André Rieu) szervezésében is részt veszünk.

6. Koncertek szervezése, melyek közül a nagyobbak, vagy kiemelt jelentőségűek: Pápai Joci MOM Kultban tartandó első önálló nagykoncertje, André Rieu és a Johann Strauss Zenekar, Lovasi 50 Jubileumi Nagykoncert, Caramel Karácsony az Arénában, Csik Zenekar Óévbúcsúztató a SYMA Csarnokban, Talent management terén Caramel és Pápai Joci fellépéseinek szervezése, dalaik, lemezeik kiadása, karrierjük szinten tartása, építése. Televíziós/online entertainment területén pedig Papp Gergő *Pimasz úr átcuccol* című tévésorozatainak gyártása (RTLII), illetve *Pimasz úr a Balaton körül* című nyári projektjének készítése.

7. Valószínűleg az első kettő, amivel 2011-ben igazán elindult a vállalkozás: Bródy János *Az Illés szekerén* lemezbemutatója, illetve Caramel legelső nagykoncertje [*Szuperkoncert*, ahogy a kifejezést akkor kitaláltuk ☺], mindkettő a SYMA Csarnokban. A megelőlegezett bizalom nagyon sokat számított. A Kossuth-díjas Csik Zenekar sokéves bizalma is kitüntető, 2012 óta szervezzük nekik híres óévbúcsúztató nagykoncertjeiket, ahol olyan nagyságokkal dolgozhattunk együtt, mint Presser Gábor, Karácsony János, Bródy, Laár András, Rúza Magdi vagy épp Lovasi András, a hazai rock korszakos egyénisége, aki idén ránk bízta a november 11-i jubileumi Aréna-koncertjének lebonyolítását.

8. Lehetetlen egyet kiemelni, de szakmai szempontból talán a legváratlanabb siker a Honeybeast zenekar *Symphony* koncertje

volt az Erkel Színházban. A jegyek egy hónap alatt az esemény előtt elfogytak, a zeneileg, látványban és hangulatában is pazar koncert pedig egy mára meghatározó, hamarosan még nagyobb csapat első igazán nagyszabású durranása volt. Mérföldkő, ha úgy tetszik. Ez ebben a szakmában az igazán kielégítő.

9. Csak azt szabad megrendezni, amiben hiszünk. Ez anyagilag nem mindig célravezető – volt is alkalom, amikor emiatt nagy pénzeketől estünk el –, de mindenképp kellemesebb, mint szakmunkázni és a büfében várni a rendezvény végét.

10. Folytatni, amit elkezdtünk: rátalálni már bizonyított előadóakra, akiket egy színtel feljebb tudunk segíteni úgy, hogy új közönségnek is bemutatjuk őket a tehetségükhöz méltó technikai és szakmai színvonalon. Később együtt folytatni és fenntartani a szintet.

11. Mert a tehetség nagyon vonzó dolog. Csofodálatos pillanat tud lenni például, amikor a gyerekkori példaképed, akinek a lemezeit karcosra játszottad a szobádban, egyszer csak ott ül veled szemben és egyenrangú 'üzletársként' tekint rád, ne adj' lsten érdekli a véleményed valamivel kapcsolatban. Emellett ha megy a bolt, meg is lehet belőle élni úgy, hogy nincs az a klasszikus, nehezen ébredős munkaéretet. A többség által sajnos ritkán átéltem 'I love my job' rikkantás, ami szerencsére gyakran előtör belőlünk. Valószínűleg addig is érdemes csinálni.

12. Értékek: az előadók, a produkciók, remek helyszínek, kreatív kollégák a marketing-, média- és technikai szolgáltatók világából. Kihívások: alacsony hazai átlagjövedelem, 'sok eszkimó, kevés fóka' jelenség, már ami a piaci túlkínálatot illeti. Nagyon sok program van egy viszonylag korlátozott felvevőpiacon. Magyarország, különösen a nagyobb vidéki városok és Budapest, nagyon nyitott a kultúrára, de az említett pénzsűke és a 'programzaj' miatt igen nehéz olyan rendezvényt előrukkolni, ami akkora érdeklődésre ad okot, hogy komoly forintokért feláldozzunk rá az esténket, amit

inCONCERT

Koncert és Rendezvényszervező Kft.

egyébként remekül el tudnánk tölteni mással. Érdekes piaci jelenség például, hogy míg egy külföldi sztárra komolyabb promó nélkül, csillagászati árakon szinte azonnal elfogynak a jegyek, addig egy hazai csúcslőadó koncertjére a teltház elérése érdekében egy vagyont kell reklámra, médiára költeni mérsékeltebb jegyárak mellett, ami főként a profit, ezáltal a gázszi mértékét befolyásolja. Kereslet-kínálat, ahol még mindig érvényesül a régi beidegződés, mi szerint ami nyugatról jön, az csak jobb lehet. Ezzel szemben az igazság az, hogy a zenei minőség nem mindig jobb, sőt, csupán a lehetőségek mások: egy 40 állomásos, 100 eurós jegyárú turné nyilván nagyobb technikára, látványra, koreográfiára ad lehetőséget, mint egy egyszeri, agyonreklámozott 30 eurós produkció. De nem baj, ez a kihívás is a szakma része. Az sem túl kedvező, hogy a nem szabadtéri koncertek áfája még mindig 27%. Az indoor nagykoncertek promóciója során továbbá szép feladat olyan vonzó, 'egyszeri és ki nem hagyható' csomagolásba tenni nyáron 2000 forintért sör-bor-cigi mellett megnézhető előadókat, hogy a fogyasztó azért hajlandó legyen négyeseres árat fizetni, parkolni, sorban állni a ruhatárnál, majd a dugóban hazavánszorogni. Hiányosságok: néhány. Ebből az egyik, hogy nincs exportirodánk, nemzetközi sztárunk, így a fent említett 'magyar is less' hozzáállás nehezen lendülhet ki a medréből. Az Egerben tartott Music Hungary konferencián voltak biztató jelek, hogy például az észtekhez, hollandokhoz hasonlóan nálunk is létrejöjjön egy minimális költségvetési összegből fenntartható iroda. Kíváncsian várjuk a fejleményeket a projekttel kapcsolatban, amiben szívesen részt is vennénk.

