

## Interjú Egerváry Mátyással

Kérdező:

*Röviden hogyan mutatnád be magad, vagy a zenei karriered eddigi útját.*

Matyi:

*Egerváry Matyi vagyok. Cimbalmosként kezdtem kiskoromban, klasszikus cimbalommal, aztán a Bartók Konziba jártam klasszikus cimbalomra, aztán a főiskolára jártam klasszikus cimbalom kamaraművészre, azt otthagytam, elmentem a népi fúvós szakirányra, aztán azt otthagytam, elmentem a népi cimbalom szakirányra, aztán azt otthagytam, közben felvettem a tekerőt meg a tamburát mellékszakként, aztán elmentem a kulturális antropológia néprajzszakra Pécsre, és otthagytam. És aztán elmentem a zeneipari menedzsment képzésre, a zeneipari hivatalban, a Morcz Fruzsiohoz, és azt elvégeztem. És aztán elvégeztem még egy Európai Unió pályázatíróit is, és lényegében mostanában a minden előadáság, az ebből fakad, és ezzel foglalkozom. Amiért az egyetemot otthagytam ennyiszer, az főleg azért volt, mert közben színházi karrierem is volt, színházi zeneszerzőként, előadóként tevékenykedtem egy csomó helyen, és a Sopronban, Egerben, a Nemzeti Színházban, a Karinthy Színházban, most az Örkény Színházban vagyok már a tizedik évada, és nagyon szeretem is. És ilyen módon népzenevel és klasszikus zenével foglalkoztam főleg az életben, és könnyű zenét hallgattam mindig is, szóval egy erős behatással volt rám a könnyű zene is. És az életemben egy nagy fordulópont volt 2007, amikor megcsináltuk a Góbé Zenekart, aminek alapító tagja vagyok, és ekkor kezdtem szembesülni, azzal a dologgal, hogy ki vagyok az életben. Már járok a főiskolára, és akkor valamit ezzel a zenéléssel csinálni is kéne, mert így a négy pad között, az annyira nem volt vicces.*

Kérdező:

*A Góbé mellett milyen egyéb könnyű zenei projektek vannak?*

Mátyás:

*Hát én játszottam folk metál zenekarban, aminek Szagremor volt a neve, abban lett a*

*később Niburta. Játszottam a Vágtázó csodaszarvasban, a Vibe kortárszenei műhelyben, aminek alapítója is voltam. Játszottam a Tullamore Dew ír népzénét játszó együttesben, az volt Vizeli Mátéval az első közös projekt. Játszottam a Magyar Duda zenekarban, játszottam a Magyar Tekerőzenekarban, játszottam egy Tambura zenekarban, felléptem többször a Punnany Masszif-fal, felléptem a Kezdet Fiaival. Volt egy Neofolk nevű ethno-jazz formáció, akikkel egy lemezünk is kijött, és van egy zenekarom a PásztorHóra, ami még mindig működik, tizedik éve. Moldvai népzene, most már főleg átdolgozásokat játszunk, vagy feldolgozásokat. A Köztársaság Bandája nevű zenekar, amely jelenleg inaktív, de még létezik valamilyen formában, a szívünkben örökké él, ahol egyébként Czupi Áront is megismertem, aki jelenleg az egyik fő munkatársam és egyik legjobb barátom.*

**Kérdező:**

*A könnyűzenei irányzatban, vagy arra való átállásban milyen kihívásokat tudnál mondani, amikkel szembesültél?*

**Matyi:**

*Hát egyrészt ezen belül is főleg a világzenéből jöttem, tehát azokkal szembesültem először, de most így visszagondolva már tudok mondani rá, amivel egy nem a világzenéből jövő előadó szembesül, mert szerintem az fontos kiemelni, hogy a különböző szcénák különböző kihívásokkal szembesülnek. Például akinek nincsen kedve ezzel foglalkozni, az azért eleinte megoldja magát azzal, hogy elmegy táncpárokat kísérni, és valahogy csinál magának egy valamilyen nevet, vagy 30 fős klubokban folkkocsmázva, vagy pop-up folkkocsmát csinálva valahol a Lánci tetején, vagy a Városligetben, vagy nem tudom, tehát csinálják sokan. Viszont aki blues-zal foglalkozik, az mondjuk azért kell, hogy tudja kezdeni a helyi sörözőben. Aki a versfeldolgozásokkal foglalkozik, az mondjuk a helyi művházban tudja elkezdeni. Szóval az, hogy a környezetekben van az a pár száz ember, aki valamiért ismert téged, és ezért eljön, vagy valamiért foglalkoztat más funkcióban, mint a tánckart kísérő és csinálsz valamit, amire szükségük van. Sok idős ember csinálja azt, hogy lagzizni jár, és nyilván azok, akik ki a*

20 éve is ezt csinálták, és nem tudtak kitörni, és ebben maradtak. Szóval ez nem tart el, és nem adja meg azt a keretet, hogy megélhess ebből. De ezzel tudsz foglalkozni 0-24-ben, és eleget tudsz gyakorolni, foglalkozni magaddal, mint előadó, arról meg nem is beszélve, hogy mennyi mindennel kell egyelőadónak foglalkozni, amivel nem kéne egyelőadónak foglalkozni, csak itt Magyarországon mindenhez kell érteni egy kicsit. Viszont innentől van egy pont, hogyha kinyújtjuk ezt a helyi közösséget, ahol nehéz kitörni, mert nagy a zaj. Nem az a kérdés, hogy hogy tudok föllépni a kis kancsó kocsmában és eljátszani a dolgokat, meg a csöbörcsöp táncegyűjtést lekísérni, hanem az a kérdés, hogy van egy X nevű zenekarom, és akkor tudok eljutni Sopronba a Búgócsiga akusztik gardenbe játszani. Vagy hogy tudok eljutni Székesfehérvárra a Királyi Napokra egy táncházatba játszani. Vagy ha könnyű zene, akkor akárcsak előzenekarnak Budapesten, hogy tudok bekerülni egy kisebb, de azért már valamilyen névvel rendelkező helyszínre, vagy kis fesztiválra. Vagy hogy tudok bekerülni egy kisebb, de azért már valamilyen névvel rendelkező helyszínre, vagy kis fesztiválra. Az első probléma szerintem a tudás hiánya, amivel én a karrierem során szembesültem, Vagy nekem van szerencsém, hogy csináltam egy zenekart, többedmagammal - nem egyedül nyilván -, ami viszonylag jól elkezdett futni, és mi is az első években azt csináltuk, hogy tánckaroztunk, meg táncházastunk, meg csináltuk ezeket a lepattanó felkéréseket. Szép lassan, organikusan növeget egy darabig, de azért jobb nem lesz. És akkor lett egy menedzserünk, én meg közben csináltam a személyes színházi karrieremet. Fogalmam sem volt, hogy például a menedzserünk hogy csinálja azt, hogy e-maileket küldözget, és én egyszer csak eljutok Hajdúszoboszlóra egy nagy fesztiválra, amiről soha nem hallottam. Egy viszonylag nagy színpadról viszonylag sok ember elé játszani, ahol éneklik a számainkat, hogy erről semmit nem tudtam, miért éneklik, ki éneklik, fönn van a Youtube-on valami, kirakta föl, ott van a csatorna neve, hát én ezekhez nem értek. Mentem, azt csináltam, cimbalmozgattam, zenélgettem, és az első probléma az az volt, amikor láttuk, hogy ez így nem annyira nő, és el kéne magunkat adni több pénzért, nem kéne ilyen borzalmasan sokat menni, sokat dolgozni, vagy ugyanazokon a helyeken, vagy egyre rosszabbakon játszani, vagy nem új helyekre betörni, vagy nem tudom, tehát ilyen álló víz. És előbb-utóbb egy kis zenekar álló vízhez jut, most az, hogy mi egy

