

Feurich marką godną zaufania

Na początku XX wieku była jedną z największych i najbardziej nowoczesnych fabryk fortepianów i pianin na świecie.

ADAM WOJCIECHOWSKI: Stali czytelnicy „Twojej Muzy” znają państwa firmę z wcześniejszych publikacji. W kilku ostatnich numerach państwo nie byli obecni. Dlaczego?

SZYMON JASNOWSKI, technik budowy fortepianu, technik koncertowy w Filharmonii Narodowej w Warszawie, właściciel firmy Fortepiano: Robiliśmy duże przygotowania do „nowego otwarcia” naszej firmy, pojawił się bowiem nowy produkt, instrumenty firmy Feurich. Do 2011 roku sprzedawaliśmy instrumenty Wendl & Lung. Firma ta połączyła się z renomowaną firmą niemiecką Feurich, która powstała w 1851 roku w Lipsku i należała do największych fabryk ówczesnych Niemiec. Miała własną, potężną salę koncertową. Julius Gustav Feurich wprowadził wiele nowoczesnych rozwiązań w produkcji pianin, m.in. dolny tłumik.

I to rozwiązanie się upowszechniło również u innych producentów?

S.J.: Tak, to rozwiązanie dotyczy wszystkich produkowanych obecnie pianin.

Czyli firma przyczyniła się do udoskonalenia instrumentów?

S.J.: Na początku XX wieku była jedną z największych i najbardziej nowoczesnych fabryk fortepianów i pianin na świecie. W 1910 roku produkowała 1000 pianin i 600 fortepianów rocznie.

Dlaczego w Polsce jest mało znana?

S.J.: Była znana w czasach przedwojennych. W wielu polskich szkołach muzycznych można znaleźć stary instrument marki Feurich. Moi koledzy stroiciele mają o nich bardzo dobre opinie. Po wojnie, niestety, fabryka znalazła się w NRD. Gdy w 1959 roku władze komunistyczne dokonały nacjonalizacji fabryki i jej majątku, jej właściciele uciekli do Niemiec Zachodnich, gdzie w miejscowości Gunzenhausen w Bawarii odbudowano fabrykę. Obecnie produkowane są tam dwa modele fortepianów F227 i F172 oraz dwa modele pianin F123 i F118. Są to instrumenty klasy mistrzowskiej, robione ręcznie. To najwyższa półka w świecie fortepianów i pianin.

To dlaczego w Polsce nie były dostępne w salonach fortepianowych?

S.J.: Trudno powiedzieć, myślę, że z powodu bardzo wysokich cen, a także małej aktywności samej firmy. W świadomości Polaków istnieją tylko trzy firmy fortepianowe i może dwie znane z lat przedwojennych. Obecnie Feurich pojawia się w Polsce po fuzji Wendl & Lung i Feurich.

Czyli firmy austriackiej i niemieckiej?

S.J.: Po połączeniu jest to firma austriacka. Jej siedziba jest w Wiedniu. Głównym udziałowcem spółki jest Ernest Bittner. Firma Feurich oferuje dwie linie produkcyjne: fortepiany i pianina „Handmade In Germany” oraz instrumenty bardziej dostępne cenowo, z grupy „Tradition & Innovation”. Połączono tradycję produkcji rzemieślniczej na najwyższym poziomie, czyli ponad 160 lat



Dr Anna Stempin-Jasnowska i Szymon Jasnowski – właściciele firmy Fortepiano.

Feuricha, z nowoczesnością, jaka cechowała firmę Wendl & Lung i jej międzynarodowy zespół fachowców nieustannie poszukujący nowych rozwiązań. Słynny konstruktor francuski Paulello skonstruował model 218 Feurich, Peter Weletzky jest konstruktorem słynnego pianina Feurich 122, które było kilkakrotnie wyróżniane przez prestiżowy, francuski miesięcznik muzyczny „Diapason D’or”.

Wyróżniano za co?

S.J.: Za najwyższą jakość w danej klasie cenowej. Na przykład pianina od 3.600 do 7.300 euro lub fortepiany do 30 tys. euro.

Na czym polegał ten konkurs?

Dr ANNA STEMPIN-JASNOWSKA, pianistka, adiunkt w Katedrze Fortepianu Akademii Muzycznej w Bydgoszczy, właścicielka firmy Fortepiano: W teście brali udział pianiści koncertujący, próbowali wszystkie modele instrumentów różnych firm przedstawione do konkursu, nie znając ich marek. Nie mogli więc sugerować się nazwą, tylko oceniali rzeczywistą wartość fortepianu lub pianina, jakość jego brzmienia, precyzję wykonania, mechanikę, design, sześć różnych kryteriów, m. in. jakość dźwięku, sprawność mechanizmu, dynamikę, pedały.

