



O KRÁĽOVI, KRÁSNEJ MULATKE A KOVBOJOVI

Jeho gitary sa predávajú do celého sveta, doma na Slovensku sú však zatiaľ známe len málo. V zahraničných recenziách vychvaľujú ich neobyčajný zvuk a rovnako netuctový je aj príbeh šesťdesiatnika Stanislava Petka Marinova a jeho firmy Dowina.

JAROSLAV HINŠT
FOTO: MIRO NÔTA

Bulharské priezvisko má po otcovi, ale narodil sa v Bratislave. „Mal som šesť rokov, keď mi mama povedala: pozri synak, tu susedka Janka bez teba nechce ísť do hudobnej školy. Tak hybaj s ňou,“ spomína Marinov. Šiel, ale nadchol sa až postupne, bavila ho najmä hra v školskom orchestri a na hodinách huslí vydržal do osemnástich rokov. Neskôr, v roku 1981, keď mal 27 rokov, ich začal po večeroch vyrábať.

Dlho však išlo o hobby. Vyštudoval totiž Stavebnú fakultu STU, kde aj trináť rokov vyučoval. „Využil som, že od kolegu som získal prístup k výborne vybavenému akustickému laboratóriu,“ hovorí. A tak overoval akustické vlastnosti starších huslí. Skúmal, experimentoval. Popri zamestnaní navyše externe navštevoval majstrovskú školu v mestečku Luby pri Chebe, kde sa zlepšoval v remesle pod kuratelou najlepších českých husliarov. Zo znalostí, ktoré získal v laboratóriu aj na škole, neskôr veľmi ťažil. V podnikaní, aj vo výrobe gitár, ktoré sa mu časom zapáčili viac.

Ale trvalo roky a ako zdôrazňuje, muselo prísť mnoho pozitívnych ohlasov od profesionálnych hráčov, kým sa odvážil vyrábať nástroje pod vlastným menom.

No už predtým, popri učení, si dokázal nimi privyrobiť. Aspoň jedna malá historika pred ostrým štartom jeho podnikania.

Aby prenikol do tajov optimálneho zvuku huslí, skupoval staré továrenské nástroje. Následným experimentovaním s hrúbkami dosiek či basovým trámcom postupne dosiahol, že obyčajné nástroje mali majstrovský zvuk. Takto prerobil a predal okolo 150 nástrojov. Kráľovský obchod urobil v Aténach, keď husle ukázal na tamojšom konzervatóriu. Po reakcii, že „hrajú pozoruhodne“, prišla od nich opatrná ponuka, či by za dvojce súhla-

sil s cenou v prepočte asi 35-tisíc korún. Len ticho prehltol. Tolko vtedy nezarobil za rok.

OD KLÁVESOV A BYTOV PO GITARY

Krátko po revolúcii Marinov založil firmu Expos Music (neskôr Marris) na distribúciu hudobných nástrojov. Videl, že zanikajú podniky zahraničného obchodu, a tak sa vybral do Viedne, kde sídlila firma Thomastik, ktorá je široko-ďaleko známa svojou výrobou vysoko kvalitných strún pre strunové nástroje. Usmeje sa, že si desať minút pohovorili a stal sa ich distribútorom. Bola to srdcovka a dodnes spolupracujú.

„Ty si totiž strašne presvedčivý,“

Životnosť gitár je okolo 50 až 100 rokov a vôbec najdôležitejšie je vybrať správne drevo

pridá sa do debaty jeho dcéra Erika Maťo Marinová, ktorá by sa mala stať nástupkyňou otca vo vedení firmy. „Aj vďaka tomu postupne do svojho portfólia získal CF Martin, Fender, Taylor, všetko ikony, niečo ako BMW medzi autami.“

Marinov si spomína na jedno ráno, ktoré ho neskôr priviedlo k veľkému biznisu. Zobudila ho manželka s upozornením, že v novinách je oznam o zaujímavom školení pre stredných a malých podnikateľov v Japonsku. Neskúsiš sa prihlásiť? Tak šiel na konkurz - a zo 75 účastníkov komisia vybrala šiestich. Počas kurzu v Tokiu potom zistil, že neďaleko prebieha veľtrh hudobných nástrojov. Nedalo mu a raz sa preto vyhovoriť z prednášky. A keď už na tom veľtrhu bol,

zašiel aj za ľuďmi z chýrnej firmy Casio. Dohodli sa, môže ich zastupovať. „Predával som ich klávesy, ale aj kalkulačky či elektronické diáre. A prišiel finančný úspech, aký som ani nečakal,“ spomenie. Ročné tržby na úrovni 30 až 40 miliónov korún znamenali v 90. rokoch naozaj veľké peniaze.

