



MICHAL FILEK byl pro mne vždy tak trochu tajemstvím. Poznali jsme se před několika lety. On byl již tehdy vysoce postaveným manažerem v zahraniční společnosti, já studující brigádník naší redakce. Teprve postupem let jsem zjišťoval, co má tento věčný a srdečný člověk všechno „na svědomí“. Michal Filek se v hudební oblasti pohybuje již bezmála třicet let (a nepochybně ještě déle). Pokud bych si dovolil použít sportovní analogii, dokázal za tu dobu sehrát snad všechny možné posty související s hudebním průmyslem – od výrobce a designéra hudebních nástrojů, (nejen) hráče na kontrabas a baskytaru, skladatele, zpěváka a učitele, přes obchodníka a manažera firmy, až po zakladatele a aktivního provozovatele umělecké agentury a autora různých kulturních a hudebních projektů. Není žádným tajemstvím, že Michal v nedávné době ukončil sedmiletou spolupráci s německým výrobcem baskytar Warwick a elektrických kytar Framus. Usoudil jsem, že tento moment jeho života je ideální pro kladení zvědavých otázek nejen o Michalově minulosti, ale i o jeho názorech, budoucích plánech a projektech. Náléhavost interview se hlásila ke slovu tím spíše, že Michal v současnosti připravuje projekt zajímavého konceptu, jehož cílem je mimo jiné pokus o sblížení česko – německého hudebního prostředí.



interview

K rozhovoru jsme se sešli během slunečného říjnového dopoledne v pražském hudebním klubu Jazz Time.

Michale, ve výčtu tvých činností najdeme skoro až neskutečně mnoho s hudbou spojených profesí. Kdo je tedy Michal Filek podle svého vlastního mínění?

Tu otázku si pokládám taky. (Smích) V principu ale odpověď nacházím v tom, co mám a nemám v úmyslu dělat do budoucna. Být aktivním muzikantem na vysoké úrovni, na to už mi ujel vlak. Jednak už nejsem nejmladší, hlavně jsem však s aktivním hraním začal docela pozdě. Samozřejmě, že si rád zahraji na dobré profí úrovni s přáteli, jsem si ale vědom toho, že dostat se na „opravdovou vyšší liguovou úroveň“ - to je extrémně náročné a člověk tomu musí věnovat maximum všeho. Nemluvě o tom, že vedle muzikantského úsilí je zapotřebí také mnoho manažerské práce, a na ni potřebuješ dobrého agenta. Jsem toho názoru, že v Čechách je velmi málo takových agentů, kteří by dokázali jazzového muzikanta významněji posunout. Abych byl spravedlivý, musím říci, že u nás také chybějí hudebníci, kteří vědí, jak v tandemu s agentem pracovat.

Vím o tobě, že jsi v minulosti učil, ale také vím, že jsi byl rád, že jsi učení zanechal. Platí to pořád?

Nechal jsem toho, ačkoliv jsem učil velmi rád. Nenašel jsem však podmínky pro to, abych profesionální hudebnickou kariéru mohl spojit s pedagogickou. Totiž v momentě, kdy hraješ na profesionální úrovni, tak máš svůj nabitý program a stáváš se určitým rizikovým faktorem pro člověka, který sedí na špičce organizace, jako je hudební škola nebo konzervatoř, tak je to nastaveno. Ale já jsem učil skutečně rád,

učil jsem rád také kolektivy, malá děčka, a měl jsem velkou radost z toho, jak se jim pomalu otevírají obzory a dost mě bavila ta komunikace.

