



Озу

Снимки: **Satyr, Edwar, SME**

Иван Несторов е роден на 27 октомври 1961 година. Музикалната му кариера започва през 1986 г., когато става басист в култовата за времето си група Ера (с вокалист Любомир Малковски). Малко след началото на демократичните промени у нас, през 1991 г., Иван Несторов заедно с Димитър Ковачев, основава първата компания в България, занимаваща се с организиране на концерти. Началото е положено с изявата на Sodom на стадион "Академик", като на събитието присъстват над 12 000 души. В следващите 2 десетилетия "Sofia Music Enterprises" организира около 500 концерта, като този показател прави фирмата най-големия и успешен промоутър у нас до момента. Сред събитията, зад които стоят Иван Несторов и Димитър Ковачев, са концертите на Whitesnake, Jimmy Page и Robert Plant, Ronnie James Dio, Deep Purple, Metallica, Motorhead, Toto, Joe Satriani, Peter Gabriel, Judas Priest, Megadeth, Black Sabbath с Ozzy Osbourne, Depeche Mode, Simply Red, Duran Duran, Iron Maiden, Gary Moore, Mark Knopfler, Madonna, Elton John, Bob Dylan, Sting и много други.

През 2011-а се навършват 20 години от създаването на "Sofia Music Enterprises", а това е достатъчно важен (и приятен) повод да проведем един приятелски разговор с Иван Несторов.

Metal Katehizis: Тази година имате 20-годишен юбилей. Честито! Ще има ли някакви специални чествания? Някакъв концерт може би?

Иван Несторов: Навършихме 20-годишния си юбилей на 20 юни тази година - това всъщност е датата на съдебната регистрация отпреди две десетилетия. По този повод смятаме да направим всенародни тържества. Това ще се случи вероятно в началото на месец ноември, като за целта всички ще бъдат уведомени надлежно. Разбира се, че празненствата ще бъдат свързани с концерти, но те ще са по-скоро нашенски си и по-интимни. Ще бъдат поканени български групи, може дори и ние да свирим. Едва ли това честване ще бъде проведено с някоя кой знае каква световна звезда.

Правил ли си сметка колко концерта сте организирали през тези 20 години?

Между 400 и 500. Като броим, разбира се, и българските звезди. Турнетата и концертите, които сме правили на наши групи и изпълнители, също влизат в тази бройка. И тук нямам предвид клубни участия, а истински концерти и турнета - Контрол, Ахат, Сигнал, Б.Т.Р., Соня Васи, Слави Трифонов, Ялджъз Ибрахимова и т.н. Бих искал да направя само едно уточнение - бройката от 500 концерта за 20 години по света не е чак толкова много. Има чуждестранни фирми, които правят толкова концерти

за година. Но пък като се има предвид, че ние сме направили повече подобни събития, отколкото всички останали промоутъри в България взети заедно - не е и малко. Нашият ексклузивен партньор "Live Nation" прави горе-долу по 80 концерта на ден.

Ако трябва да избереш един концерт от всички, които "Sofia Music Enterprises" са организирали, такъв, който лично за теб е най-важен или най-ценен, кой би бил той и защо?

Концертите имат различна стойност. При някои тя е чисто музикална, но пък там няма добри приходи и печалби. При други е комерсиална - като брой посетители, рекордни приходи на нашия пазар и т.н. Различно е. Не мога да отлича един-единствен концерт, но мога да изброя няколко, които са общо взето фундаментални за България. Такива са концертите на Madonna, Depeche Mode, Elton John, Iron Maiden и Black Sabbath с Ozzy Osbourne.

Коя е групата или изпълнителят, на когото много си искал да организирате концерт у нас, но до днес това не се е случило?

AC/DC. Много исках да организирам техен концерт и щях да го направя една година преди идването им у нас, но тогава поради логистични и други обстоятелства те предпочетоха Сърбия.



Безспорно, за тези 20 години "Sofia Music Enterprises" имат многобройни успехи в организирането на концерти, но съм сигурен, че сте имали и неприятни моменти. Коя е най-неприятната случка, свързана с работата ти през изминалите две десетилетия?

Който не работи, той не греша. Определено сме правили грешки при избора на някои групи. В България не могат да се направят никакви кой знае какви социологически проучвания относно посещаемостта на концертите, дали групата ще се хареса на публиката, дали концертът ще има успех и т.н. Често пъти сме организирали концерти на групи само и единствено защото сме им фенове и съответно сме губили пари. Такива са случаите с имена като Blood, Sweat & Tears, Blues Brothers, много групи в джаз стилистиката, които сме поканили само за да ги видим и тук нямаха кой знае какъв успех. Концертите им минаха незабелязано. Един много разочароващ за мен концерт беше Earth, Wind & Fire в Албена. Не си спомням вече през коя година беше, но тогава имаше продадени само около стотина билета.

Най-големите разочарования са свързани с отлагането на концерти и тяхното неосъществяване. В цялата ни история такива имаме само 3 или 4, което е по-малко от 0,1 процент. Такива са Iron Maiden, когато китаристът им си контузи ръката, Pink, когато се разболя, Anthrax, чийто концерт не се състоя, защото не бяхме подсигурили достатъчно надеждна сцена и дъждът намокри цялата

техника, Директ Mode, които си отложиха няколко концерта, включително този в София, поради заболяване на вокалиста им. Това са общо взето най-сериозните ми разочарования. Но без такива случки не може. Случва се дори на големите чуждестранни промоутъри, които имат по 50 години опит и хиляди концерти зад гърба си. Този бизнес е изключително хазартен и често зависи от абсолютно непредвидими обстоятелства. Няма как да предвидиш дали тировете с апаратурата няма да закъсат в някоя снежна буря или на някоя граница. Случват се такива неща.