Wszystkie najistotniejsze dla pianisty parametry.

A.S.-J.: Tak. A to, co najistotniejsze dla pianisty profesjonalnego, koncertującego, jest również bardzo ważne dla każdego ucznia, który dopiero zaczyna naukę, a także dla młodego adepta sztuki pianistycznej, który jest w jakimś stopniu już zaawansowany. Nagrodę otrzymały modele 122 pianino i 178 fortepian, uzyskując maksymalną liczbę punktów.

S.J.: Sześć gwiazdek na sześć możliwych. Zarazem były to jedne z tańszych instrumentów, co świadczy o ich wysokiej jakości.

Ale czy państwa fortepiany mogą konkurować z fortepianami uchodzącymi za najlepsze w świecie, istniejącymi obecnie na polskim rynku?

S.-J.: Nie lubię słowa konkurować, bo to stawia mnie na niezręcznej pozycji sędziego, który ma coś wyróżnić lub coś odrzu-

cić. Dostyc konkurencji między firmami fortepianowymi mamy na konkursach pianistycznych. Widziałem w Konserwatorium wiedeńskim fortepiany Feurich klasy mistrzowskiej i muszę powiedzieć, że byłem nimi zachwycony. Szczególnie model F227 jest pięknym instrumentem, pięknie wykonany. Znakomity pod każdym względem, bardzo wyrównany w poszczególnych rejestrach, o pięknym, szlachetnym i czystym brzmieniu.

Ale państwo na sprzedaż takich instrumentów raczej się nie nastawiacie, nastawiacie się chyba na instrumenty dla uczniów, profesorów szkół muzycznych?

A.S.-J.: Nie miałam jeszcze okazji grać na fortepianach Feurich klasy mistrzowskiej, ale planujemy sprowadzenie do Polski modelu F227. Chcielibyśmy zapoznać polskich odbiorców z jedną i drugą linią produkcyjną. W polskim środowisku muzycznym, podobnie jak na Zachodzie, w szkołach i akademiach jest miejsce na różnorodność.

Będąc w nowej siedzibie państwa firmy, zobaczyłem ogromną liczbę stojących fortepianów, czekających na nabywców. Tak dużej liczby instrumentów w przedstawicielstwach różnych innych firm sprzedających fortepiany do tej pory nie widziałem. Skoro tam stoją i czekają, to liczycie, że będą nabywcy?

A.S.-J.: Mamy nowo otwarty salon w Czosnowie pod Warszawą. Jest tam bardzo duży wybór instrumentów. Osoba zainteresowana może przyjechać i wybrać odpowiedni dla siebie spośród bardzo wielu instrumentów tego samego modelu, co jest bardzo rzadko spotykane w Polsce. Ponadto gwarantujemy serwis na najwyższym poziomie. Jest to bardzo ważne, ponieważ nawet najlepszy instrument bez dobrego serwisu nie będzie długo służył.

S.J.: Ściśle współpracujemy ze stowarzyszeniem stroicieli, mamy wgląd i wiedzę, gdzie i jacy fachowcy są w Polsce.

Pan osobiście jest w zarządzie stowarzyszenia?

S.J.: Do tej pory byłem wiceprezesem, teraz po wyborach zostałem wybrany ponownie do zarządu. Chciałbym, aby nasza firma także mogła przyczynić się do podniesienia rangi zawodu stroiciela w Polsce. Wspólnie z kolegami ze stowarzyszenia myślimy o organizowaniu szkoleń. Firma Forteplano jest otwarta na współpracę ze stowarzyszeniem, bo jest tam duża grupa wspólniających i otwartych ludzi, którym zależy na podnoszeniu prestiżu pięknego, a nie do końca docenianego zawodu stroiciela.

Ale najpierw trzeba oswoić z fortepianami Feurich potencjalnych nabywców.

S.J.: Skorzastałem z uprzejmości dyrektor Zespołu Szkół Muzycznych przy ulicy Miodowej w Warszawie Magdaleny Radziejowskiej. W dniach 30, 31 maja i 1 czerwca będziemy tam wspólnie tworzyć wystawę naszych instrumentów, połączoną z prezentacjami i koncertami. Będzie także koncert organizowany przez Austriackie Forum Kultury, którego jesteśmy współorganizatorami używając nasze fortepiany.

A jak te instrumenty sprawdzają się w Europie, gdzie są już bardziej znane. Jak się sprzedają?

S.J.: Bardzo dobrze. Kiedy rozmawiałem z Ernestem Bittnerem, prezesem spółki Feurich, przed świętami Bożego Narodzenia, mówił, że w ogóle nie inwestują w reklamę, ponieważ instrumenty te są sprzedawane na pniu. Jest na nie duże zapotrzebowanie. W Europie Zachodniej instrumenty Feurich są jednymi z tańszych a jakością, według opinii wielu muzyków pianistów, nie ustępują instrumentom z wyższych półek.