Předchozí zmínka o manažerské práci mě přivádí k otázce tvé agenturní činnosti. Agenturu Media Market Agency si zakládal již v roce 1993, tedy téměř před dvaceti lety. Mohl bys prosím pohovořit o úskalích této práce u nás, porovnat ji například se svými zkušenostmi s Německem? Vystavět uměleckou agenturu způsobem, že se vypracuješ, je principiálně obtížné. Naše banky raději dávají úvěry firmám, které dělají ploché střechy, než firmě, která přijde s tím, že má zajímavý umělecký projekt a chce na něj půjčit dva milióny korun. A řada kulturních institucí u nás nejenže nemá peníze, ale také uzavírá spolupráci na různá podivná doporučení apod. Ale zásadní rozdíl oproti Německu, se kterým stále více spolupracuji, vidím v tom, že v Německu je několikanásobně vyšší kupní síla, což hovoří samo za sebe. Zasadíte tam sto euro a vyroste vám tisíc. Německo prostě vede 32:1. (Smích).

S čím a proč si tedy agenturu na začátku 90. let zakládal?

Důvodem bylo pořádání vlastních koncertů. PKS skončilo a žádná agentura mě nechtěla vzít pod svá křídla, takže jsem stále dokola řešil stejný začarovaný kruh. Na základě toho jsem si otevřel živnost, i když zpočátku za ne zcela výhodných podmínek. Dělal jsem především jazzovou muziku a dále standardní koncerty pro školy. Musím také říct, že jsem byl docela úspěšný, protože jako jednomu z mála se mi například pravidelně dařilo zorganizovat turné jazzové kapely po Čechách a na Slovensku. A to několikrát do roka, takže uživit se nebyl problém.

Michal Filek: baskytara & kontrabas

Ačkoliv se Michal Filek začal vážněji věnovat hře na kontrabas relativně pozdě, zahrál si v neuvěřitelném počtu hudebních uskupení a projektů.

Vedle výrazné spolupráce s Metropolitan Jazz Band hrál například také s Vojtěchem Eckertem, Emilem Viklickým či s Jiřím Stivínem. V nedávné době spojil své síly také s katalánským jazzovým kytaristou Jordim Torrensem (na fotografii vlevo).





Později jsme se napojili na turistický ruch, což byl ale takový ten pověstný čertík, kterému se upíšeš. Díky tomu jsem vlastně následně v roce 2004 nastoupil do Warwicku, protože mi v roce 2002 snad sedmdesát procent zákazníků spláchla velká voda.

Jak tomu mám rozumět?

V roce 2002, kdy byla povodeň v Praze, jsem již pravidelně „dodával“ umělce do několika míst – klubům, cestovkám a restauracím v centru Prahy. Nevím, co je na tom pravdy, ale říká se, že když přišla velká voda do Karlína, tak odpovědní lidé jaksi zapomněli na to, že se kanalizačními cestami může dostat voda i do okolní Prahy. Došlo tedy k tomu, že se splašky z Karlína dostaly do těch krásných, nedávno zrenovovaných podzemních prostor na Starém Městě a kdo ví, kam ještě. V mnoha případech se jednalo o teprve nedávno splacené úvěry. V každém případě, když se tam provozovatelé prostor

v roce 1984 žádal o povolení, provozovat živnost na opravy a výrobu hudebních nástrojů. Tehdy jsem dělal nástroje na černo, v polních podmínkách, ve sklepní dílně. Radní však žádost o licenci zamítli, takže jsem se s tím smířil, nástroje jsem dál stavěl jenom příležitostně, začal jsem intenzivně studovat hudbu a přemístil jsem se do Prahy.

A představ si – v roce 1988, možná 1989, jsem se smál, až jsem se za břicho popadal, protože mi z pardubické radnice soudruzi po těch letech, poslali vyrozumění, že mi tedy jakože povolují, abych u nich v Pardubicích ty kytary opravoval. Mimochodem v roce 1984 jsem také nastoupil do podniku IFM Melodia – hudební nástroje, ale protože jsem byl mladý a silný, nechali mě – kytaráře – stěhovat piana. Byl ze mě tedy normální závozník. (Smích)

Tvůj příběh je tedy:

„ze závozníka prezidentem české pobočky firmy Warwick“? Já bych řekl nejdříve „z kytaráře na závozníka“. (Smích)

S Warwickem jsi prošel zlaté předkrizové období, jeho expanzi do dalších evropských a mimoevropských zemí, ale i celosvětový ekonomický útlum a i částečné znovuoživení. Díky svým zkušenostem s obchodem i mimo ČR jistě nahlížíš na trendy v tomto odvětví průmyslu a obchodu v širších souvislostech. Mohl by ses pro nás pokusit zhodnotit aktuální stav a „předpovědět“, co nás v nejbližší budoucnosti čeká?