А има ли такава група/изпълнител, от който по някаква причина да си останал много разочарован и да си съжалявал, че сте организирани техни концерт?

Не. За да организираме някакъв концерт, това означава, че сме мислили за този изпълнител. Имали сме някакви надежди. Не бих казал, че чак сме били разочаровани. Ставали са и доста слаби концерти на групи и артисти, които много-много не са обръщали внимание на публиката. Механично са си изпявали и изсвирвали нещата за около час, час и нещо и са си тръгвали без дори да излязат за бис. Но общо взето не можем да виним артистите. Аз лично съм с много хубави впечатления от повечето концерти, които сме организирани. Големата част от изпълнителите се раздават на сцената и искат да дадат най-доброто от себе си. Много рядко се случва обратното и в момента дори не мога да се сетя за конкретно име. Може би бих споменал концерта на групата Las Ketchup - хората се оплакваха, че те са свирили 20 минути. Ами те какво да свирят като имат една песен? Изпяха я три пъти и това беше. Иначе бяха много готини - изсвириха си песента, а после ги водихме на стриптийз бар. Беше много приятно, но тази група няма повече песни.



Аз по-скоро имах предвид дали си бил разочарован от някой изпълнител, когато видиш що за човек е всъщност той. Вие все пак сте около тези изпълнители и зад сцената.

Това нещо се промени много с времето. Ако направим една ретроспекция през годините, първоначално доста на приятелска основа го раздавахме с групите. Посрещяхме ги изключително сърдечно и топло, първата ни работа беше да отидем някъде и да се напием с тях. Имало е случаи, в които изпълнителите са оставали в България по няколко дни. С Ian Gillan пътувахме от София до Варна и по пътя спряхме в Арбанаси за 3-4 часа. След това едва се качихме в колите.

Проблемът е, че бизнесът се комерсиализира. Някога артистите възприемаха концертите като удоволствие, а основните им приходи идваха от продажба на звуконосители. В последните 5-6 години стана точно обратното. Групите вече не изкарват нищо от продажба на албуми и единствените им сериозни приходи идват от концерти. Затова започнаха да правят дълги и продължителни турнета, които са много тежки. Всеки ден са в различен град. Всички тези неща

доведоха до страшно голяма комерсиализация в този бизнес. Ще дам пример със Sting. Направихме негов концерт преди 15 години и с него си изкарахме много весело. В хотел "Кемпински" играхме на зарове (той естествено ни победи - ние му позволихме), дори свири в нашия клуб. При гостуването му тази година у нас въобще не го видяхме. Много артисти навремето са свирили в наши клубове след концертите си, с много от тях сме изкарвали страхотно в "Mr. Punch" - правили са джем сешъни, забавлявали са се. Сега просто не ги виждаме. Те кацат с някакъв частен самолет, концентрират се главно върху това да си свършат добре работата, правят саундчек, излизат на концерта и след това излитат за някой друг град. Или пък се прибират в хотела. И аз ги разбирам - на следващия ден отново трябва да изнесат концерт някъде другаде. Ако всяка вечер се напиват с местния идиот, с местния промоутър, къде ще му излезе краят? Не може да стане. Пак ще повторя - този бизнес много се комерсиализира и професионализира и онзи купон, който го имаше навремето, вече го няма. А и, да ти кажа честно, аз дори и нямам желание да се занимавам с тези неща.

Коя е най-трудната част при преговорите с дадена група и организирането на концерта ѝ?

Всичко е трудно. Но най-трудното е да се достигне до благоприятното стечение на обстоятелствата, за да дойде една звезда в България. Под "благоприятно стечение на обстоятелствата" разбирам турнето да е достатъчно дълго, за да има възможност да достигне и до нашия регион. Защото повечето турнета стигат до Чехия, Унгария и Полша, след което продължават на север. Трябва турнето да е наистина много дълго, за да стигне и до тази част на света, в която сме ние. Второто условие е да се намери подходяща зала за подходящия период, а третото е да се постигне все пак някакво прилично съотношение между хонорар, цена на билет и т.н., за да могат да се получат нещата.

По тези теми се водят дълги преговори. Артистите не са идиоти. Много хора мислят, че изпълнителите имат някаква цена. А това е дълбоко погрешно и не отговаря на истината. Ако някой ме попита колко струва едни-коя си група, аз не мога да му отговоря, просто защото не знам. Цената за даден концерт се определя от капацитета на залата/стадиона, от цената на билетите и от парите, които ще получиш от евентуалните спонсори. Казваме на съответния изпълнител: залата ни е за 3 000 души и пускаме билети по 100 лева. Следователно можем да изкараме максимум 300 000 лева. Или пускаме билети по 20 лева - значи мога да разчитам на около 60 000 лева. След като изкарваш 60 000 лева, как да му платиш 100 000? Не става. Затова на изпълнителя се казва колко пари могат да се изкарат на база на съответната зала, със съответен капацитет и съответна цена на билетите. И евентуално, ако има някакви приходи от спонсори, аз мога да заплащам едни-каква си цена. Ако той в този момент каже: "Не става. Аз за тези пари няма смисъл да ходя до там", нещата приключват. Ако се съгласи на цената, т.е. горе-долу сме достигнали до някакво сближаване на позициите, тогава вече започваме да преговаряме. Може да преместим концерта в по-голяма зала, да вдигнем малко цената на билетите или нещо друго да се направи, за да се напаснем с артиста. Да достигнем до неговите представи относно това, което той може да изкара като пари в тази част на света. Чак тогава се подписва договор.

