

Mária Takáčová

Manažerská ekonomie

jarný semester 2018

COLONEL TOM PARKER

hudobný manažér Elvise Presleyho

Thomas Andrew „Colonel Tom“ Parker bol rodený Holanďan, no väčšinu života prežil v Spojených štátoch amerických. Parker, celoživotný manažér Elvise Presleyho, si titul „Colonel“ (z angl. v zmysle plukovník) vyslúžil od južanského guvernéra, ale poniesol si ho ako pseudonym až do konca života.

Ako mladík emigroval z Holandska do Ameriky. Pracoval ako príležitostný promotér koncertov country hudby. Práve pri tejto práci sa zoznámil s Elvisom. Rodičia Elvise dali Parkerovi ponuku zastupovať tohoto, vtedy 17 ročného speváka. V prvej zmluve bolo napísané, že Parker ako manažér získa až 25% celkových príjmov. Avšak z predaja nahrávok a merchandisingu dostal až polovicu zarábku. Už samotných 25% je provízia vyššia než si väčšina hudobných manažérov obvykle nárokuje (10-15%), no v prípade, že ide o začínajúceho umelca je takto nastavená provízia pochopiteľná na čas, kým začne umelec generovať zisk. Hudobný manažér totižto musí bez prvotnej finančnej kompenzácie investovať veľké množstvo času do rozbehnutia kariéry začínajúceho umelca. O niekoľko rokov neskôr Parker obnovil jeho zmluvu s Elvisom. Províziu si navýšil na 50% zo všetkých spevákových výnosov a zároveň získal mimoriadne práva ako zastupujúci manažér odbavovať zákazky v mene umelca. Seana O’Neala v knihe *Elvis, Inc.* tvrdí, že Elvis pravdepodobne vôbec nečítal zmluvy žiadneho druhu a spoliehal sa, že Parker sa postará o všetky náležitosti. Práve vďaka spevákovej nepozornosti a ľahkovážnosti voči zmluvám a províziám, sa Parkerovi, okrem iného, podarilo zarobiť v roku 1965 až 1,3 milióna amerických dolárov, čo bolo o 300 tisíc dolárov viac než v tom roku zarobil sám Elvis.

Parker bol skutočne obratný vyjednávač. V súčasnosti, by bol schopný získať prémiové príplatky za Elvisove vystúpenie v televízii alebo vo filme. Pri prvom kontrakte s americkou rádiovou korporáciou (RCA) sa Parkerovi podarilo vyjednať adekvátne licenčné poplatky, no neskôr zjednal fixné poplatky pre všetky spevákové nahrávky namiesto percent z predávanej ceny. S postupne rastúcou cenou nahrávok Elvis naďalej získaval len prvotnú jednotnú cenou predaných albumov. Toto je však príklad Parkerovej neznalosti niekedy komplikovaného sveta nahrávacieho biznisu, čo stálo jeho klienta nemalé peniaze.

Ďalším nešťastným krokom zo strany Elvisovho manažéra bolo, že opomenul registrovať speváka do americkej asociácie pre práva umelcov PRO. Piesne, ktoré spevák napíše alebo je ich spoluautorom majú vďaka tejto asociácii garantované pravidelné výnosy v prípade ich použitia v rádiu, televízii, koncerte a na iných verejných miestach. Elvis a Parker kvôli tejto nedbalosti stratili v tomto momente nevyčísliteľné množstvo výnosov. Začlenenie právnika so skúsenosťami v zábavnom priemysle napomáha manažérovi v mene klienta predchádzať takýmto udalostiam. Po spevákovej smrti v roku 1977 sa Parker sám postaral o vysporiadanie Elvisovho majetku a to opäť za 50% províziu. Tom Parker zomrel ako 87 ročný.

HERBERT BRESLIN

hudobný manažér Luciana Pavarottiho

Ešte predtým než stretol Breslin Pavarottiho, predstavil operu tomuto vtedy mladému Newyorčanovi jeho otec. Naučil ho ušetriť peniaze aby si mohol zakúpiť lístky na predstavenia do operného domu. Ako mladík narukoval do americkej armády a potom čo odtiaľ odišiel, získal tituly z Newyorskej univerzity a z Kolumbijskej univerzity. V tom čase medzi jeho koníčky stále patrila opera a tak nastúpil do neplatenej práce pre marketing novej Santa Fe Opera v Novom Mexiku. Vďaka tejto práci získal množstvo skúseností a rozhodol sa začať vlastnú kariéru ako manažér pre kontakt s verejnosťou a vydavateľ pre klasickú hudbu.

V roku 1967 sa Breslin zoznámil s Pavarottim a tak začal 36 ročný pracovný vzťah medzi umelcom a jeho manažérom. Spočiatku sa Breslin staral len o publicitu a PR speváka, neskôr už ale organizoval takmer všetky tradičné manažérske povinnosti pre vystupujúceho umelca. Dostával 10% z celkového Pavarottiho výnosu a podľa jeho slov, neuzavrel s umelcom žiadnu písomnú zmluvu. Jedná sa teda o takzvanú gentlemanskú dohodu. Je bežná v takej sfére umeleckého zastupovanie, kde dôvera medzi klientom a manažérom predstavuje vysoko rešpektovanú hodnotu.

Umelecký manažér by mal vychádzať zo silných stránok svojho klienta a použiť ich k vybudovaniu komerčnej príťažlivosti. Fenomenálny hlasový kaliber zosnulého Pavarottiho je nepopierateľný. Avšak až Breslinovi, ktorý využil hlas a hrejivú osobnosť speváka, sa podarilo Pavarottiho presláviť aj mimo operné javisko. Dôležitým talentom umeleckého manažéra je preto porozumieť kariérenmu postupu a mať prístup k nástrojom jeho uskutočnenia. Breslin dokázal využiť prednosti svojho klienta a premeniť ich na poli jeho propagácie, čím mu napomohol k získaniu celosvetového uznania.

ZDROJE:

Allen, Paul. Artist Management for the Music Business (Second Edition), Rene Angelil: Targeting lessons in management targeting, s.49, ISBN: 978-0-240-81501-5

www.nytimes.com/2012/05/20/arts/music/herbert-breslin-pavarottis-publicist-and-manager-dies-at-87.html

www.independent.co.uk/news/people/obituary-col-tom-parker-1284639.html