

Z KRAJU SKRZYPIEC W ŚWIAT PO SKRZYPCE

ZBIGNIEW MAŁEK

„Nie ma czegoś takiego jak specyfika produktu” – powiedział onegdaj, przedstawiając się, świeżo mianowany szef kolportażu jednego z ogólnopolskich dzienników. Chwilę wcześniej osiągał on szczyty skuteczności, sprzedając tony fistaszków.

Zapewne wśród teoretyków i praktyków obrotu znajdują się zwolennicy, jak i przeciwnicy powyższej konstatacji. Autor tego artykułu wyznaje pogląd, iż istotnie można zredukować opis procesu inwestycyjnego do postaci, w której nie będzie już miejsca na specyfikę produktu. Jednak praktyka wskazuje, że uwzględnienie czynników swoistych nie musi być błędem.

Ten tekst traktuje o możliwościach i okolicznościach towarzyszących inwestowaniu w instrumenty muzyczne. Autor i jednocześnie świadek przywołanych zdarzeń jest admiratorem muzyki dawnej i melomanem. Był także uczestnikiem opisanych eksploracji.

Przytoczmy jedną z wielu definicji inwestowania. Wybiórę zwartą, esencjonalną, i uwzględniającą pierwiastek konsekwentnie rugowany z poczynań finansistów.

Pierwiastek przygody, nieoznaczoności: „inwestycja to wyrzeczenie się obecnych korzyści na rzecz przyszłych profitów”. No właśnie, nieoznaczona precyzyjnie przyszłość. Jak cel w podróży. Może to bardzo daleka analogia, jednak dla mnie ilustruje zmaganie się z ryzykiem, by, podobnie jak w podróży, szczęśliwie dotrzeć do celu.

Rozpocznę od oklasków. Od owacji, jaką publiczność zgótowała muzykom pewnej barokowej orkiestry na zakończenie jej występu. W programie znalazły się koncerty klawesynowe Jana Sebastiana Bacha. Jako że Kościół oo. Franciszkanów, w którym koncert się odbył, znajduje się w bliskim sąsiedztwie poznańskiej starówki, po udanym występie zstąpiliśmy do piwnic jednej ze staromiejskich restauracji. Tam przy aromatycznej herbacie, w atmosferze odprężenia, nie chcąc zanudzać lidera i pierwszego skrzypka w jednej osobie stereotypowymi pytaniami o grę, współpracę czy plany na przyszłość, a mając pewność, że poruszam temat najbezpieczniejszy z możliwych, spytałem pół żartem, czy jest zadowolony z publiczności. Mistrz uśmiechnął się delikatnie i westchnąwszy, odparł „była łaskawa i wyrozumiała”. Z dalszej rozmowy jednoznacznie wynikało, że kiedy słuchacze minionego koncertu śledzili kolejne figuracje, akcenty i cieniowania, prowadził on grę, by tak rzec podwójną. Pod osłoną bachowskiego kontrapunktu odbył się proces karny instrumentu. Werdykt był surowy – potrzebne



są nowe skrzypce. Rozpoczęło się uzasadnienie wyroku. Lecz widząc oczy zebranych większe niż zwykle, dokonał przekładu na język bliższy przeciętnemu Kowalskiemu. Powiedział, że chciałby usłyszeć to, co potrafi zagrać, „Ten instrument nie jest zły. Po prostu już nie jest dla mnie”. To stwierdzenie spowodowało wysyp inicjatyw, których efektem stały się dwie opisane poniżej podróże.

Czytelnika zniecierpliwionego i oczekującego konkretnych informacji w rodzaju: co, za ile i na jak długo, uspokajam, że jeśli doczytał do tego miejsca, dowiedział się już o ważnym czynniku gwarantującym powodzenie lokowania w instrumencie – instrument powinien żyć, być widocznym.

Po niezbędnych przygotowaniach, wyprzedzani stosownymi referencjami, udaliśmy się pod najwłaściwszy i jedyny adres – w sercu Polski.