Оттук насетне започва следващата доста трудна част, а именно, да се изпълнят всички изисквания на изпълнителя. Много е хубаво, когато разбереш какви са те, съвсем честно да му кажеш какво можеш да изпълниш и какво - не. А не да го заблуждаваш, че няма проблеми, защото артистът мрази най-много да бъде изненадан от нещо. Нито един артист не обича изненадите. По-добре му кажи: "Тук такова пиано няма и не можем да ти го осигурим", отколкото да му повтаряш, че проблеми няма, и когато той дойде в България да види, че вместо едно нещо, ти си му осигурил съвсем друго, което не му върши никаква работа. В такива случаи се създава недоверие в промоутъра и често пъти артистът може да откаже дори да излезе на сцената. Затова трябва да се изпълнят всички негови условия, да се води една добра кореспонденция и да се осигурят нормални условия всичко да мине в график. Защото програмата на изпълнителите е толкова напрегната, че всяко едно случайно забавяне или някакво недоразумение за каквото и да е било (по граници, на сцена, задръствания по улиците и т.н.) може да изнерви артиста и да провали концерта. За това и твърдя, че този бизнес е хазартен. Човек трябва наистина много детайлно да гледа на нещата. Без да пропуска нищо.

Ако не се лъжа, "Sofia Music Enterprises" е единствената компания у нас, която има подписан договор с най-големия промоутър в света "Live Nation". Как се стигна до сътрудничество ви с тях?

Години наред се борим за това нещо. Познаваме нашия партньор от "Live Nation" още от 1992 година. През 1993-а направихме в София концерт на The Scorpions заедно с един гръцки промоутър. Тогава за пръв път видяхме въпросния човек от "Live Nation", въпреки че по онова време те не се

наричаха по този начин. Компанията имаше друго име и в последствие стана "Live Nation". Той тогава дори не говореше с нас. Обръщаше се към гръцкия промоутър: "Кажете на тези момчета да свършат това" и когато правехме необходимото, той казваше дали сме се справили добре или зле. Започнахме да разговаряме с него чак след 5-6 концерта. С течение на времето започна все повече да ни вярва и стигнахме до момента, в който "Live Nation" заработиха ексклузивно с нас за концерти в България. Това продължава вече години наред. Извоювали сме си доверието на най-големия промоутър в света.



"Live Nation" организират турнетата на The Rolling Stones, U2, Bon Jovi и Roger Waters. Три от тези четири имена дори в момента са на турне. Защо България не е част от тези турнета? И защо до момента тези четири групи постоянно ни заобикалят?

Причината да не дойдат тук е неблагоприятно стечение на обстоятелствата. Ще дам пример с U2 - с тях имахме предварителна договорка и дори конкретна дата, която беше след концерта им в Турция миналата година. Те трябваше да свирят в София на 10 септември. В последния момент ни откраднаха шоуто от Цюрих, където групата изнесе два концерта в два поредни дни.

Що се отнася до Roger Waters, до момента нямахме никаква възможност да направим негов концерт у нас, тъй като тук няма подходяща зала. Контакти с него сме имали няколко пъти. Няма зала, а турнетата му в Европа са специално направени за големи зали. Сега вече нова зала в София има, но пък турнето му свърши. Очакваме следващото, тогава предполагам, че ще можем и да се класираме.

Това, че в София вече има нова многофункционална зала, което е едно много хубаво нещо, съвсем не означава, че артистите ще започнат да се прескачат в нея. Пак ще повтори - за да стане един концерт, трябва да се случат много благоприятни стечения на обстоятелствата. Britney Spears в момента прави турне в Европа. "Live Nation" го организират - има концерти в Прага и Будапеща. Но по на изток тя няма да идва.

Ще видим ли The Rolling Stones, U2, Bon Jovi и Roger Waters някога у нас? Каква е твоята прогноза?

Няма абсолютно никакъв проблем да ги видим. Когато нещата се напаснат, това ще се случи.

Има ли група/изпълнител от съществуващите в момента, който не е възможно да изнесе концерт у нас?

Не. Не и след концерта на Madonna у нас. Не веднъж съм казвал, че преди него музикалната история на България е една, а след него - съвсем друга. Хората, които не харесват Madonna, сигурно ще си кажат: "Какво пък толкова има в нея?!" Тя е в топ 3 на артистите в света. Когато направиш такъв концерт, всеки вече ти вярва. Дори и "Live Nation". Тук се разграничавам от това какъв артист е Madonna като стил или относно това кой я харесва и кой - не. Става въпрос за това, че тя е ниво, над което няма какво да се случи. Затова и казвам, че след нейния концерт у нас, спокойно можем да твърдим, че няма проблеми всеки един артист да дойде в България и да изнесе концерт. Преди това аз лично не бях сигурен, че това е възможно, и не случайно в по-стари интервюта и аз, и Фънки сме казвали, че има артисти, които никога няма да дойдат в България.