Myslím si, že lidé pomalu přijdou na to, že platí přísloví: „Nejsem tak bohatý, abych si mohl kupovat levné věci.“ Ustoupí nákupy zboží z Asie, a nastane doba, kdy se Evropa opět vrátí ke svým, kvalitním výrobkům. Levné nástroje z Asie ztrácejí popularitu, jsou jich plné sklady. Lidé se nyní ve vlastním zájmu snaží naučit rozeznávat kvalitu a souvislosti je také třeba hledat v kvalitě servisu. Ano, můžeš zákazníkovi prodat nástroj střední kategorie, ale musíš mu ho prodat tak, aby si byl jistý, že koupil ten pravý a pokud za tebou přijde na pozáruční servis, musíš mu umět vyhovět. Dále se obávám, že ztrácí smysl kupovat značkové, sériové nástroje velkosériové produkce. Často mají totiž nekvalitní hardware a jsou sešroubované tak, že když odšroubuješ krk od těla, najdeš mezi krkem a tělem vrstvu vosku, a z pod pickguardu padají piliny. Takovýto – i drahý – nástroj je nutně po zakoupení zrepasovat a přitom je to značková věc. Proto vidím budoucnost v custom výrobcích od nástrojářů, kteří za stejnou cenu zaručují kvalitní komponenty, výborné dřevo a hlavně mají skvělý pozáruční servis. Například v Německu velmi dobře funguje síť malých výrobců a lidé jsou za jejich produkty ochotni dobře zaplatit, protože vědí, že takový nástroj měl individuální péči. A myslím si, že v hudebních nástrojích by neměl platit, anonymní typ prodeje. Stále samozřejmě budou lidé schopni koupit si svého „Ferd“ nebo „Muzika“ po internetu. To však má smysl spíše v případě, že hráč tápe, neví, co vybrat a má v úmyslu nástroj v budoucnu možná zase prodat. V ten moment ano, protože taková kytara se nyní stále ještě lépe prodává než custom nástroj od kytaráře, ale i to se bude časem měnit.

Je pravda, že například Čína již sama nechce být jen producentem levného nekvalitního zboží. Myslíš si tedy, že produkci levných asijských nástrojů skutečně již pomalu odzvonilo?

V Asii vidím nejméně dva problémy. Zvyšuje se jí cena pracovní síly a zvedá se také cena dopravy. To znamená, že Asie ztrácí konkurenceschopnost. Dalším problémem je kvalita dřeva. Když se dnes zeptáte kytaráře, který opravuje nástroje z asijské produkce, zda a co si máte koupit, tak vám



Media Market Agency

V roce 1993 stál Michal Filek u zrodu umělecké, produkční a reklamní agentury Media Market Agency. Ta se zabývá například realizací koncertů, zprostředkováním koncertních turné, uměleckou produkcí, či pořádáním společenských akcí na klíč.

po povodni konečně dostali, zjistili, že mají místo krásných místností bazény. Voda s agresivním pískem se dostala všude, do mrazáků, do vybavení a dokonce i pod zátky archívních vín. Všechno šlo tehdy do odpadu a společně s tím také sny majitelů o prosperitě a také práce naší agentury za několik let.

A jak ses vlastně dostal ke stavění hudebních nástrojů?

To bylo na střední škole. Studoval jsem kraslickou průmyslovku a nástrojářství mě hodně zajímalo. Jak se kytary staví, dřevo, design... Již v druhém ročníku, jsem si zde našel pár zkušených lidí, od kterých jsem se učil. Občas jsem také zajel k nějakým nástrojářům a houslařům do Lubů, abych se podíval, s jakými nástroji pracují, jaké dřevo a postupy používají, abych se prostě od nich dozvěděl víc, než jsem znal ze školy. Během studia jsem postavil asi čtyři nástroje, dělal jsem i tvrdá pouzdra a několik nástrojů jsem zgenerálkoval. Také jsem přestavoval, dělal z pražcových baskytar bezpražcové a podobné věci. To, že jsem se tím později nezačal živit, mají vlastně trochu na svědomí Pardubice.