*magasabb szinten jutottunk álló vízhez, ez egy dolog. Volt segítségünk, de mi is eljutottunk ide. De van egy másik dolog. Másik zenekarom ugye a Pásztor Hóra, akik még mindig aktívak, és ott konkrétan ez van, hogy álló vízben nem tudunk előre jutni. Mert nem nagyon tudtuk, hogy mit csináljunk. Szóval az első az a tudáshiány, hogy a fiatalok nem tudják, hogy van a Spotify for Artists, akkor ott követhetik, hogy kik hallgatják, vagy tényleg értenek a TikTokhoz, mert egész nap görgetik, de az, hogy magukról tartalmakat rakjanak fel, ami igényes zenei tartalom, és nem valami ökörködés, az nem megy. Itt a boomer szól belőlem, nyilván, biztos, hogy van jó és rossz is, szubjektív, mi jó, mi a rossz és mi az értékes.*

*Azt gondolom, hogy ha én mind tudtam volna, amit azóta tudok, és amit tudok, az még mindig semmi ahhoz képest, amit tudni lehetne ezekről, akkor már rég, tíz évvel ezelőtt sokkal hamarabb lépünk és indulunk ebbe az irányba, de hát nem tudtuk, meg most ki tudja, mi lett volna, ha erre indulunk. Az biztos, hogy későn szembesültünk vele, ez a legfontosabb, amit kiemelnék. És ha későn szembesültünk vele, az azt jelenti, hogy sokáig nem tudtuk, hogy ez a legnagyobb probléma. Hogy egyáltalán ezzel kell valamit kezdeni. És akkor ezért kezdtük el mi menedzselni nyilván a zenekart.*

**Kérdező:**

*Ha már így a menedzsmentet említetted, mik voltak azok az akadályok, amik kimondottan a koncertszervezéshez vagy a koncertfoglaláshoz kötődtek?*

**Matyi:**

*Hát egyrészt van egy olyan akadály, hogy a legtöbb koncertszervező és tényleg nem mondanám se azt, hogy tisztelet a kivételnek, se azt, hogy most név nélkül kicsit általánosítok, de nekem ez a tapasztalatom, hogy nem is olvassa el, vagy nem válaszol az e-mailekre. Úgy nagyon nehéz megkeresni fesztiválokat, hogyha nem aktívak, és nem válaszolnak. Másrészt senki nem tanított meg, és megint a tudás hiánya, hogy hogyan írod meg azokat az e-maileket. Például először kilométer hosszú e-maileket írtam, meg belecsatoltam az összes PDF-et, DOC-ot, mindent. Így legyen másolható, úgy legyen másolható, ez is legyen, meg az összes képet külön letölthető. Aztán megtanítottak arra,*

*hogy teleszemetelni a másik szervezőnek a posta fiókját instant törlés. Tehát az én 40 megás e-mailjeimet olvasás nélkül fogják törölni.*

*Szóval egy csomó zenekar belesik ebbe, vagy küldenek rider-t, amit leírnak egy papírra, hogy van a zenekarban gitár, meg basszusgitár, meg dob. És mikrofonokat szeretnénk látni. Ezek mind riasztják a szervezőket. A szervező szerintem akkor hatékony - ezt most én nem kinyilatkoztatom, csak ez egy ilyen szubjektív vélemény - meg akkor fog aktívan foglalkozni a csapattal, azon felül, hogy tetszik neki a produkció, hogyha nincs velük problémája. Ha minden anyag rendben van, ha három kattintással mindenhez hozzáfér az anyagban, hogy bármit letöltene a gépre, mindenbe bele lehet hallgatni. Erre kell felkészülnie egy előadónak, akinek nincs referenciája. Nade hogy szerez referenciát, ha nem tud sehova bekerülni, még egy kávézóba se biográfia nélkül? Hogy építsél biográfiát, ha nem tudsz bekerülni sehova?*

*És nyilván a kacsapresszó senkinek az életrajzában nem fog semmit mutatni, míg mondjuk az Akvárium kishall - akár előzenekarként is -, de igen. Szóval itt is a tudás hiánya, meg az, hogy a szervezők azok nagyon kevés helyet nagyon sok előadónak akarnak kiadni, és ezért nagyon nagy a zaj. Nyilván itt jön be a média. Ma már inkább az online, mint az offline média jelent segítséget. Hogyan tedd hangossá magad, vannak jó zeneipari példák erre egyébként kis előadókból, nagy előadókból.*

*Válaszolok a mikroszint vonatkozásában is. nincs pénz például. Például lesz, hogy nincs pénze egy zenekarnak, és akkor ott ülsz a csapattal, és gondolkodtok, hogy nincs fellépés, nincs pénz, nincs semmi, hogy lehetne valamit csinálni?*

*Hát az első az az, hogy áldozatokat kell hozni. Tehát akkor mondjuk hoztok egy szabályt, hogy mindenki bedob tízezer forintot egy hónapban, és fizetünk azért, hogy legyen, a próbateremért fizetni kell amúgy is. Tehát, akkor ez, még ha hobbi zenekar is, csak egy kicsit szeretne jobb színpadokon játszani, mert ilyenekből is lettek egyébként aztán híres bandák. Tehát, áldozatokat kell hozni, hogy időbalanszban mennyit töltök a barátaimmal, családommal, és mennyit töltök a zenekarommal. Egy sikeres zenekar sok időt tölt együtt, akkor is, hogyha bajaik vannak egymással, vagy nem mindig a legszebb az élet. Mert ez a dolguk. Ez mindenképpen áldozatokkal jár.*