Нека да поговорим за някои неща, които вълнуват в голяма степен феновете. На първо място, разбира се, е цената на билетите за концертите. Как се образува тя? Може ли да опишеш с няколко изречения този процес?

Цената на билетите се образува от предполагаемия хонорар на артиста (все пак трябва да имаш някаква идея колко горе-долу би бил той) и капацитета на залата. Проста аритметика е. Доста често се получава така, че, като си направиш сметките, виждаш как цената на билета ще бъде доста висока и българинът няма да я понесе. Тогава или се отказваш от въпросния концерт или търсиш някакви спонсори. Напоследък обаче това със спонсорирането е толкова трудно и тежко, че предпочитаме вече дори да не разчитаме на спонсори.

Цените на билетите у нас дълги години бяха доста под тези в европейските държави. Постепенно започнаха да се повишават все повече и повече и вече достигнаха някои европейски нива. Спокойно мога да кажа, че в някои отношения в момента цените тук са почти равни на средно европейските. Да речем, без тези в Лондон или Париж, примерно. Няма как да избягаме от това нещо. И причините са няколко. Първо, всички си мислят, че хонорарите на артистите са по ниски за Източна Европа. Никога не е имало подобно нещо. Никога никой не е казвал: "Аз отивам да правя концерти в Източна Европа и понеже там стандартът на живот е по-нисък, ще поискам по-малък хонорар". Напротив. Точно защото имаш повече път, повече разходи като самолетни билети, карго, тирове, които да дойдат до тук, като време, ако щеш, хонорарът често пъти ще бъде по-висок. В много случаи сме плащали повече пари на артистите, отколкото те получават в Австрия или Унгария. Оттам следва, че за определени концерти тук билетът трябва да е дори по-скъп. Но това за момента не се прави. Тенденцията относно цените на билетите у нас е те да се изравнят с европейските и да се движат спрямо пазара. Няма артист, който да е по-евтин за България.

Към всичко казано дотук трябва да добавя, че хонорарите на изпълнителите непрекъснато растат. Казах в началото на разговора ни каква е причината - те вече се издържат от концерти, а не от продажби на звуконосители. Също така е важно да отбележа, че въпросните хонорари понякога растат и чисто спекулативно. Ако, да речем, дадена група обяви турне от 15 концерта, между 30 и 40 града в Европа започват да се борят за дата. Така беше с U2, така беше и с Roger Waters. Всеки иска да се пребори и да организира концерт от турнето на такива имена. Накрая остават две дати за Балканите и съответно всички промоутъри от този регион започват да наддават, за да успеят да организират концерта. Печели този, който даде повече пари. Така се стига до момент, в който хонорарите на артистите и съответно цените на билетите стават безумно високи. Понякога се получава така, че е абсолютно глупаво да вземеш един подобен концерт, защото накрая ще си на загуба от него. На нас много често ни се е случвало да отказваме концерти именно поради тази причина. Има, разбира се, доста млади и неопитни промоутъри, които не преценяват точно каква публика ще дойде на шоуто. Те са фенове, които си мислят, че ще се случат чудеса. А това обикновено не става. И тогава изпадат в доста лоша ситуация.

Същото е положението и със спонсорите - обещават ти се някакви пари, казва ти се: "Да, бе, няма проблем. Ти докарай този изпълнител, а след това ще се разберем", а когато отидеш вече да искаш пари, ти казват: "Да, де, ама ние на Управителния съвет решихме, че тази година няма да даваме средства за подобни неща". Когато човек не си направи правилно преценката, нещата стават доста лоши. Много голяма част от концертите са на загуба. Няма такъв филм, че всичките са на печалба. Изключително голяма част от тях са губещи. И това го знаят и артистите, и промоутърите.

Доколко е вярно твърдението, че ако зад даден концерт стои голям спонсор (да речем - марка бира), то цените на билетите би трябвало да са значително по-ниски като цена, от случаите, в които спонсор няма?

Относително е. Понякога, когато артистите разберат, че някой голям спонсор стои зад концерта, хонорарите се вдигат. Това особено важи за случаите, в които концертите са безплатни - да речем

на някой площад, по случай някакъв празник. Тогава групите си качват хонорарите почти двойно. Защото се предполага, че има някой, който иска да изхарчи някакви пари. Което е съвсем логично.

Спонсорирането не помага толкова много на смъкването на цената на билетите, колкото си мислят хората. Да, в някои случаи то е причината това да се случи, но в повечето случаи не е решаващ фактор. Освен всичко друго, спонсорирането като дял в цената на билетите вече много намаля. Едно време наистина без спонсор не можеше да се мисли изобщо за концерт. Цените на билетите бяха много ниски и тогава той покриваше голяма част от разходите. Сега цените са достатъчно високи и един концерт може да се изкара на печалба само от билети.



Лесно ли се намират спонсори у нас за големите концертни събития? Говоря за тези, които събират от десет хиляди души публика нагоре.