Proč zrovna Pardubice?

To bylo ještě za komunistů. Jako naivní začátečník jsem si v dobré víře v Pardubicích, odkud pocházím, za komunistů,





Michal Filek & Warwick

Michal Filek vedl českou pobočku firmy Warwick sedm let. Svě působení u německého výrobce přirovnává po všech stránkách k „vysoké škole“. Na snímku z roku 2010 je Michal ve společnosti tehdejších zástupců národních distribucí firmy Warwick.

doporučí, abyste si raději pořídili něco staršího, protože ty novější nástroje jsou často vyrobeny ze dřeva, které se „produkuje“ na jakýchsi dřevních plantážích. Je to dřevo, které vypadá sice jako „to“ dřevo, mahagon, javor..., ale je nějak růstově zrychlené. Kytaráři tomuto dřevu říkají balsa, nebo také oplatka, protože když praskne krk vyrobený z takového dřeva, tak je to, jako když zlomíte vafli, to dřevo se neštipne, prostě pukne. Dále – Asie nemá dostatek lidí, kteří by uměli bez pomoci Evropanů nebo Američanů věci smysluplně vyvíjet, mohou tedy kopírovat, zde však naráží na zákony pro ochranu duševního vlastnictví. A dalším momentem, je fakt, že Asie si zvykla na mega zakázky. Malé série je absolutně nezajímavá, jsou prostě zvyklí vyrábět po milionech a tomu ovšem odpovídá i struktura výroby.

Michale, my se spolu teď setkáváme v zásadním momentě tvého profesního (a řekl bych i osobního) života. Nemí žádným tajemstvím, že jsi nedávno ukončil své působení ve firmě Warwick. Dovol, abych tě tedy požádal o bilanci těchto sedmi let.

Bilance je následující: Když jsem na přelomu let 2004 a 2005 s Warwickem začínal, z české strany mě všichni velmi zrazovali, že to nemůže v Čechách fungovat. Obchodní systém Warwicku se tehdy zdál neznámý a jakoby nepřátelský českému standardu, takže jak lidé z finančních, tak z obchodních kruhů tomu projektu příliš mnoho šancí nedávali. Mně se však podařilo, že už koncem roku 2006 se distribuce Warwick dostala naopak do vysokých obrátek a to trvalo až do roku 2008, kdy přišla celosvětová recese. Nicméně i poté stále dál přibýval počet odběratelů. Pro mě to bylo profesně velmi zajímavé období a působení ve Warwicku bych přirovnal po všech stránkách k vysoké škole. Ve firmě panuje velice tvrdý pracovní režim, to byl pro mě až šok. Zprvu jsem si opravdu myslel, že je to jen nějaká zatěžkávací zkouška, jakési testovací divadlo na krajánka z východu, pak jsem ale zjistil, že je to prostě Warwick standard. Postupem času jsem si zvykl a působení ve Warwicku nyní hodnotím jako pro mě skutečně velmi „výživné“ a zároveň úspěšné pro všechny možné strany. Vysvětlím. Kdo třeba trochu sleduje úroveň prodeje nástrojů v ČR, určitě zaregistroval kolem

roku 2006 – 2007 celkové zlepšení úrovně a to i v konkurenčních firmách, což byla přímá reakce na vstup Warwicku na český trh. Ve Warwicku jsem viděl věci, které bych neměl šanci vidět, poznal jsem hodně zajímavých lidí a hodně se naučil.

Předpokládám, že při výkonu takovéto pracovní pozice řada tvých aktivit ustoupila do pozadí. Zajímá mě teď především tvé „muzicírování. Neprozíval jsi paradox, že totiž obklopen hudbou jsi neměl čas na hudbu?