*Az, hogy nincs pénz, az megint a tudáshiány. Egyrészt azért vannak pályázatok, amikre*

érdeemes beadni. Itt általános probléma, amiket én szoktam induló előadóktól hallani, hogy de hát azért is fizetni kell. Kétezer forintokat, vagy tizenkétezer forintokat. És már kétszer csináltuk, már kettőt leadtunk életünkben, és nem nyertünk. Úgy kell, hogy betolsz ötöt, hatot, nyolcat, tizet. Csak ugye akkor bele kell rakni százezer forintot. De ha van egy ötfős zenekarod, és mindenki belerak 20 ezer forintot, úgy, hogy ma egy sör ára 1500 forint. Ezt azért egy induló előadó össze tudja rakni, ha szeretné. De ez a fajta áldozathozatal itt sincs meg, pedig ott vannak a lehetőségek. Vagy szintén szokott az lenni, hogy nem egyezik a célunk.

De a Lajos ezt akarja, én meg azt akarom. Hát az mindenképpen az, hogy megbeszélj a társaiddal a továbblépést. Ez egy tök mikro dolog, ami el szokott felejtődni. Hogy egyfele tartunk. Nem csak azt beszéljük meg, hogyha nagyobb helyeken akarunk játszani, hogy mit játszunk együtt. Hanem azt is megbeszéljük, hogy vajon rá tudunk-e szólni havi két hétvégét arra, hogy ezzel foglalkozunk. Vajon ha külföldre akarunk menni, akkor tudunk-e 14 napot a családuktól távol lenni, vagy nem. Nem való minden karrier mindenkinek. Tehát, a hobbistától a professzionálisig van itt mindenféle szint. És szerintem az a legmikrolevelebb dolog az egészben, hogy fejben eldöntöm, hogy én most is előadom. Kiselőadó vagyok, és nagyelőadó szeretnék lenni. Mit kell ehhez tennem? És itt akadnak el. Nem tudom, mit kell ehhez tennem.

És nyilván, mit kell ehhez tenned? Az összes lehetőségre rámenni. Ha koncertet akarsz szervezni, és a kacsapresszóban már játszottál, akkor előbb-utóbb lehet, hogy a kacsapresszó tulaja vagy felajánlja, vagy te megkérdezed, hogy nincs-e esetleg valahol egy malacpresszó, ahol játszhatnál, és tízzel többen férnek el. Igen, és akkor előbb-utóbb lesz valaki, aki odajön hozzátok, azt mondja, hogy de jó, adjatok már egy lemezt. Mi az egész Góbét így építettük, amíg nem ment ránk egy menedzser, és már amikor ránk ment a menedzser, akkor azért már úgy játszogattunk simán nagyobb helyeken, nagyobb fesztiválokon is. Kapolcson már évek óta például.

Kérdező:

Nálatok mekkora részben járul hozzá az élő zene így a zenekar sikeréhez?

Matyi:

*Én világzenével, meg népzennel, meg zenével foglalkozom elsősorban, és nekem csak akusztikus hangszereim vannak. Nekem erről csak annyi a véleményem, hogy én ezt szeretem, meg ennek köteleztem el magam, és szerintem mivel ebben vagyok, és emiatt hívnak, én nem tudom milyen a másik világ, ahol nincsenek élő hangszerek. Piaci szinten valamennyire tudom, meg vannak ilyen kollégáim, akik mondjuk csak ilyet játszanak, és valamilyen projektben együtt játszottunk. De a kérdésedre a pontos válasz, hogy nekem ettől függ a karrierem. Hogy mondjak akkor egy távlatibb dolgot is, amúgy az élő zene maga, ahogy élőben elő tudod adni, arra most már óriási hangsúly kerül.*

*Erről egyszer beszélgettünk még korábban, hogy régen fordítva volt, a lemez promóciója volt az élő zenei koncert, és most megfordult. Meg most az, hogy mi lesz a Sunoval, meg mi lesz az AI generálta zenével, ennek a térhódításaként az élő zene milyen funkcióba fog kerülni, ez nagyon érdekes. Mert ugye élő zene az is, hogyha hangfelvétel van, élőben van feljátszva a felvételre, élőben eljátszottam egyszer a stúdióban is. Tehát ami nem élő zene, az mondjuk a DJ, producer. Szóval a zenészek ebből tudnak megélni, és nagyon másból nem. Egyszer jó megfogalmazást hallottam erre, nem emlékszem már kitől, de azt mondta hogy „a kultúrában a jövőt értékesítik.” És mivel a jövőt értékesítik, valami olyat adsz el az embereknek sok pénzért, ami igazából nem létezik, a jövő május tizenkettedikét. Ezen a napon ebben a klubban fogok játszani. Ő azért most fizet tízezer forintot, hogy a jövőben ott legyen. De engem közben elűthet a villamos, feloszolhat a zenekar, kiléphetek, elegendő lehet, mit tudom én. Ötezer dolog történhet, vele is, bármelyik taggal a közönségben, bármelyik figurával. Innentől kezdve, nagyon nem tudsz mire építeni egy karriert, mert a jövőre építed, ami nincs a kezeden, ez egy kártyavár. Ez ebben a nagy bizonytalansági hálóban egy elég komoly tényező. Igen, ezért kár, hogy az élő zenére épül az egész, és nem nagyon látjuk, hogy hogy lehetne ezt megfordítani.*

*Például mondok egy hülyeséget, már az, hogyha kormány szinten Y kormány, Z országban hoz egy olyan törvényt, miszerint ha ilyen-olyan kulturális vállalkozásod van, akkor kapsz egy ilyen-olyan kulturális alapfizetést, mert a kultúra veszteséges, és te csak alkoss, mert tudjuk, hogy dolgozol, csak nem tudjuk, hogyan fizessünk ki, mert az*

*emberek nem vesznek annyi jegyet, de attól még pörögnie kell a kultúrának. Vagy egy szobrot kiásnak a régésznek, eszméletlen sok pénz, aztán bemennek évente négyen az Akvinkumi Múzeumba, pedig közben nem tudom, hány millió forint volt restaurálni, meg kiemelni. Tehát a kultúra mindig veszteséges, meg mindig jövőt ad el, mindig valami olyat, amiért az embereknek nehezen megfogható, hogy miért fizessenek. Úgyhogy ilyen döntésekkel lehetne ezt a bizonytalansági faktort oldani, de jelenleg az előzenére összpontosít szerintem mindenki.*