Z powodów, które za chwilę staną się dla czytelnika jasne, niech pozostanie on niejawnym. By zastosować niezbędny, jak sądzę, kamuflaż cel pierwszej podróży po wymarzony instrument nazwę Galeria.

Żyjemy w czasach, w których galerie stają się świadkami wszelkiej dewaluacji. Począwszy od galerii, które – jak się okazało – mogą być handlowe, po galerie sztuki...

Po przejechaniu kilkuset kilometrów już tylko krótki spacer dzielił nas od celu. Pokonawszy spiralne wąskie schody, znaleźliśmy się w miejscu, gdzie powitał nas miły i niezwykle skromny urzędnik, który natychmiast zniknął, upewniając nas tym samym, że pomieszczenie przypominające magazyn pracowni lutniczej jest tym i wszystkim, co czekało na śniących o skrzypcowym rajy przybyszów. Adres, nazwa i tradycja klóciły się z tym, co widzieliśmy. Wokół nas były wyłącznie świadectwa głębokiego pogodzenia z losem. Instrumenty spoczywały na szklanych taflach, pokrytych misternymi deseniami, stworzonymi przez kurz, pył, owady i ślady ludzkich palców. Kolejne ich generacje były łatwe do rozróżnienia. Wszystko to razem stanowiło niepokojący obiekt. Pozostawieni sami sobie mogliśmy wypróbować wiele instrumentów znajdujących się w zasięgu ręki. Zabrakło determinacji, nie chcieliśmy pogłębiać swojego rozczarowania potwierdzaniem funkcjonalnej niedyspozycji eksponatów.

Ten etap poszukiwań mieliśmy już za sobą. Kiedy schodziliśmy spiralnymi schodami, pomyślałem, że stanowiły one pułapkę dla ewentualnych najeźdźców. Faworyzowały wycofujących się ku górze obrońców, zmuszając atakujących do zajęcia niedogodnej pozycji. Galeria i tym razem pozostała niezdobytą, a my uchodziliśmy z pustymi rękoma.

Kolejnym etapem starań miało być nawiązanie kontaktu z mecenasem, fundatorem czy inwestorem. Osobą lub instytucją, która zgodziłaby się, w ramach umów, sfinansować zakup instrumentu. Tymczasem wracaliśmy do punktu wyjścia.

Tak drogi czytelniku! Bo jest to relacja przedsięwzięcia tyleż beznadziejnego, co realizowanego z zapalem. Przed nami wielu musiało zmagać się z podobnym problemem. Obiecałem sobie porządkować obserwacje, wyciągać wnioski i gromadzić informacje.

Może choć z grubsza uda się wypracować metodę, określić zasady tak, by wszystkim kolejnym starającym się było łatwiej.

Trochę rozżaleni podjęliśmy podróż do alternatywnej Galerii instrumentów. Zawróciliśmy, by skierować się do Dolnej Saksonii, do miasta, w którym na około 4 tys. mieszkańców przypada jeden noblista. Jechaliśmy do Getyngi. Na miejscu



powitała nas „Gęsiareczka” – urocza rzeźba filigranowej pastuszki, od której wbrew materii, z jakiej została wykonana, nie bije spizowym chłodem. Tym razem znaleźliśmy się w miejscu wyjątkowym i różniącym się znacznie od wizytowanego poprzednio.

Mieliśmy przekonać się o tym, że rynek drogich instrumentów jest w Niemczech unikalny, na tle rynków Europy. Każdy fragment ekspozycji, każde wypowiedziane przez kustosa zdanie, każda opinia miejscowego lutnika, potwierdzały kompetencje i solidność. Wzbudzając ciekawość, budowały zaufanie. Gdyby naszych gospodarzy umieścić za ladą słynnego sklepu jubilerskiego, znanego nie tylko z filmu, scena rozgrywająca się u Tiffany’ego nie straciłaby nic ze swojego uroku. Po wstępnej prezentacji przeprowadzono nas do wydzielonego gabinetu, gdzie w komfortowych warunkach można było zapoznać się z wybranymi instrumentami oraz uzgodnić warunki umów wypożyczenia, dzierżawy, leasingu czy też ubezpieczenia.