Jeśli tam zbierają pochlebne opinie, to Polacy, którzy są nieco ubożsi, tym bardziej mogą docenić alternatywny wybór.

S.J.: Liczymy na to, aczkolwiek klient polski jest bardzo wymagający i bardzo kapryśny. Trzeba go przekonać, że warto ku-

pić nowy instrument, nasz instrument. Często ludzie mówią, że chcieliby znaną starą markę, bo ma „duszę”. Dobre instrumenty powinny się remontować ale przecież w pewnym momencie stary fortepian już się nie nadaje do remontu i duszę zatracą.

W szkołach na jednym instrumencie zwykle gra wiele osób, większość instrumentów jest bardzo wyeksploatowana i powinna być wymieniona.

A.S.-J.: Nie jest wszystko jedno, na jakim instrumencie się ćwiczy, ani na jakim instrumencie się pracuje w szkole, prowadzi lekcje, jakiego instrumentu się słucha w domu, więc warto jest inwestować w nowe, dobre instrumenty. Wielu bardzo znanych pianistów zna nasze instrumenty i ma o nich bardzo dobre opinie. Także młodzi pianiści, laureaci ostatniego Konkursu Chopinowskiego te instrumenty znają, grają na nich i mają o nich bardzo dobre zdanie.

Kupowanie instrumentu jest operacją bardzo ryzykowną. Ten, kto kupuje, często jest laikiem. Państwo macie dużą wiedzę i tak różne kontakty, że możecie gwarantować cenne doradztwo.

S.J.: Pamiętamy klientów sprzed pięciu lat. Zazwyczaj byli to bardzo trudni, bardzo wymagający klienci. Przez pół roku zastanawiali się, przyjeżdżali po kilka razy do nas.

A.S.-J.: Testowali wszystkie możliwe instrumenty dostępne na rynku.

Nie ufali?

S.J.: Zastanawiali się. Mówiliśmy, jeśli mają jakieś wątpliwości, to może jednak powinni kupić inny instrument – nie u nas. Po pewnym czasie wracali. Teraz jesteśmy z nimi już od kilku lat zaprzyjaźnieni.

A.S.-J.: Korespondujemy, widujemy się w wolnym czasie.

S.J.: Mówią, że zrobili bardzo dobry interes, kupując ten instrument. Przez sześć lat naszej pracy nie mieliśmy żadnej istotnej reklamacji. Wszyscy są zadowoleni.

Czyli macie ogromną rodzinę, która przez to, że macie więcej instrumentów do sprzedania, zacznie gwałtownie się powiększać.

A.S.-J.: Prowadzimy firmę w dość nietypowy sposób. Jest to nasza firma rodzinna, nasze hobby. Teraz bardzo się rozrosła. Głównie mąż dźwiga cały ciężar prowadzenia firmy, przygotowywania instrumentów, ale sposób prowadzenia jest nadal ten sam. Może dlatego z wieloma osobami żyjemy do tej pory w wielkiej przyjaźni. A to, co pan mówił o doradztwie, jest bardzo ważne, ponieważ ludzie przychodzący do nas bardzo tego potrzebują. Działając aktywnie na związanych z muzyką polach zawodowych, nie tylko zajmując się sprzedażą instrumentów, możemy takie doradztwo zapewnić.

S.J.: U nas nikt nie usłyszy krytyki pod adresem konkurencji. Nie mamy tego zwyczaju.

Po spojrzeniu jak ogromną salą dysponujecie i ile instrumentów tam macie do sprzedania, zacząłem się niepokoić tym, jak godzicie swoje życie zawodowe, pani pianistko, a pan strojenie fortepianów między innymi w Filharmonii Narodowej, z prowadzeniem firmy.

S.J.: Żona jest pianistką i pedagogiem, ja jestem stroicielem w filharmonii, to jest dla nas najważniejsze. I to nam pomaga w prowadzeniu firmy. Kontakt z najlepszymi instrumentami, najwybitniejszymi pianistami, ciekawymi osobowościami. Jako technik koncertowy, poznaję ich wymagania, dzięki czemu mogę także nasze instrumenty przygotowywać jak najlepiej.

A.S.-J.: Ja także uczę się od męża różnych spraw związanych z działaniem instrumentu i to też mi pomaga na płaszczyźnie pianistycznej i pedagogicznej. Zmieniać niczego nie mam zamiaru. Firma, kiedy się rozwija, potrzebuje nowych osób, które będą dla niej pracować.

S.J.: Tak się też dzieje w naszym przypadku. ■

Fot. Autor