Kérdező:

*Ti milyen sűrűn szoktatok átlagban koncertezni?*

Matyi:

*Hát mi most már évi 60 és 100 között. Van, hogy tánckart kísérni megyünk, vagy kevert népi műsort viszünk. vagy egy számot játszunk valahol vendégzenekarként. Azzal együtt ilyen 60-100 között.*

Kérdező:

*És milyen helyszínekre szoktatok járni? Vagy milyen helyszíneket szoktatok elvállalni?  
Mi az, amit kimondottan céloztok?*

Matyi:

*Most pont ez egy probléma, mert szívesen céloznánk például klubokat. Átveszem most az induló előadói irányra vagy oldalra, hogy sajnos klubokban játszani, főleg egy induló előadónak, az végtelen nagy ráfizetés. Mert a klub kinyit, kapásból le kell raknod x ezer forintot. Kinyitottak és lesz ruhatáros, kapsz valamilyen fogyasztást, ami két sörre elég általában.*

*A végén bejön 20 ember, te fizettél azért, hogy játszottál, és még nagyon neve sincs a helynek. Na most vannak olyan zenekarok, akik ennek ellenére kitartóan csinálják ezt, és aztán befutnak. Mert valahogy összegyűlnek annyian. Az Aurevoir egy jó példa. Mindenhova elmentek, aztán egyszer csak puff, berobbant a történet. Szóval ez nem egy*



rossz stratégia, csak egy olyan stratégia, amire áldozatot kell hoznod, és akkor tényleg a zenekaroddal laksz, mindent elvállalsz, mindenhova elmész, akár fizetsz is, csak játszhass. És még akkor sem biztos, mert az Aurevoir mellett nem biztos, hogy a másik 30 zenekar képes erre.

A másik induló előadói stratégia, hogy jó helyeken játszol, mondjuk showcaseken indulsz, és előbb-utóbb bejutsz egyre, vagy elérsz egy olyan managementet, aki eljön valamelyik kis koncertedre. Szintén gyakori előadói probléma a szorongás. Mivel nagy a zaj, sokan úgy érzik, hogy nem olvassák el úgyse az e-mailjeimet. Való igaz, az esetek 90%-ban tényleg nem olvassák el, de aki elolvassa, csak azét olvassa el, aki elküldi. Meg csak annak válaszol, aki odamegy hozzá. Pont olvastam erről egy cikket, nem tudom, hogy hol, hogy a zenész az egyik legtöbb elutasítást kapja az életében az üzletemberekkel együtt. Az induló előadó itt akad el gyakran fejben, hogy áh, felesleges ezt meg azt tennem, de egyáltalán nem felesleges.

A visszautasítást mindenki másképp kezeli, meg ahhoz is kell egy személyiség, hogy valaki magát elképesztően tudja nyomni töretlenül, és ez ne vesse vissza, vagy ne vegyen el belőle. Az a helyzet, hogy ma már zenélni luxus - az, hogy legyen egy hangszered, az, hogy annyi zsebpénzt kapjál otthon, hogy egy próbateremben próbálhass, meg kottákat vegyél, apa-anya ebbe fektet, szolfézs órákra jársz, hangszeres órákra jársz. Előbb-utóbb, ha zenekarozol, akkor azzal kapcsolatban mindenféle aktivitásokra jársz, tehát ez nem egy olyan dolog, amit heti egyszer csinálsz.

És ha már induló előadó: van, aki egy hónapban egyszer leül a zongorához, és az neki elég, csak ő nem egy induló előadó. Ezen a szinten először belefektetsz, és ezért sok induló előadó - fiatalokról beszélünk, tinédzserektől főleg -, úgy van vele, hogy egyrészt már szeretne nagyon látni valamit vissza ebből, másrészt nem akar tovább belefekteni, mert úgy látja, hogy ez csak egy pénznyelő. Harmadrészt hozzászokott, hogy apa-anya megvette neki eddig a hangszereket, a kábeleket, próbálhattak a kerti pincében, aztán már nem tudunk ott próbálni, meg nem veszi meg senki az új húrt, és hirtelen rám szakadt az, hogy hát én ezt így nem tudom csinálni.

Ez az, amikor sokszor a családi okokra hivatkoznak, hogy „kilépek a zenekarból, mert megszületett a gyerekem.” Hány és hány apuka zenél? Csak azt mondom ezzel, hogy

*nagyon sokan nem szokták meg, hogy ezeket bele kell rakni a zenélésbe. Emiatt kerülnek abba a szituációba utána, hogy nincs elég forrásom, vagy nem tudom, hogy kell lehívni.*

Kérdező:

*Rátok - megint kicsit visszatérve a mikro szintre meg a koncertező témakörre - hogyan szokott hatni maga a helyszín?*

*A szakmai válasz az, hogy legyen úgy, ahogy a Riderben kértük, de nyilván szeretem egy adott helynek az atmoszféráját.*

*Erre megint van egy nagy átfogó válaszm is. Manapság olyan gyorsan nyitnak és zárnak a helyek, hogy nagyon nehéz olyan helyeket találni, ahová tíz évvel ezelőtt is visszajártunk, hangulatos volt, és még mindig milyen hangulatos. Van egy-két ilyen, például a Kobuci. Vannak olyan helyek, amik tök jók voltak, de már nem azok. Tehát az atmoszférát szeretjük, a külföldeket különösen szeretjük, akkor is, hogyha borzasztóan rossz helyen van, mert valahogy az, hogy ott vagyunk egy másik kultúrában, és kicsit mi is elengedhetjük magunkat, úgy kommunikálhatunk, hogy senki se érti, stb., az tök jó, mindig az újdonság varázsa, mindig szeretjük. Meglepő, varázslatos, meg nagyon furcsa, bizarre helyzeteket élünk át külföldön.*

Kérdező:

*Ha már szóba hoztad külföldet - milyen elvárásokat szokott egy helyszín támasztani felétek, és akkor beemelném azt is, hogy mi lehet a különbség itthon és külföldön? Van-e például abban különbség, amit itthon és külföldön egy koncerthelyszín elvárásként támaszt?*

Matyi:

*Van. Sőt, nem csak hogy van, hanem nagyon sok előadó azért nem tud külföldre jutni, mert egyrészt nem ismeri fel, hogy neki az nem való, vagy azt gondolja, hogy az elég lesz, ami itthon van, de nem elég.*