To se stalo, ale bylo to trochu jinak. Když jsem přišel do Warwicku, měl jsem muziky tak akorát dost. Po povodni jsem dál pokračoval v agentuře a také jsem hodně hrál, ale dostavil se u mě syndrom vyhoření, takže jsem nabídku Warwicku na čistě manažerský post bral jako určitý zásah shůry. Ostatně nikdy jsem neměl pocit, že bych byl obzvlášť úspěšným hudebníkem...

Vážně máš takový pocit?

Existuje snad nějaký signovaný set strun Michal Filek nebo něco podobného? (Smích) Ano hrál jsem snad ve stovce kapel, mám v hlavě snad dva tisíce standardů a mnoho dalšího repertoáru. Ale když jsem ve Warwicku v roce 2005 pochoopil různé věci, dospěl jsem k závěru, že muziku vlastně aktivně dělat nemusím, nicméně, že mohu využívat svých znalostí a zkušeností jako manažer hudebního byznysu. Takže jsem s hudbou na čas, a opravdu rád, přestal. Avšak těch „X“ let studia a práce se nedá zapomenout. V Německu, jsem také často testoval různé firemní nástroje, struny, snímače, takže mě za prvé začaly trochu svrbět ruce, a později už zpět v Praze, mi také začali volat kolegové a zvát mě na různé sessiony, záskoky a podobně. Ačkoliv jsem pro Warwick pracoval dvanáct – čtrnáct hodin denně, začal jsem tehdy po dvouleté pauze příležitostně opět hrát.

Warwick je rovněž znám pro velký počet firemních hráčů z celého světa. Dokáží si představit, že i pro tebe byla tato koncentrace hudebníků určitým impulsem se k hraní vrátit. Realizoval jsi například projekt s katalánským jazzovým kytaristou Jordim Torrensem, který je firemním hráčem Framusu.

To s tím asi nemělo mnoho společného. Samozřejmě jsem zde potkal mnoho výjimečných lidí a Jordi Torrens byl jedním z nich. Dále John B. Williams, Mordy Ferber, TM Stevens, Divinity Roxx a další. Vždy, když jsem však poznal nějakou takovou osobnost, zajímal jsem se spíš o to, zda s tím člověkem tak nějak vnitřně harmonizují, to jsem asi podvědomě převzal z pódiové praxe. Muzika byla vždy až na dalších místech. A tak to bylo i s Jordim. Mimochodem stále spolupracujeme a já doufám, že ho do Čech opět někdy přivezu. Díky právě takovým podnětům připravuji nový projekt se sedmi německými kytaristy.

Je tvůj nový projekt „Sieben – DE“ novou výzvou, nebo spíše jednou z mnoha dalších?

Je to jedna z mnoha věcí. Hlavně musím říct, že tento projekt „posunuji“ velmi opatrně, protože si uvědomuji, že je to záležitost umělecky-politická. Když si dá česká agentura do erbu sedm německých kytaristů a chce s nimi udělat projekt, každému asi sepne, že je tu ještě další dosah, než hudební.

Tématem, respektive cílem tvého nového projektu je sblížení česko-německého hudebního prostředí. Sám říkáš, že: „Cílem projektu je propojit obě kulturní scény a odstranit přetrvávající vzájemné předsudky.“

Můžeš nám o důvodech vzniku projektu prozradit více? Máš teď v Německu mnoho opravdu dobrých přátel a znám mnoho opravdu kvalitních německých jazzových muzikantů.



Opravdu kvalitní němečtí jazzoví muzikanti, na rozdíl od hudebníků jiných žánrů (vážná hudba, rock...) do Čech téměř nejezdí. Nikdo je k nám totiž nepřiveze, protože jsou stejně drazí jako američtí hudebníci. Samotní Němci jsou navíc tak trochu rozmazlení a směřují se buďto na kvalitní trhy jako je západní Evropa a USA nebo si vychutnávají inspirativní turné s muzikanty z Jižní Ameriky, Afriky, Orientu... Problém tedy nejspíš spočívá ve vzájemné neinformovanosti, možná... Byla to pro mě určitá výzva, abych se o ten projekt pokusil, to je vše.