Не. И причината за това е, че тук има неразбиране от страна на големите компании. Те не могат да схванат, че спонсорирането не им носи конкретни дивиденди по отношение на увеличаване на продажбите. Имал съм разговори с рекламни агенции, които ми казват: "Ако ние дадем 30 000 евро, какво ще спечелим като продажби?" Нямам никаква идея какво ще спечелите. Вие просто си "връзвате" името, марката, с голям артист. Това се нарича имиджова реклама и тя няма пряко отношение към продажбите. Би могла да има в последствие. А трябва да ти кажа, че имиджовата реклама е страшно важно нещо. Навремето "Мобиком" беше първата компания, която подкрепи всички концерти. Почти не е имало музикално събитие - и тук говоря не само за нашите концерти, а и за тези, които се организират от други промоутъри, което да не е подкрепено от тях. Това беше така, защото там имаше двама-трима човека, които бяха меломани и отделяха почти целия си бюджет за подобни неща. Те разбираха за какво става въпрос. До такава степен всички свързваха концертите с "Мобиком", че хората започнаха да асоциират името им с концертния живот. Самите те са ми казвали, че непрекъснато им се обаждат в офиса, за да ги питат какви концерти предстои да организират. Дори е имало случаи, в които са им се казвали конкретни имена: "Кога ще поканите еди-кой си?" Те станаха едва ли не като промоутъри. Напоследък това нещо въобще не се разбира от различните компании. Дават се някакви малки суми, срещу които се искат чудеса. Артистите са много чувствителни на тези теми. Особено големите, като Madonna, Sting и т.н. Те никога няма да позволят зад гърба им на сцената да има някаква реклама или пък да кажат по микрофона: "Честита 50-годишнина!" А подобни неща се искат от някои спонсори.

А защо се получава така, че в доста от случаите билетите за концерти в Сърбия и Румъния, държави, които са от нашата "черга", а понякога дори и Хърватска, където

стандартът на живот е доста по-висок от нашия, са по-евтини от тези в София, като трябва да кажем и че в сръбската и хърватската столици повечето събития се провеждат в прекрасни многофункционални зали, а не на разпадащи се бетонни недоразумения както у нас?

Точно заради това - когато залата в Белград е по-голяма и може да побере повече хора (там капацитетът е до 20 000 човека), тогава билетът може да е и по-евтин. В подобни случаи и самите артисти не искат чак толкова голям хонорар. Аз за това казах преди малко, че често пъти ние тук плащаме повече, отколкото плащат в държави с далеч по-висок стандарт от нашия.

Като заговорихме за многофункционални зали - какво е мнението ти за новата зала, която бе открита в София, на базата на опита, който имаш като промоутър и като човек, вероятно видял най-хубавите многофункционални зали в Европа?

Нашата зала е перфектна. Идеална е. Много добре е направена. Хората от "Главболгарстрой" са се постарали да се поучат от опита на съседните ни държави. Доста зали са посетили. Няколко пъти е изменял проектът, за да може залата да отговаря на изискванията за концерти. Мога да кажа, че тя определено ще промени музикалната история на България. Това е факт. И вече започва да се случва. Скоро ще видим в нея концерт на Jean Michel Jarre, нещо, което до сега не можехме да направим никъде. Също както и с Roger Waters - къде можехме да поканим тези двама артисти? В Зала 1 на НДК? Няма как да стане. В новата зала освен концерти, ще можем да видим и големи представления и мюзикъли като "We Will Rock You!", "Mamma Mia!" и т.н. Пак повтарям - залата е страхотна! Тя ще впише България още повече в концертната карта на Европа. Същото нещо се случи с прибалтийските републики. Преди време всички турнета на север спираха до Хелзинки. В момента, в който тези държави си направиха зали, турнетата започнаха да минават през Литва, Латвия и Естония, а след това слизаха към Полша. Така ще стане и тук. Много време я чакахме тази зала. Благодарим на това управление, че успя да я построи, и смятам, че това нещо ще бъде от изключителна полза за всички.



Вие вече обявихте, че първият концерт в тази зала се организира от вас. Jean Michel Jarre ще представи своето шоу там на 9 октомври. Кажете ни нещо повече за този концерт. Какво да очакват феновете от него?

Нека започна с това, защо решихме първият концерт да е точно на Jean Michel Jarre. Първата причина е, че имахме наистина добри стечения на обстоятелствата. И второ - той е много широкоспектърен артист. Ако бяхме поканили някоя по-твърда група, щяха да дойдат по-ограничен кръг от хора. Ако бяхме поканили някой поп изпълнител - щеше да се случи същото. Jean Michel Jarre го слушат хора от всички възрасти. Освен това не е идвал никога в България, което също е важна причина. И накрая, но не на последно място, неговото шоу е наистина уникално, космическо, с много ефекти. Това ще бъде радост за околните в такава зала. Успяхме да постигнем относително ниска

цена на билетите - от 40 до 100 лева. И ВИП билети от по 120 лева. Това е една добра цена за такъв тип концерт. Капацитетът на залата е ограничен - в нормални обстоятелства е около 15 000 души. Но за Jean Michel Jarre е още по-малък - 10 000, защото всички места ще бъдат седящи, включително тези, които са долу на полето.

Освен от цените на билетите, феновете у нас доста недоволстват и от начина на организиране на концерти в България. Това тяхно недоволство се увеличава през последните няколко години - много от тях имаха възможност да отидат в чужбина на концерти и да видят как се организират нещата там. Говорим за пропускателен режим, брой тоалетни, цени на напитките/храните вътре в стадиона/залата, отношението на охраната, което понякога е меко казано просташко и грубо и т.н. Според теб защо се получава така и далеч ли сме от времето, в което ще можем да кажем, че нещата у нас стават така, както и в чужбина?