*Egyrészt, hogyha különbözően kezelem a világzenét vagy a népzene, ott például az van, hogy ez egy viszonylag belterjes, a táncmozgalomból erősen fakadó közeg itt*

*Magyarországon, ami miatt sok minden ilyen uram-bátyám viszonyban megy. Ismerem valamelyik tánckar vezetőjét, aki jobban van a folkival, ezért az én zenekarom megy játszani. Ezt nagyjából az összes világzenei formáció csinálja. Kár lenne tagadni, és jól is van ez így, ez a közönsége. Na most, ezek a zenekarok, amikor szembesülnek azzal, hogy el akarok menni akárcsak a Fishing on Ofüre, vagy akár a Deep Oak Music Fesztiválra vagy valami nagyobbra, akkor nem tudják már felhívni az Ottót, vagy a Lajost. Úgyhogy hirtelen nem működnek azok a bevett stratégiák, mert egy vadidegennel kell tárgyalni.*

*Valaki érti, hogy én arról beszélek, hogy az ősi magyar dallamokat képviselem a kavalon, és azért hív meg, mert ez magyar kultúra. De ez azért kevés egy vadidegennel. A könnyű zenében nyilván az annnyival másabb, hogy már az indulódók is szembesülnek azzal, hogy rider nélkül nehéz lesz, meg bio nélkül nehéz lesz. És itt a fiataloknak előnye van, mert én például még mindig nem értem a Linktree-t, a mai fiatal meg már úgy csinálja meg a profilját. És ez jól is van így, szerintem.*

*Ja igen, és az elvárások. Magyarországon az van, elsősorban azt nézik, hogy milyen más klubokban játszottál, milyen más magyar fesztiválokban játszottál. Tehát ahhoz, hogy egy nagy színpadra felkerülj egy nagy fesztivál, egy Fishingen, vagy Kapolcson, vagy Ördögkatlanon, vagy egy, - most már nincs volt, de - a Volton. Ahhoz az kell, hogy egy pár nagy klubban, Akváriumban, valamilyen nagy klubban már megfordultál. Mert akkor fog beugrani a szervezőnek, hogy emlékszik rád. Mert azért nézik a nagyobb klubok programait, járnak koncertekre. Azért tudnak feljutni a nagy fesztiválokig, mert befektettek, mert áldoztak az életükből, és ezért képpen vannak a szakmával, és kell ez a fajta láthatóság. Amit még néznek, hogy milyen magasra ugrasz.*

*Például az, hogy legyen egy koncertfelvétele, az fontosabb, mint hogy legyen egy művészi klip, és nem melleleg sokkal kevesebbe is kerül. És vannak induló előadók, akik 3 rendezős klipet akarnak csinálni 1 millió forintból, ott 200 ezerből felvehetnék egy hangulatos helyen valamelyik számukat koncerten, és jók lennének. Most már a Tiny Desk-es, meg lakáskoncertes klipek tök jókat futnak.*

*Egy ilyen koncertklip, nagyon jó kizárólagos szokott most elmenni. Tehát az, hogy hogy nézel ki a színpadon, vagy amikor játszol élőben, az tök jó, hogy látja, hogy mit vesz.*

*Amúgy nekem ugye van egy fesztiválom is, azt is látom, hogy én mit nézek meg. Hogy beleillik-e az arculatba. Nyilván egy black metal zenekart nem tudok vinni a világzenei fesztiválomra. Bármennyire szeretem, vagy jó. Ha ingyen jönne az Opet, se tudnék vele mit kezdeni valószínűleg. Mondjuk az Opettel pont tudnék. De az Iron Maiden-nel nem. Akkor azt, hogy belefér-e a büdzsébe. Ilyen az árképzés, egy induló előadó nem tudja magát árképezni. Ebből van kétféle véglet, ami egészen gyakori.*

*Az egyik véglet az, hogy valaki azt mondja, hogy én induló előadó vagyok. Úgyhogy elmegyek egy rekesz sörért, meg egy jó tál gulyásért. És akkor öt év múlva még mindig meglepődöm, hogy mindig egy jó tál gulyásért, meg pár sörért játszom. Szóval azért az fontos, hogy valamennyit kérni kell. És ezt nagyon sokan nem merik meglépni. A másik fele, főleg azok, akik mondjuk valamilyen előképzettséggel már rendelkeznek, meg túlárassák magukat. És fejenként ötvenet mindenkinek. Értem, de ha te csak a kacsapresszóba léptél föl, akkor minek fizessek neked négyszázezer forintot?*

*És tők szívesen, jaj, hát hogyne, olyan szívesen kifizetném, annyira jó zenekar. De nem tudok vele mit csinálni, mert senki nem lesz ott. Szóval az is fontos, hogy eladod-e a jegyet, mert egy induló előadó esetén elég nehéz, mert nem fogod eladni a jegyet. Egy példa nézik azt, hogy elég aktív vagy-e. Azok a zenekarok, akik egyáltalán nem aktívak a social médiában és nem nyomják magukat, azokra azt fogja gondolni egy szervező, hogy akkor ő az én koncertemről se fog posztolni semmit. Nagyon sok olyan zenekárt is tudok mondani, akik a mai napig induló előadók, pedig már tíz évesek.*

Kérdező:

*Mi lehet a külföldi irány? Mi a különbség?*

Matyi:

*Külföldön kicsit fejlettebb a zeneipar és van például management képzés, nagyon sok egyetemen van zenei menedzser, mint olyan. Skandináviában, az Egyesült Királyságban, azt hiszem, hogy talán Svédországban is van. Sőt, vannak, ahol vannak szakosodva, hogy jazz, vagy metal, vagy van azt hiszem valahol olyan is Skandináviában olyan, hogy metál zenei menedzser. Nálunk a managementnek nincs utánpótlása, van egy-egy*

kiöregedő generáció, van néhány fiatal, aki valahogy felküzd magát a szakmában ilyen-olyan módon, meg ilyen-olyan kisebb-nagyobb képzésekkel, de nincsenek módszeresen workshop sorozatok, meg egyetemi képzés.

Úgyhogy ugyanazok az emberek próbálják összehalászni nagyon sok munkával az egyre több zenekarból azt a keveset, akikkel tudnak valamit kezdeni, az amúgy is szűkülő piacon. Mert még a menedzser sem fog tudni eladni, hogyha három lájkod jön a Facebookon. Na most külföldön egyrészt, mivel van több pénz, ezért sokszor, inkább kicsiket figyelnek. Voltam olyan konferencián, ahol ez elhangzott több szervező szájából is, hogy direkt ne legyen ismert, mert hátha ők fedezik fel, tehát ott az előny. Mert van rá pénz, itthon pont fordítva nincs pénz, úgyhogy elég kell legyen a jegy.