Usnadní ti koncept mezikulturní spolupráce přístup k různým dotacím, sponzorům apod.? Slyší na takové téma kulturní mecenáši?
To je důvod, proč 7-DE startuji velmi opatrně. Snažíme se všechny mecenáše si předem ověřit, protože jsme si vědomi, že neznáme všechny kontexty evropské historie a historie firem, které by se na projektu eventuálně podílely partnersky nebo finančně. Na druhé straně – oni se zase příliš nehrnou (*Smích*). Je to docela komplikované. Navíc, další partneři - radnice měst, potažmo jejich kulturní zařízení, jsou, pokud jde o podobné projekty, velmi opatrné.

Je možné při přípravě takového projektu dosáhnout na peníze z EU?
Předpokládám, že se nám to povede, protože dotace je pro realizaci projektu velmi důležitá. Pokoušíme se o to. Akce, jako je tato, totiž vyžaduje určitou reprezentativní úroveň. To nelze dělat na úrovni běžného jazzového koncertu. Zde se předpokládá reklama a mnoho dalších věcí.

Mohl bys nám představit ty nejzajímavější německé osobnosti, které se projektu zúčastní?
Zajímavou osobností je například bývalý firemní hráč Warwicku Markus Setzer. Tento baskytarista, který hraje na „šestku“ je velice zajímavý a myslím, že by do toho konceptu mohl velmi dobře zapadnout. Markus je v Německu známá osobnost a je to velmi šikovný muzikant. Dalším je kytarista z Regensburgu, vystupující pod uměleckým pseudonymem Paulo Morello. Paulo je představitelem takové té konzervativní větve a drží se mainstreamu a moderního mainstreamu. Paulo má za sebou projekt The Bossa Nova Legends a hraje také například s maďarským saxofonistou Tony Lakatosem. Dále je tu Jan Zehrfeld. Jeho tour bude těžkým oříškem. Tenhle rodák z Mnichova totiž hraje jazz metal. To je rychlá muzika, s nabroušenými riffy a s agresivním projevem, na to se moc těším. Janova vlastní kapela se jmenuje Panzerballet a důležité je, aby se jeho koncerty realizovaly v sálech správné velikosti, tj. v sálech pro pět set až tisíc lidí.

Zamyšlíš tento projekt jednosměrně, tedy že přivezeš německé muzikanty do Čech, nebo vyvezeš i české muzikanty do Německa?
V případě, že se projekt povede, počítáme s reprízami v Německu. Pokud budou hotové programy o třeba dvaceti až třiceti skladbách, a bude to nazkoušené, tak proč ne?

Znáš už nějakého českého muzikanta, který se projektu zúčastní?
Rád bych nějaké tour odehrál osobně a mimo to, mám k dispozici okruh výborných pražských muzikantů. S těmi však pravděpodobně nevystačím, takže budu muset sáhnout i jinam. Zřejmě uspořádáme konkurz.

Zmínil ses, že projekt by měl trvat celé tři roky...
Ano. Tři roky proto, že se nyní nemohu zcela ponořit jen do tohoto jediného projektu. Kromě toho, se věnuji ještě dalším



věcem, začal jsem například budovat malou hudební distribuci. Pro 7-DE je limitující fakt, že český trh by takovou porci, jako 7 x 7 atraktivních koncertů nestrávil během jednoho roku. Myslím, že tři roky jsou optimální časový horizont.

V úvodu rozhovoru ses zmínil, že jsi na basu začínal relativně pozdě. Co si pod tím máme představit?

Já jsem po střední škole začal hrát bigbeat na baskytaru. Na kontrabas jsem se pořádně začal učit až po vojně, a to mě bylo už čtyřicet let. To je pozdě.

Co ty sám považuješ z hudebního hlediska za nejpřínosnější pro svůj vývoj? Bylo to vzdělání nebo spíš praxe?