Първата причина за нещата, които ти изброи, е, че доста от промоутърите нямат опит. Все още им липсват достатъчно познания по организацията на такъв род събития и пропускат някои подробности. Бързам обаче да кажа, че някои от гафовете са свързани с промоутъра, но други не са. Примерно, прочетох на доста места из форумите хората да питат защо звукът на концерта на Sting не бил добър. Не знам дали това се знае от всички, но ние нямаме никакво отношение към звука. Sting пристига у нас с цял екип от професионалисти, които си правят анализ на съответното място, настройват си системите, правят проверка на звука и след това групата излиза на сцената и започва да свири. Повечето продукции идват със собствено озвучаване и осветление и ние не само, че не им се бъркаме, но в много случаи не можем да припарим до пулта. Оттам нататък всеки, който е недоволен от звука, трябва да е недоволен от самия артист.

Често пъти се случва изпълнителите сами да усложняват доста нещата. Примерно, ако има забавяне със саундчека, те казват: "Не пускайте хората в залата/стадиона". Ако закъснеят достатъчно много, понякога се получава така, че отваряме вратите 15 минути преди началото на концерта и тогава по входовете се получава доста напрегната и неприятна ситуация. Някой път наистина самите артисти са в основата на някои недоразумения. И това е нормално - всеки един от тях иска всичко да е перфектно.

В много от случаите обаче промоутърът е виновен. Като говорим за охрана, трябва веднага да кажа, че няма охранителна фирма в България, която да има 300-400 човека щат, обучени за такава работа. Те наемат лица от други охранителни фирми, за което ние не можем да ги виним, които нямат никакво отношение към тази работа. В много от случаите на тези хора не им е направен и необходимия инструктаж - реално те не знаят какво точно да правят. Често се държат изключително невъзпитано с хората. Въпреки че от промените мина доста време, в България няма опит и традиции в тази дейност. И тук говоря за всяко едно звено от организацията на даден концерт. Охраната е само едно от тези звена. Говорим за пропускателен режим, фирми и компании, които продават билети и след това правят проверка на билетите по входовете - те също все още нямат опит и достатъчно обучен персонал. От друга страна съоръженията ни са в безобразно състояние - има блокирани входове, неработещи тоалетни, нелогично са строени някои зали. Примерно зала "Фестивална", а и някои от стадионите. При новата многофункционална зала в София подобни проблеми няма. Тя е много добре направена, с около 12 входа е, всеки от които има електронен турникет, по който се отчитат хората, и те ще влизат много по-лесно.

Има случаи, в които, за да икономиса някои разходи, промоутърът решава да мине метър, защото примерно е на загуба и затова се получава не до там нормална организация. Но първото нещо, за което той трябва да помисли, е това хората да са доволни. Осветление, къде ще паркират, как ще паркират, как ще влязат и т.н. У нас това е трудно - нямаме подходящи съоръжения. Далеч съм от мисълта, че това оправдава промоутъра и той не е виновен. И той е виновен, разбира се. Както вече казах, често пъти промоутърите просто нямат опит в тази сфера. Виждате какво се получава сега по новите фестивали у нас - ситуацията е трагична.

Не мога да пропусна факта, че на болшинството големи концерти у нас подгрыващите групи са Ахат, БТР или Конкурент. Защо се получава така и не е ли редно да се дава път и на младите български банди? Да не говорим за това, че въпросните три групи вече започват да събират повече негативизъм от страна на феновете, отколкото някакви симпатии и подкрепа.

Мен ако ме питаш - най-добре е да няма подгрыващи групи. Те само ни създават проблеми, защото за тях се предвижда съвсем друго оборудване. Никоя от големите групи не дава да ѝ се свири на инструментите. Голяма разправа е с подгрыващите групи. Напоследък в повечето турнета на големите изпълнители няма подгрыващи. Някои от тях обаче искат да има. Тогава ние даваме дискове на наши групи. Един вид - правим няколко предложения. Обикновено около 5-6 на брой. От

тях чуждите артисти си избират кой да ги подгрива. Нямам спомен ние да сме определяли подгриващите. Да, вярно е, че не правим и кой знае колко предложения. Даваме записи на БТР, Ахат и на още някой и те избират от тях. Искам да кажа, че когато подгриващи на наш концерт са били Ахат, това означава, че чуждата група ги е избрала.

Има и един друг много важен момент. В България няма кой-знае какъв избор на групи. Кой да подгрива Sting? Такъв няма. За Roxette Нора я изсмукахме от пръстите си. Пак те си я избраха. Няма кой да подгрива Roxette. Трагедията на българския музикален пазар е уникална. Ние също се занимавахме доста с български артисти, но сега вече не го правим.



Дълги години "Sofia Music Enterprises" работеше главно с групи и изпълнители, подвизаващи се в хард рок и метъл стилистиката. В последните 5-6 години това се промени и вие се насочихте главно към поп/рок групите, като оставихте по-твърдия жанр на другите български промоутъри. Защо?

Не, това не е тенденция. Просто така се е случило. С удоволствие правим концерти на метъл групи. Случайност е, че в последните няколко години друга фирма - "Balkan Entertainment Company", направи повече рок и метъл концерти, а ние - поп. Това съвсем спокойно може да се обърне. А и ако обърнеш внимание, повечето турнета, които "Live Nation" прави напоследък, са към поп стилистиката и обратно - повечето от твърдите групи не са към тях. Примерно AC/DC и Metallica не са към "Live Nation". Затова така се е получило, а не защото ние сме се отказали да правим концерти на подобни групи. С удоволствие бихме направили още много концерти на банди от по-твърдата стилистика, включително и такива, които все още не са идвали у нас. И ще ги направим, стига да ни се отдаде възможност.