Például a világzene szerintem itthon egy nagyon szűk műfaj, de külföldön meg vannak ennek nagy-nagy fesztiváljai. Míg egy alternatív rock előadó, aki Kispál-szerű zenét csinál, magyarul ráadásul, tök jó, itthon lehet a következő Kispál. De külföldön esélytelen, mert mindig arra kell gondolni, hogy Franciaországba kimész, egy fesztiválra, ott a fesztivál szervező elhajít egy követ és eltalál három ilyen zenekart, csak nem kell kifizetni az útiköltségeiket. Szóval, ez megint csak költséghatékonyság. Még az is lehet, hogy neki jobban tetszik az, amit te csinálsz. Nyilván én is hívtam szenegáli pora játékost a fesztiválomra, tudod honnan jött? Siófokról.

Szóval külföldön viszont erre jobban van pénz, viszont külföldön, mivel több ott a menedzser, meg a zenekarok jobban képben vannak a lehetőségeikkel és az eszközeikkel is, ezért jobban el is van várva, hogy ott csak ilyen szervezett e-maileket kapjanak. Még ha egy haver küldi, sem biztos, hogy fognak válaszolni, de akkor hogy lehet őket elérni? Hát egyrészt isteni szerencsével, amit a nevezzük inkább a nagy számok törvényének. Negyed évente bombázni kell ugyanazt a fesztivált. Nekünk volt olyan fesztiválunk a Pásztor-hórával, nagy filmfesztivál, három évig se kép, se hang, és három év után meg hívtak.

Szóval bombázni kell akár ugyanazokat is. Meg másrészt külföldön megy a showcase-elés, amit mi is csak most fedezünk föl magunknak, hogy ez mennyire tök jó. Eddig ez nem volt. Nem volt ennyire tiszta nekünk sem. De az a helyzet, hogy ott ülnek ezek a szakemberek, oda mennek el, ott tudsz oda menni hozzájuk. Valahogy meg kell őket

*közelíteni. Az e-mail fiókjukban nem fogják elolvasni az e-mailt. Szerintem lehet most már lassan ilyen zeneipari ténynek is venni, hogy a bűkerek nem olvassák az e-mail fiúkat. Csak akkor, hogyha tudják, hogy pontosan mit várnak.*

Kérdező:

*Áttérnék arra, ami most már konkrétan a marketingről szól. Itthon milyen szerepet játszhat a marketing fellépések biztosításában? Tehát egy kiselőadónak vagy akár nagyobb előadónak milyen lehetőségei vannak, milyen marketingeszközök vannak a kezében ahhoz, hogy koncertet tudjon magának szervezni?*

Matyi:

*Nekem végtelenül szegényes a memóriám és én nem is ezt csinálom ugye a zenekarban. Valamennyi rálátásom van, megtanultam is erről valamennyit. De tekintélyelvű érvelés lenne azt mondanom, hogy ezért én ezt tudom. De mondjuk azt el tudom mondani, hogy a címkézésre fontos sok lehetőséget keresni.*

*Magunkat láthatóvá tenni és címkéket használni, mert az emberek címkékben gondolkodnak. Egy zenekar életében soha nincs az, hogy Kovács János énekes, hanem az az XY zenekar. Amit ő csinál az XY zenekar, stb. A zenekar egy entitás és ezt lehet címkézni mindenféle módon. És ezekre milyen eszközök vannak? Nyilván van online sajtó, amit valamennyire van, aki még néz, van, aki nem. Azért egy HVG Premiernek van elérése, vagy egy Telexnek. Tehát, ha egy ilyen nagy platformot választasz, annak van valamennyi elérése. De azért lássuk be, hogy az online sajtót már olyan nagyon nem böngésszik.*

Kérdező:

*Akartam kérdezni, hogy a PR-nek mekkora létjogosultsága van még szerinted? Van szerintem, csak más eszközökkel. Például ott a TikTok, ott a Patreon, ami mondjuk itthon nem népszerű annyira. A legnagyobb ilyen felület a Bandcamp, ami official teljesen. Mi is csináljuk ezt, a legtöbb zenekarnak van Bandcamp-je azért ma már. Főleg induló előadóknak kell. De hogy itt most csak azt akarom ezzel az egészen*

mondani, hogy van egy csomó új eszköz, promóciós eszköz, ami már nem a szokásos. Az a helyzet, hogy pont a nagy zaj, meg a pörgő világ miatt, meg a digitális nyomógombos valóságvilág miatt. Ma már viszont nyilván a TikTok, meg a Patreon működik. Görgeted a tartalmakat, nagy a zaj, mindent azonnal akarsz. Az embereknek nincs arra idejük, hogy elolvassák egy előadó miért kezdett el zenélni 1974-ben. Ezek érdekesek voltak. Tanultunk egymásról, egymás karrierjéből, cikkeket olvastunk. Ma már ez nagyon ritka. Tehát, rövid tartalmak gyártása, és abból minél több mennyiségi fogyasztás kezd a minőségi helyet lenni, mert az emberek feje tele van.

Minden színes, minden villog, minden 10 másodpercig tart. Na már, most ezzel a probléma az, hogy akkor milyen eszköz van a kezében. Egy csomó olyan eszköz, amihez irgalmatlan mennyiségű tartalomra van szükség. És akkor felmerül az, hogy a zenész az amúgy mennyi idejéből vegyen el, amit nem gyakorlással, szervezéssel, utazással tölt. És egyébként mennyit foglalkozik azzal, hogy legyártson 10 Patreon tartalmat, meg 20 TikTok tartalmat. Mert gondoljuk, hogy hát ez csak feldobjuk a telefonról, de ugye sokaknál vannak, akik ezzel foglalkoznak. Azariah például. Inflenszerből lett kiselőadó, aztán két hét alatt nagyelőadó. Körülbelül így keletkezik a zenei karrier. De hogy azért ezek átgondolják, meg megrendezik időjében, mint egy rendező, hogy hogy nézzen ki ez a 10 másodperc-es TikTok tartalom.

Szóval ezek az eszközök megint nem csak pénzbe kerülnek. Régen legalább csak pénzbe kerültek ezek az eszközök. Ha van pénzed, akkor elkészítesz egy hanglemezt és ezt eladod. Mostmár a pénz és az idő is számít. Rengeteg idő, amíg ezeket legyártod, és akkor a Patreonra is legyártasz 10 tartalmat. Meg egy plusz rétegű kreativitást is igényel tulajdonképpen. Mert nem elég a zenében ott lenned, hanem már a kommunikációban is valahogy ki kell tűnnöd. És akkor itt van egy ilyen tudásgepp megint, hogy a showcase-ektől felfele már fog veled egy menedzsment foglalkozni, ha oda eljutsz, és ott felfedeznek. És akkor a kérdés, hogy hogyan jutsz el a kacsapresszótól a showcase-ig.