Wspomniana wyjątkowość niemieckiego rynku opiera się na powszechnym dookreśleniu, skonkretyzowaniu każdej wartości i dążeniu do przejrzystości każdego punktu umów.

Nie oznacza to bynajmniej nieustępliwości w sytuacji różnicy zdań. Stanowi po prostu jasny punkt wyjścia do poszukiwania wiążących ustaleń. Określenia typu „wszystko co w naszej mocy” lub „zobaczymy, co da się zrobić” nie mają w tym przypadku racji bytu.

Poszukujący nowego instrumentu mistrz szybko docenił narzucony porządek, pozwalal on bowiem skoncentrować się na zadaniu, jakim było wybranie najwłaściwszych skrzypiec. Bo ocenie instrumentu, choć przeprowadzanej metodycznie, według surowych kryteriów musi towarzyszyć uwrażliwienie jak w czasie rozpoczynającego się flirtu. Bo czy możliwy jest flirt bez zachęty?

Po upływie kilku godzin, podczas których życzliwość naszych gospodarzy zdawała się być niewyczerpana, wyróżniliśmy swoim wyborem dwa egzemplarze, których zdjęcia i metryczki otrzymaliśmy wraz z potwierdzeniem rezerwacji instrumentów. Teraz mogliśmy zasiąść do rozmów na temat warunków zakupu. Menedżer przedstawił kilka propozycji możliwych do realizacji. Poznawszy nasze możliwości i wynikające z nich plany, menedżer galerii bez cienia zawodu przeprowadził z Mistrzem rodzaj wywiadu, by ustalić obszary, w których można poszukiwać potencjalnego fundatora z uwzględnieniem gospo-



Fot. www.fotolia.com

darczych i finansowych związków między lokalnymi i między państwowymi przedsięwzięciami. Przed pożegnaniem, zapewniając o swojej gotowości do kontynuacji rozmów na temat zakupu skrzypiec, przedstawiciel gospodarza oficjalnie wręczył nam listę referencyjną, zawierającą adresy zaprzyjaźnionych, czyli przecież konkurencyjnych, instytucji posiadających zbiory użytkowych instrumentów wysokiej klasy.

Jeszcze przed wyruszeniem w drogę powrotną do Polski przeprasilem towarzyszy podróży, chciałem bowiem uporządkować świeżo nabytą wiedzę. Ponieważ przedmiot poszukiwań mogłem zdefiniować jako dzieło sztuki, postanowiłem posługiwać się metodą i pojęciami analogicznymi do tych, jakimi operują kolekcjonerzy. Schematy funkcjonalne, co robimy, jak robimy – praktykowane w obrocie antykami czy dziełami sztuki są tu do wykorzystania. Jednak szybko ujawniła się potrzeba uzupełnienia ich o nową strukturę określającą partnerstwo z artystą użytkownikiem. Wszakże tę właśnie stronę transakcji reprezentował poszukujący nowego instrumentu mistrz. Kiedy, siedząc w tyle samochodu odgradzony notatnikami, próbowałem nakreślić sobie kierunki przyszłego postępowania, mój przyjaciel skrzypek, prowadząc pojazd w tempie *allegro moderato* nucił barokowe *passacaglie* i *chaconny*, zaś na kierownicy wygłaszał *basso continuo*. Czasem tylko popatrywał w moim kierunku łagodnym wzrokiem, który mobilizuje, wzrokiem lidera zespołu. I tak stopniowo z notatek wyłaniały się argumenty, które mógłbym przedstawić spodziewanemu mecenasowi.