Какво е мнението ти за промоутърския бизнес у нас през последните няколко години? Как се случват нещата в това отношение - както в Европа или по някакъв нашенски си начин?

Както в Европа. У нас промоутърите стават все повече и повече и голяма част от тях се специализират. Кое не е лошо. Има големи и малки промоутъри. Има такива, които се насочват към клубни концерти - говорим за групи, които събират по 700-800 души публика. Клубовете, в които се свири на живо, вече са доста. Можем да кажем, че на практика част от тях са промоутъри - сами си канят различни групи. Някои от колегите се специализираха предимно в DJ-партилата и се занимават само с това. Ние също правим подобни партилата, но, както се казва - от дъжд на вятър. Общо взето не ни се занимава с този тип музика. Можем да кажем, че пазарът определя нещата. В една Германия има около 400 промоутъри. Съвсем нормално е да има голяма конкуренция, да има големи и малки фирми, които организират концерти. По-важният въпрос е да няма провали. Защото големите провали се разчуват много бързо в цяла Европа. Много бързо! На секундата всичко се знае и се знае точно защо се е случило така. А от подобни случки страда имиджът на България. Никой

промоутър не се радва, когато някой негов конкурент се провали, защото това проваля България и целия бизнес тук. Така че ситуацията с промоутърите у нас е съвсем нормална. Както в началото бяхме само ние, така после се появиха 5-6 по-големи фирми. Същото е и с мобилните оператори - в началото беше един, после станаха три. Това са съвсем нормални пазарни неща.



Какъв е твоят коментар по отношение на отменения фестивал "Sonisphere" и случилото се с фестивала "Elevation"?

Аз не знам и не бих искал да коментирам политиката на другите промоутъри. Неведнъж съм казвал защо се провалят концерти и фестивали. Причините могат да бъдат само няколко. Ако нещо се случи на артиста - да речем, ако той се разболеє. В този случай има медицински документи, те се представят на застрахователните компании и там спекулации не може да има. Както се случи с вокалиста на Dereche Mode - той дори си публикува медицинското изследване в интернет и всеки разбира за какво става дума. Ако пък се случи някакво нещастие в семейството на артиста, тогава обикновено се отменят цели турнета.

Повечето от останалите причини за отмяна на концерти или фестивали са по вина на промоутъра, а не по вина на артиста. Това трябва да е много ясно. Пак казвам - и ние сме бъркали, всеки промоутър бърка. Три са причините, поради които може да се стигне до подобна отмяна на такъв тип събитие. Първата е, ако на артиста не се плати - естествено, че в този случай той изобщо няма да дойде тук. Втората причина е, ако не се изпълни някое от техническите изисквания на съответния изпълнител. Примерно той казва, че иска 20 метра сцена, а ти му даваш 5 метра сцена. Той идва, вижда какви са нещата и казва, че няма да излезе да свири, защото не си му изпълнил изискването. Това се случва вече доста рядко, защото у нас има нужното оборудване за големи концерти, а когато говорим за най-големите от тях, то тогава групите си идват с абсолютно всичко. От нас се иска само ток и ключ от залата/стадиона.

Третият случай, в който може да пропадне даден концерт, това са слабите продажби. При слабите продажби не можеш да кажеш, че нещата се дължат на артиста. Да, някой път няма интерес към определени изпълнители - ние също иммахме слаби продажби за Sinead O'Connor, но какво да направим? Концертът е на загуба и толкоз. Слабите продажби обикновено са по вина на промоутъра - избрал е грешна локация или неподходяща зала, които просто не стават за дадения артист или хората не искат да отидат там. Или пък са скъпи билетите и хората не могат да си ги позволят - промоутърът не е уцелил точния момент. Изключвам, разбира се, случаите, в които концерти се провалят поради така наречените форсмажорни обстоятелства - земетресения, стачки, наводнения и т.н.

Конкретно на въпроса - според мен фестивалът "Sonisphere" се провали поради слаби продажби и грешна локация. Просто няма как с толкова малко продадени билети да се изплатят хонорарите на артистите.

Що се отнася до фестивала "Elevation", там причините за провала са две. Първата е, че Jay Kay от Jamiroquai си е контузил крака, което очевидно е така, защото видяхме снимките в пресата, а втората е лошото време. Но, ако случайно "Elevation" не се беше провалил поради тези две причини и беше преминал успешно, тогава щеше да лъсне изключително грозният факт, че за този фестивал, въпреки огромната реклама и голямото количество групи, интерес няма. Както самите организатори обявиха на пресконференция, продадените билети са били около 10 000. Дори да приемем, че времето беше чудесно и Jay Kay не си беше контузил крака, всичко щеше да мине перфектно и щеше да стане един много хубав фестивал, но това нямаше да промени факта, че за такъв фестивал са продадени срамно малко билети. Организаторите казваха по медиите, че очакват между 40 и 50 000 зрители. Около 10 000 билета за един голям фестивал е едно нищо. Просто е трагично. Кое по-напред да платиш с толкова приходи? Хонорарите или апаратурата? Така че това също е един голям проблем на този фестивал - той е много слабо продаден.