Mondjuk a showcase alatt most értsünk bármit, életed nagy lehetőségét, föllépsz a Punnany Massif előtt. És akkor innentől úgy érzed, hogy a karrierred lényegében van rúgva. Ezt a kettő közötti időszakot kell valahogy kitölteni tudással.

Kérdező:

*Ez a puffertáv hatalmas, onnantól, hogy megvan a karriered, és tulajdonképpen onnantól fölfelé már egy ilyen, hát hogy is mondjam, egy teljesen kész sávon belül mozoghatsz. De az a kész sáv, az mondjuk 20 emelettel följebb van, mint ez a kis kezdő időszak. És a kettő között, hogyha ezt nem tudod valahogy áthidalni, az okozza a problémát.*

Matyi:

*Az idő a legfontosabb, mert egy csomó eszköz a kezében van. Tehát tényleg az, hogy irgalmatlan mennyiségű tartalmat kell gyártanod. Vagy van egy másik stratégia, az egyszerű. Az az, hogy legyél egyszerűen nagyon kreatív. csinálj valamit, de azt úgy csináld meg, ahogy azt még senki nem csinálta addig. És akkor nagy király leszel. Van egy-két zenekar, aki ilyenrel futott be. A Csík zenekar volt az első, aki a világzenében azt csinált a színpadon, és nem csak hülyéskedésből a próbák szüneteiben, hogy ismert könnyűzenei előadók számaik játszották el népi hangszereken.*

*Igazából ez csak egy áthangszerelés. Kaptak érte Kossuth díjat, híresek lettek. Utána rögtön a CimbalBand, a Tárkány Kovács bandt, a Mindenki elkezdte. Még egy ilyen pályázat is lett, hogy egy Cseh Tamás számot csináljanak meg népzenekekek. Még azt hiszem ki is volt egy ilyen írva, mi is csináltunk rá egy számot. És akkor sok ilyen népzenekeke próbálkozott ezzel, de hát az a puska por eldörrent. Tehát ugye ezt egyszer lehet elsütni, de vannak előadók, Ed Sheeran, Despacito - Vylamiért egyszer az pont jókor jó helyen jót csinált. Ez még van, akinek bejön. Kicsit ilyen a Carson Coma is nekem, hogy ők is jókor voltak jó helyen.*

*Meg az a helyzet, hogy ugye az van, hogy ahogy a generációk váltakoznak a közönségben. Ugye generációk váltakoznak a zenekarok között is. Például az Aurevoir. Kiöregedett a Pörkény, jött az Aurevoir. Most jön fel a Kacaj. Majd jön egy másik utána. Megint lesz egy olyan zenekar, ahol van egy mandolin, meg egy harmonika és fiatalok punkot játszanak így. És akkor ugyanúgy van a Kispál.*

*A Kispál után feljön a másik alternatív, meg a harmadik. És megint azon is fölne valaki.*



*És ez tök rendben van. Előttünk is voltak, meg utánunk is lesznek világzenekarok, meg könnyűzenekarok. De a helyek azok ugyanazok maradnak. És vannak induló előadók, akik egyszerűen jókor voltak jó helyen, és ők lettek a következők. Azt is fontos egy induló előadónak belátni, hogy nem lesz az összes zenekar befutó. Én tök szerencsésnek érzem magam, hogy nekem egy közepesen futó zenekarom van, ami szerintem a legjobb ló. A közepes ló. Van egy elméletem, hogy miért, majd egyszerűen elmondom. Az arany középut. Az arany középut a legjobb. Ez a legfenntarthatóbb hosszútávon, üzletileg, én ezt gondolom. Szóval ez tök jó. De a legtöbb ló az egy kis ló marad.*

*Akármit csinálsz. Nem fogsz betörni. Próbálkozhatsz akármivel, nem fogsz betörni. És ez is fontos, hogy kell ismerni, hogy te nem az vagy, aki be fog. Ezzel is sok induló előadó csalódottságát meg lehetne előzni, hogy figyelj, én ocsmányul rajzolok, én sem akarok úgy festeni, mint Picasso. Vagy borzalmasan szerelek vízvezetékét, úgyhogy kihívom a vízvezeték szerelőt, mert nem szeretném, hogy folyjon az összes csap. Itt a lenne a lényeg, hogy nem kell mindenkinek felcsapni befutott előadónak.*

*És lehet, hogy te vagy a legnagyobb császár. Meg az is, tehát hogy jó zenét írsz, csak mondjuk messze laksz, ahol lesz pont, senkit nem fog meghallgatni. Vagy jó zenét írsz, csak te akarsz énekelni, és nem akarsz egy másik éneket, pedig ezzel rontod el az egészet. Annyi féle válasz van arra, hogy miért nem fut be egy előadó, de az biztos, hogy tudjuk, ezer előadóból egy fog befutni valamennyire, és akkor azokból az ezrekből egy fog befutni nagyon.*

*Beszéltem olyan induló előadóval is, olyan zenekarral is, akik konkrétan erre hívatkoztak, hogy náluk mindenki szorongó, és ők azért nem küldték el a promó anyagukat a fesztiválomnak, és nem tudták, hogy csinálják meg. Csak, hogy engem ez fesztiválszervezőként nem érdekel. Tehát legközelebb nem nyomom ezt a zenekart. Tehát egy csomó ilyen szituáció van, hogy bele kell állnod, és a másik, hogy ne menjen el utána a kedved sem. Azt tudatosítani az egyik legnagyobb nehézség, hogy attól még, hogy valaki azt mondta, hogy nem, lehet, hogy nem érdekelte vagy meg se nyitott az e-mailt, ez nem arról szól, hogy te rossz vagy, ez arról szól, hogy most nem érdekelte.*

*Tehát valahogy a magyar előadókban nem látom az áldozatkésztséget, és azért sem látom, mert nincsen a fiatal menedzser gárda, meg marketing gárda, aki rúgdossa őket,*

*Hogy hogyan lesz a pénz? Beül a kis depressziójába a legtöbb előadó, hogy ebben az országban nincsenek lehetőségek. Hát, ne mondjuk, hogy nincsenek lehetőségek, mert valahol a Góbé is játszik, valahol az Aurevoir is játszik, valahol a Punnany is játszik. Vannak lehetőségek, csak te vagy az az ember, aki meg tudod lépni azokat, amiket meg kell.*