W handlu dziełami sztuki, przedmiotami rzemiosła artystycznego lub antykami ryzyko powodzenia transakcji bywa całkiem spore, i to już na etapie wyboru czy pozyskiwania przedmiotu inwestycji. Dzieło sztuki budujące kolekcje, poprzez swoją obecność w kolekcji unaocznia właścicielowi sens posiadania. Przekonanie kolekcjonera do przekazania części zbiorów w obce ręce nie musi być łatwe. Dalej konieczne są niezależne potwierdzenia autentyczności i wartości przedmiotu. W sprawach zmian wartości realne jest prognozowanie, uprawdopodobnienie, a obietnice czy gwarancje bywają nadużyciem. O wartości dzieła sztuki między innymi decydują: międzynarodowa rozpoznawalność, dostępność informacji, obecność w mediach, uczestnictwo w wystawach i galeriach. Na wartość przedmiotów artystycznych wpływ ma również poziom ogólnego bogactwa na głównych rynkach. W tym przypadku wartość instrumentów muzycznych prezentuje wyjątkową odporność na wahania kondycji głównych klientów. Dodatkowych atutów zarówno fundatorowi instrumentu, jak i zabiegającemu o względy artyście dostarcza wprost synergia działań i potencjalnie zdrowa współpraca w czasie trwania umowy. Spójrzmy bowiem na to, jakie możliwości drzemią w dobrze skonstruowanej współpracy między właścicielem instrumentu a muzykiem, któremu stwarza się możliwość kilkuletniego stabilnego rozwoju i występów z instrumentem wysokiej klasy. Z drogi rozwoju talentu muzyka znika jedna, czasem wielka przeszkoda, jaką bywa instrument hamujący doskonalenie warsztatu. W to miejsce może pojawić się dodatkowe zobowiązanie do pracy, zobowiązanie do sukcesu – instrument klasy mistrzowskiej. Jeśli przyszły kolekcjoner nawiąże kontakt z muzykiem przed dokonaniem zakupu otrzymuje jego wsparcie w podejmowaniu decyzji w najczęściej obcej i niełatwej materii. Posiłkując się ekspertyzą niezależnego specjalisty, lutnika, może dokonać wyboru instrumentu w dość komfortowych warunkach. Jeśli szczęśliwie uda się połączyć intencje obu stron, panorama korzyści rysuje się następująco: inwestor zyskuje dodatkowo tytuł mecenasa sztuki i opiekuna talentu. Jego godło pojawia się w materiałach promujących i towarzyszących występom muzyków, w ślad za tym może być wymieniane w materiałach medialnych po koncertach. To z kolei może stanowić dodatkowy element polityki misji inwestora lub jego poczynąń w sferze PR. Częstość występów, a więc i ekspozycji dzieła sztuki stanowić może o jego popularności, czyli ma wpływ na jego wartość.

Teraz na chwilę wróćmy do Getyngi i tamtejszej galerii. Pora ujawnić, że na najdoskonalsze instrumenty muzycy czekają tam po parę lat, a właściciele kolekcji wciąż czynią starania, by nadążać za rosnącym popytem.

Miałem jeszcze wiele do przemyślenia, lecz na skutek zmęczenia osunąłem się w drzemkę. Pod powiekami zamajaczyły sceny z filmu „Purpurowe skrzypce” jak w kalejdoskopie przenikające z obrazami z minionych podróży. Kręte schody, kurz pokrywający instrumenty, „Gęsiareczka”, przy niej diabelsko przystojny cygan z filmu François Girarda wygrywający na skrzypcach także właśnie diabelskie sztuczki. Dalej scena z licytacji skrzypiec, kolejne przebicie i łomot młotka licytatora. Otwieram oczy. To Mistrz, stukając w szybę, zaprasza na kawę. To już koniec opisu tej podróży, lecz do osiągnięcia celu, który jej przyświecał, jeszcze daleko. Jeśli czytelnicy okażą się łaskawi, a redakcja wyrozumiała, ta historia doczeka się kontynuacji. ■