Praxe! Praxe v devadesátých letech. Já jsem v té době hrál skoro s každým a působil jsem souběžně asi v padesáti projektech. A z toho vlastně žiji dodnes. Dnes mě někdo zavolá na gig v jazzu, swingu, dixielandu a já ten repertoár buďto dobře znám, nebo jsem schopen se v něm velmi rychle zorientovat. Využívám taky praxi v country, popu, rockabilly... To vše jsem se naučil v rámci praxe. V té době jsem spolupracoval hodně například s Metropolitan Jazz Bandem, hrál jsem také s lidmi jako je Eckert, Stívín, Viklický... Bojuji s časem, málo spím, ale praktické hraní mi skvěle dobíjí baterky.

Sieben - Sedm - DE
Michal Filek v současnosti připravuje česko-německý kulturní projekt sedmi jazzových kytaristů.
Více informací na:
<http://www.sieben-de.cz/>



Dovol mi, abych se ještě vrátil k jedné tvé poznámce. Řekl jsi, že u nás chybí hudebníci, kteří vědí, jak pracovat v tandemu s agentem. Myslíš, že se u nás zapomíná na to, že i hudba je dnes hlavně byznys a podceňuje se náročnost organizační stránky?

Pokud jde o tu Evropu, problém vidím hlavně v podivně nastaveném systému, který otvírá prostor pro korupční jednání, a to zejména v tom, že manažeři sedící ve státních, neziskových, či mezinárodních institucích zde manipulují s ohromnými balíky cizích peněz. V ten moment musí řada žadatelů lézt s prominutím „do pozadí“ těm nesprávným osobám a s těmito penězi se často nakládá nehospodárně. Myslím, že příklad je třeba hledat v americkém prostředí. Tam je podstatně méně podobně nastavených systémů, kde by někdo „žil“ ze zisku, který sám nevygeneroval. Tak totiž vzniká také nevyváženost podmínek, a malý příklad, jaký to má následek v showbyznysu: Kolik známe firemních hráčů mimo území USA a Kanady? Když si vezmeme různé produkty a značky, ať už jsou to struny GHS, DR, kytary Fender, Ibanez... evropských firemních hráčů zde je minimum. V USA funguje relativně fair prostředí a finanční investice zde mohou poskytovat ti, kteří ty peníze osobně vydělali. Dává to šanci vyniknout i malým projektům a způsob myšlení muzikantů a manažerů je zde také zcela jiný. Obě strany spolupracují na základě vyzkoušených, jasných a tvrdých smluvních podmínek. Manager se potom může zbláznit, aby udělal pro muzikanta to nejlepší, protože ví, že se mu tvrdá práce vyplatí, a že mu bude patřit podíl na příjmech z produktů muzikanta, i když se ten zmíněný umělec nedopatřením „ufetuje.“ To se pak projeví

i v otázce propojení s ostatními obory podnikání, kde je vidět tvrdá, skrytá práce managementu. Manažer vezme telefon a osloví výrobce s tím, že zastupuje například vynikajícího kytaristu, se kterým úspěšně objel třikrát Ameriku, a mnoho lidí ho tudíž zná. Pokud oslovená firma cítí potenciál, pak se rozhodne s takovým hudebníkem udělat spot, signovaný produkt, nebo něco podobného. Tím ovšem manažerská práce nekončí, je potřeba vytvořit smlouvy, podmínky spolupráce a zajistit také jejich plnění. A důležité je, aby manažer měl už předem dlouhodobou jistotu, že ze své práce bude profitovat, protože ono je sakra složitější „posunovat“ živého člověka, než posunovat krabice ve skladu v hypermarketu.

Nehraje zde svou roli i to, že se hudebníci vzpouzí tomu vnímat své dílo jako „produkt“ a pořád sní o tom, že dělají „umění“?