*Ez a legfontosabb kérdés. Szerintem az előadó 9-10-e azért csalódott előadó, mert nem kéne nekik befutni. Mert nem az a pálya való. És lehet, hogy ezt nem fogják felismerni soha. Nem is feltétlenül kell, csak az tök nagy segítség, hogy úgy indulsz neki. Én még mai napig úgy vagyok a Góbéval, hogy nem biztos, hogy ennél feljebb fogunk valaha jutni. Optimista vagyok, de nem kell feltétlenül. Sőt, lehet, hogy lejjebb fogunk. Mert akkor tudok a következő célra fókuszálni. És akkor nyilván, hogy praktikus választ is adjak, az, hogy legyenek meg a megfelelő anyagai legalább két-három olyan zenekarral. Valahogy vedd fel a kapcsolatot, vagy beszélj, vagy keress rá a neten, hogy mi kell egy ilyen zeneparnak. És csináld meg azokat. Legyen egy videód, legyen egy képed, legyen egy leírásod, legyen egy ridered.*

*Nem tudod, mi az a rider? Nézz utána az interneten. Találj valakit. Anélkül nem megy, hogy utána ne menjél. Senki nem fogja alád tolni, főleg itthon Magyarországon.*

**Kérdező:**

*Az utolsó etap arról szól, hogy hogyan látod a kiselőadók jövőjét.*

*Külföldön nagyon sok fesztivál megteszi azt, hogy lehet rájuk jelentkezni. Aztán persze a fene tudja, hogy valójában ez alapján választanak ki, vagy nem. De lehet jelentkezni. És ott ott van, hogy mi kell hozzá. Kitöltesz egy adatlapot. Itthon meg az van, hogy mivel van az az uram-bátyám rendszer, ezért itt kb. küldesz egy e-mailt, és amit beleraksz, azt beleraktad. Vagy esetleg valamit még küldesz neki. De innentől kezdve az előadók nem feltétlenül érzik szükségét. És egyébként itt olyan, otthon is legyártható dolgok lennének, amik benne ülnek utána ülnek egy mappában, és csak frissíted. Hogyha a fesztiválok tennének annyit, meg a szervezők tennének annyit, hogy lenne olyan felület, ahol le van írva, hogy mit kérünk. Például. Az tök fontos lenne. Mert ez sincs. Hogy nincs egy visszacsatolás sem.*

*Nekem ez egy nagyon nagy problémám volt mindig, amikor még induló előadó státuszban voltunk. És nem tudtuk, hogy hogyan jussunk előre. Be kell tippelgetned szépen, tapasztalati úton. És nyilván a pofára eséseken keresztül jössz rá. Az unokaöcsém most pont találós kérdéseket talált ma nekem ki. Ilyenek voltak, hogy „mi az, kicsi és fekete?” Ez volt a találós kérdés. És akkor nagyon nehezen tudtuk neki elmagyarázni, hogy ez kevés információ. Egy kicsit néha ezt érzem, hogy elmegyek én is ezekre a showcase-ekre, hallgatom a nagy szakikat, akik tudom, hogy nagyon nagy fesztiválok bükerei. Elmondják, mennyire nem olvassák az e-mailt ennek az ötven árnyalatában. És akkor egyszer megkérdezem, hogy de akkor mit csináljak? Hogyan tudom elérni? És akkor azt mondja, hogy hát ezt, hogy most itt vagy és felteszed nekem ezt a kérdést. És hogyha én egy perui faluban csinállok tök jó zenét, akkor nekem esélyem nincs veled találkozni az életben? És nem tudok ide repülni? És ha egy borsodi faluból, akkor nem törhet be egy zenekar? Tehát azért a rendezvények is tehetnének erősen arról, hogy fölkészítsék az előadókat arra, hogy mit kérnek. Ezt hiányoltam mindig. De mivel nem teszik meg, ezért ezt az előadónak kell megtenni.*

Kérdező:

*Hogyan látod a kis előadók jövőjét itthon?*

Matyi:

*Baljós árnyakat érzek. Egyrészt azt látom, hogy itthon - nem akarok nagyon sötét helyzetet festeni, mert egyrészt pont idén voltam olyan országban, ahol jogos lenne ez ez a felvetés mivel klubok sincsenek - az Európai Unióban vagyunk, van sok EU-s pályázat angolul, a fiatalok például jobban tudnak angolul, minden social media felület eljutott Magyarországra. Azért gondoljunk bele, hogy Oroszországban például v-kontakt van, Facebook nincs. Tehát, hogy az orosz előadónak a Facebook marketing az nem játszik. És egy csomó olyan előnyünk van, born privilege, tehát, Magyarországra születünk, vagyis privilegizáltak vagyunk.*

*Egy csomó mindenben, amit elfelejtünk használni, azért, mert ezzel születünk. És az induló előadók helyzetének kulcsát is, ezért egy csomó ilyenben látom, hogy használjuk*

*ki az EU-s lehetőségeket, használjuk ki az angol nyelvű lehetőségeket, használjuk ki a pályázati forrásokat, mert vannak.*

*Eleinte a pályázatokat figyeled, az összes kulturális pályázatot, ami csak kicsit is releváns lehet. Nem azt nézed, hogy mikor írnak ki vajon valamit, amit én szeretnék, mert soha, soha nem fognak pont olyan pályázatot írni, amit te szeretnél individuálisan. Azt nézed, hogy mikor tudok egy pályázati célt bele suvasztani a saját terveidbe.*

*Mégegy fontos: Dolgozz fehéren. Mindig.*

Kérdező:

*Az utolsó kérdés, hogy milyen tanácsot adnál az új előadóknak?*

Matyi:

*Egyre nehezebb ez a pálya. Egyre jobbnak kell lenni, és ez nem a zenei színvonalat jelenti, hanem ennek az egész csomagnak a minőségét. A saját marketingedtől kezdve az előfordulásaid beosztásán keresztül, a tervezésen keresztül, a zenéig, minden. Hogy egyre nagyobb a zaj, egyre jobbnak kell lenni ebben, hogy érvényesülj.*

*És azt is látom, hogy szerintem két út van az induló előadók előtt. Az egyik az, hogy elfogadják, hogy hobbisták, és örülnek a kacsapresszónak. A másik, kaptak annyi visszacsatolást, amitől úgy érzik, hogy ez lehetne valami több is, mint egy induló előadó. Akkor viszont mindent bele kell adni, és ez a tanács része.*