Очакванията в Разлог да дойдат хиляди гърци, сърби и българи просто не се случиха. Самите организатори казаха числото 10-11 000 продадени билета. Аз нямам представа колко е точната бройка. Прочетох го в медиите. Това е жалкото в цялата тази история. Всички по форумите говорят едно и също: "Ей, това време как ни провали фестивала", "Защо пък трябваше Jay Kay точно сега да си контузи крака" и т.н. Не, напротив - всичко да беше наред, объркващото и подвеждащото е трагичният факт, че са продадени около 10 000 билета. Това са около 500-600 000 лева приходи. Какво да платиш с тези пари? Че на една голяма група толкова ѝ е хонорарът. Няма как да се получи. Чисто икономически няма как да се върже този фестивал. Да, съвсем естествено е хората там да са очаквали да продадат много повече билети, да намерят много спонсори и т.н. Но това не се случи. И това не е единственият подобен случай. Има и други фестивали, които умряха още в зародиш. Нека да си спомним как преди няколко години имаше един Неди Крос, който щеше да прави фестивал със стотици групи под Аспаруховия мост във Варна. Той поне своевременно се предаде и не започна да го прави. Между другото голяма част от уж поканените групи не знаеха изобщо, че той планира такъв фестивал, но това е друг въпрос. В Перник, над Кътина, също някой щеше да прави нещо подобно. Много такива инициативи се провалиха още в зародиш. Съвсем наскоро на Гребната база в Пловдив имаше също един фестивал. Бяха се събрали 20 български групи и се получи така, че те бяха повече от публиката.

Трагичното в цялата тази работа е, че очевидно няма интерес към подобни инициативи. Това е най-лошото. И именно за тези проблеми трябва да се мисли, а не за лошото време. Вече защо няма интерес - това е съвсем отделен въпрос. Там могат също да се търсят причини като лоша локация, цена на билети и т.н.

А какъв е коментарът ти относно случващото се в Каварна в последните 5-6 години?

Аз мога само да приветствам това, което се случва там. Изключително трудно е да накараш артист, особено когато говорим за голям такъв, да не свири в столицата на малка държава, а някъде другаде. Дори в Пловдив понякога е доста трудно да накараме някоя звезда да изнесе концерт. Трябва преди това да му обясниш, че там има Античен театър, че се случват разни хубави неща като "Седмичата на културата" и т.н. Изпълнителят трябва да има мотив, за да свири там. А да го накараш да отиде в Каварна - в това просто няма никаква логика. Единственият шанс да се случи подобно нещо, е да му дадеш повече пари, отколкото е нормално. И това, че хората от Каварна успяха толкова години по ред да докарат там различни изпълнители и по някакъв начин да оцелеят икономически, а не още след първия концерт да се провалят и вече да ги няма, е достойно за уважение. Защото да впишеш такъв град в концертния живот на България, а те освен че направиха това, го вписаха и в концертния живот на Европа - това е просто чудо! Невероятна работа! Много трудно може да се постигне нещо подобно. И е постигнато очевидно благодарение на много пари и ентузиазъм.

Пак ще повторя - аз само мога да приветствам случващото се в Каварна и не мога да посоча нищо лошо за концертния живот там. Дано повече български градове успеят да направят подобни неща, защото дори и в един Пловдив, който е втори по големина град у нас след София, нищо не се прави. Там има само един фестивал и я отидат 2-3 групи годишно да изнесат концерт, я не. Преди повече от 10 години там се състоя един голям концерт на Metallica и с това се изчерпват големите музикални събития. Варна? Нищо не се случва. Бургас? Да, там примерно има един наистина успешен фестивал, който ще се проведе за четвърта поредна година. Имаме си един хубав морски фестивал, който леко зави с насочеността си повече към електронната музика и младите авангардни групи. Случващото се в Бургас е също похвална инициатива.

След разпродадените концерти на Sting и Roxette, можем да кажем, че вие изпращате поредното успешно за вас концертно лято. Само въпрос на нюх ли е болшинството концерти, които организираш, да са успешни или и на нещо друго?

По-скоро нещата се дължат на опит. Ние предпочитаме да откажем концерт, отколкото да се тупаме в гърдите, че сме поканили някой велик артист и сме загубили пари. Няма никакъв смисъл от това. Артистите са достатъчно богати, за да ги правим още по-богати. Освен това и за тях самите е доста неприятно, когато концертът им е пред полупразна зала или когато нещо друго не е наред. По-добре концертите да са по-малко, но да са по-качествени. Напоследък гледаме да не се изхвърляме с кой знае колко рисковани начинания, а освен това трябва и да се отчете все пак, че сме в криза и че българинът въпреки ентузиазма си (всички артисти са изключително доволни от българските фенове), няма кой знае колко пари. Когато концертите през летния сезон станат 20, безспорно половината от тях няма да бъдат добре посетени.

Знаем, че никога не обявявате нещо, докато то не е сто процента сигурно. И все пак, дали не би разкрил някакви новини за нашите читатели? Какво планирате до края на тази година, освен до сега обявеното?

Освен шоуто на Jean Michel Jarre, до края на годината сме обявили и концертите на Sade, Path Matheny Trio и Manhattan Transfer. Последните две групи ще са част от ежегодния фестивал "Music Jam", който организираме вече 15 години. Може би ще направим и още един концерт в новата зала - очаквам потвърждение за това. А освен всичко друго, в момента вече работим по концертите за следващото лято. Доста големи турнета на "Live Nation" ще има през следващата година, живот и здраве ще гледаме да се вредим в някои от тях.

Благодарим за отделеното време. Успех в провеждането на концертите ви тази година. И аз благодаря.