Je to až neuveriteľné, naozaj nie som rodený obchodník, pripomína Marinov viackrát. Samotné obchodovanie ho vnútorne nijako zvlášť nenaplnia. „Vieš čo, podľa mňa ti to práve preto tak ide,“ poznamená jeho dcéra. „Napríklad nikde nechodí v obleku. Aj na stretnutie s predstaviteľmi značky Fender sa vybral v tričku, na ktorom svietil nápis konkurenčnej firmy Taylor. Otec je skrátka taký úkaz. Zapamätateľný a veci robí suverénne.“

V 90. rokoch príjmovy zažíval výborné časy. A keďže je stavebný inžinier, vysvetľuje, zarobené peniaze investoval do nehnuteľností. „A sú to veľmi dobre investované peniaze,“ pochvaľuje si. Dokonca sa pustil aj do stavieb rodinných domov či nadstavieb bytových domov v Bratislave.

V biznise patrí medzi jeho kľúčové pravidlá, že základom dobre fungujúcej firmy je poriadok v papieroch a čestne vedené účtovníctvo. „Vždy som tak mohol pokojne spať,“ hovorí. Nemá a nikdy ani nemal žiadnu pôžičku. Mama mu totiž vždy opakovala, aby sa zakryl iba takým kabátom, aký si môže dovoliť.

Distribučnej firme sa stále darilo, postupne zastupovala až 60 značiek z celého sveta, ale u neho silnel pocit, že sa z jeho pracovného života vytráca radosť. Cítil sa vyhorený - v zásade len posúval škatule. „Tak som firmu v podstate skoro daroval svojim zamestnancom,“ spomenie. Akurát ho mrzí, že ju pomerne rýchlo nechali skrachovať.

On si však pred odovzdaním firmy postupne budoval svoj nový projekt. Prvé pokusy s výrobou vlastných gitár sa viažu k roku 2003. Aj preto sa vybral do Kórey, kde mala fabriku



firma Cort. Umožnili mu robiť svoje gitary, dokopy strávil v Kórei a Číne takmer dva roky. S firmou spolupracujú dodnes. Zo Slovenska do tamojšej továrne putuje „akustické srdce gitary“ - čo je horná doska osobne vybraná Marinovom - a späť sa vracia gitarový polotovár, ktorý sa kompletne dokončuje v bratislavskej fabrike. Takto ročne vznikne okolo 2-tisíc gitár základnej rady Antique značky Dowina. Celomasívne vyššie rady Vintage a Master sa vyrábajú výlučne na Slovensku.

Ale poďme späť do roku 2006, keď Stanislav Marinov založil firmu Dowina. Nazval ju podľa prvého záznamu o hrade Devín, keďže ho fas-

cinuje história a do blízkosti hradu sa neskôr aj presťahoval. Svoju fabričku si vybudoval v neďalekej Devínskej Novej Vsi. Prvé roky sa trápil. Bol v strate a ako vraví, ani jeho gitary technicky neboli na očakávanej úrovni. Zvuk mali dobrý, ale po konštrukčnej stránke mali nedostatky. Trvalo niekoľko rokov, kým sa mu aj s pomocou mladých inžinierov z Drevárskej fakulty Technickej univerzity vo Zvolene podarilo vybudovať novú technológiu, ktorá ich odstránila. „Bez nich by som sa nepohol ďalej,“ vyzdvihuje.

Po rokoch, keď priam oslavoval, že firma skončila rok na nule, je teraz už v čiernych číslach a s ročnými tržbami na úrovni 1,5 milióna eur.