Mám raději krátké české označení kumšt, což mi zní jako dobré řemeslo. Kumšt je nezabít se když jedu 300 km/h a to není umění? Když vyfotí pěknou fotku běžný fotograf, pan JN z PZ, lidé si možná řeknou „dobry“. Když stejnou fotografii bude prezentovat umělecký fotograf Mr. McCool z NY a udělá se kolem toho „umělecký humbuk“, ejhle, najednou to má niveau a skryté dimenze a hlavně, stojí to stokrát víc. Rozpoznat kvalitu v kumštu, k tomu je důležitý vlastní mozek. Je však mnoho lidí, kteří svůj vlastní názor nemají. A existuje také mnoho lidí, kteří svůj vlastní názor sice mají, ale bytostně s ním nesouhlasí. (Smích)

Michale, než Ti poděkuji za rozhovor, rodí se ve tvé hlavě plán, co dál, tedy kromě projektu, o kterém jsme hovořili?

Nyní se dávám dohromady zdravotně, což se daří celkem dobře. Plánů mám moc, potřebuji je nyní učešat a vyfiltrovat věci, které nemůžu dělat, protože bych je nestihl. Media Market Agency již díky bohu pomalu začíná fungovat sama, proto mohu pokračovat v tom, co jsem začal ve Warwicku a snad mi přitom zbude čas na jazzový menšírymek a živé hraní. Ještě bych rád řekl, co mě hřeje. To je, když vidím muzikanta, jak jde po ulici s RockBagem na zádech, a že jich je hodně. Svůj pocit bych přitom přirovnal k pocitu zedníka, který něco postavil: „Tak, a teď je tady za mnou něco pozitivního, něco co je opravdu vidět.“



Escape.

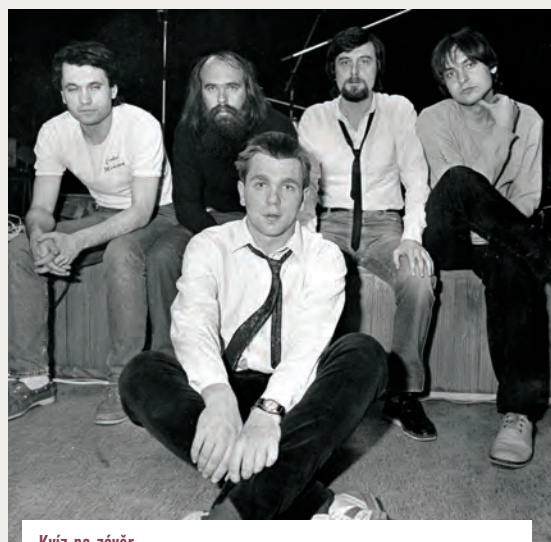
- * elektrická kytara
- * olšový korpus
- * vrchní deska AAA žiháný javor
- * javorový krk
- * hmatník z ebonizovaného palisandru
- * kruhové intarzované značky
- * menzura: 25.5"
- * 22 pražců jumbo
- * jediný humbucker plné velikosti
- * elektronika Pocket Rock-It® se sluchávkovým zesilovačem
- * dodáváno se sluchátko
- * ovládání 1x volume a 1x tone
- * přepínač clean/distortion/off (pro sluchátka nebo konvenční režim s externím zesilovačem)
- * povrchy Trans Black Flame nebo Trans Red Flame
- * kobylka Tune-O-Matic
- * hmotnost: 2,27 kg
- * dodáváno s pouzdem GigBag

Traveler Guitar EG 1 Maple

TRAVELER GUITAR

Distribution: Warwick Music Equipment Trading (Praha CZ) s.r.o. • Spálená 23/93 • 11000 Praha 1 / Czech Republic
 Phone 222 - 900 - 210 • Fax 222 - 900 - 202 • E-Mail: info@warwick.cz
 Headquarters: Warwick GmbH & Co. Music Equipment KG • Gewerbestraße 46 • 08258 Markneukirchen / Germany • E-Mail: info@warwick.de
 Branches: Shanghai / P.R.China • Dübendorf / Switzerland • Warsaw / Poland • Hailsham / Great Britain • New York / USA

Visit us on the World Wide Web: www.warwick-distribution.de



Kvíz na závěr

Na této fotce z roku 1985 je Michal Filek se skupinou Něžný Octopus. Poznáte, který z pánů to je?