PRÁCA SO SRDCOM

Životnosť gitár je okolo 50 až 100 rokov a vôbec najdôležitejšie je vybrať správne drevo, zanietene vysvetľuje ich tvorca. Zvlášť sa treba zamerať na spomínanú hornú dosku, ktorá je zodpovedná za asi 80 percent zvukovej kvality. „Potrebujete pevný, odolný a čo najľahší materiál,“ hovorí Marinov. Ak drevo nespĺňa tieto parametre, nástroj nebude nikdy dobre hrať.

Ako ho nájsť? To je kľúčové know-how Marina. Drevo na „srdce gitary“ vyberá osobne. Na hornú dosku používajú tri druhy dreva - každé si po svojom aj pomenoval. Za prvým jazdí do talianskych Dolomitov, odkiaľ bral drevo na husle aj svetoznámy An-



Erika Maťo Marinová by sa mala stať nástupkyňou otca vo vedení firmy.

tonio Stradivari. Ide o alpský smrek, hovorí mu King. „Jáááj, je skvelý, je to kráľovské drevo,“ povie s viditeľným nadšením. Kráľa však nemôžete hľadať v údolí, tam sú len „také hluché“ stromy, musíte až do výšky 2-tisíc metrov, na severnú stráň, kde rastú v chudobnej pôde a sú bičované vetrami. Majú vysoké štíhle kmene zakončené malou korunou. „Ale pozor,“ zdôrazní. „Aj z nich bude po našej selekcii vhodných na výrobu len päť až osem percent.“

King má podľa jeho slov univerzálny zvuk, ktorý zraje každým rokom. Do plnosti tónu aj zvukovej krásy. Nástroj z alpského smreku si hudobník potom „vychováva“, rastie s ním. Kanadský céder je zase v jeho malebnom slovníku Krásna mulatka. Na prvé počutie doslova ohúri, okamžite sa do neho zbláznite, ale rokmi stučnie, stráca zvuk. A Cowboy je Sitka, obrovský smrek z Aljašky, má silný a odol-

ný zvuk, znesie veľký tlak a nástroj z neho obľubujú rockeri či country gitaristi. Zlý nie je ani slovenský oravský smrek, lenže doteraz nenašli vhodného dodávateľa.

Drevo berú v Dowine ako veľkú investíciu: ak po náročnej selekcii nájdu síce kusy, snažia sa ich vždy nakúpiť čo najviac aj do zásoby. Vracia, že aj vďaka tomu si potom v recenziách môžete o ich nástrojoch prečítať vety ako „neuveriteľný zvuk za neuveriteľnú cenu“, hoci lacní nie sú.

Ročne dokopy vyprodukuje okolo 3-tisíc kusov gitár, ktoré vyrábajú v troch akostných kategóriách. Najväčší úspech majú u profesionálnej klientely modely z najvyššej rady Amber Road, Acero a Cocobolo. „Napríklad cena Cocobolo sa začína na 3-tisíc eurách, naopak najlacnejšia Puella z rady Antique stojí iba 333 eur, ale zvukovo často presahuje svoju cenovú kategóriu,“ komentuje Erika.

Až 95 percent ich produkcie ide na export, svoje gitary vyvážajú zhruba do 25 krajín sveta.

„Na Slovensku predávame len v niektorých vybraných obchodoch,“ vraví Marinov. „A mnohým sa aj tých 333 eur zdá veľa, keďže si v nákupnom centre môžu kúpiť lacnú čínsku gitaru za sto eur.“

Zo slovenských hudobníkov hrá na gitarách Dowina Jana Kirschner, Henry Tóth, Juraj Burian, Katarzia či Sima Martausová. Šéf firmy sa usmeje, že posledne menovaná si ich značku natoľko obľúbila, že ju vložila aj do svojej piesne. „Spieva: ...priznám sa vám na rovinu, milujem kávu a Downton,“ nôti Marinov. „A potom každý len krúti hlavou, že čo je to tá Dowina,“ smeje sa.

Aj Marinov uznáva, že sčasti si je sám na vine, že jeho značku na Slovensku ľudia málo registrujú. „Pravda, marketing sme v podstate nikdy veľmi

nerobili,“ poznamená. On totiž vždy presadzoval, že prvoradá je kvalita, že jeho nástroje sa presadia samé, napríklad cez rôzne špecializované testy. Akurát každý rok bazíruje na účasti na veľtrhu vo Frankfurte a tam vždy zainvestuje, aby ich stánok stál hneď vedľa najlepších svetových značiek.

Pri otcovom (ne)vztahu k marketingu ide o malý zázrak, koľko kusov gitár dokážeme predať, smeje sa dcéra Erika.

Na predaje vo svete využívajú distribútorov a považujú to zároveň za šťastie aj nešťastie. Negatívum je, že si berú 50 až 55 percent z ceny. Fungujú s nimi na báze objednávok, ktoré musia zadávať tri mesiace dopredu, nevyrábajú „na sklad“.

„A čo je zase pozitívna stránka? Napríklad máme skvelého distribútora v Japonsku, ktorý nám veľmi pomohol,“ hovorí Marinová. „Je to veľký detailista. Nástroj zvnútra prehliada zrkadielkom a exteriér gitary zase pod lupou. Takto vidí v laku aj drobné nedokonalosti, ktoré dovedy ušli našej pozornosti.“ Otec dopĺňa, že aj jeho zásluhou dokázali zvýšiť kvalitu.

Roky mali najvyššie predaje v Poľsku, ktoré však teraz na čele vystriedalo Francúzsko. Darí sa im aj v spomínanom Japonsku, Holandsku, Nemecku, USA či v Írsku. Cez írskeho partnera si ich značku obľúbil aj hudobník Steve Cooney, exmanžel speváčky Sinéad O'Connor, ktorý je výrazná osobnosť na írskej gitarovej scéne. Na základe jeho požiadaviek mu aj vyrobili špeciálny model Hybrid, fúziu klasickej a akustickej gitary.

V RODINE

Pred pár rokmi však nechýbalo veľa, aby Marinov svoju firmu predal. Mal zdravotné problémy, podstúpil náročnú operáciu v USA a do toho prišla aj zaujímavá ponuka zo zahraničia na odkúpenie firmy. No ohlásila sa dcéra.

„Bolo by mi totiž nesmierne ľúto, keby firma nezostala v rodine,“ približuje Erika. „So sestrami sme pri nej vyrastali, pomáhali otcovi.“

Keďže zatiahla za brzdu, s otcom sa dohodli, že do firmy nastúpi. Erika pritom vyštudovala biomedicínsku fyziku, po škole bola na materskej dovolenke. Popri deťoch sa najskôr prichádzala len rozhliadať, čo a ako funguje a od septembra 2017 je už zamestnaná na plný úväzok.

Marinov má šesť detí, štyri dcéry sú už dospelé. Jedna je huslistka, ďalšia končí štúdium na FAMU a sám je zvedavý, či budú mať časom aj ony záujem pracovať vo firme.

Erika si vstup do firmy pochvaľuje, hovorí, že otec jej dal veľký priestor, môže sa realizovať.

„Navyše, zložil tu skvelý tím ľudí, všetci kolegovia sú veľmi ochotní a trepezliví,“ dopĺňa. „Pomáhali mi, aby

Až 95 percent ich produkcie ide na export, svoje gitary vyvážajú zhruba do 25 krajín sveta

som sa všetko čo najlepšie naučila.“

Jedna z vecí, ktorým sa teraz bude zvýšene venovať, je už spomínaný marketing. Vracia, že ide o nevyhnutnosť, hoci to tiež nie je „jej šálka kávy“. Ale v online ére musia byť viac na očiach, najmä vo svete. Napríklad v Anglicku, kde je veľká konkurencia aj lokálnych výrobcov. „Od septembra plánujeme spustiť novú stránku, konečne budeme mať profesionálny web,“ poznamená.

Nová webstránka či využívanie sociálnych sietí sú jedna vec, lenže, ako zdôrazňuje Erika, v ich brandži je to aj veľmi o osobných vzťahoch.

„Len na ukážku,“ hovorí Erika. „Po exotické drevo chodíme aj do španielskej Valencie, otec je s tamojšími ľuďmi už kamarát a dostane sa preto k

materiálu, ku ktorému sa bežný klient nedostane. A aj to je súčasť úspechu značky Dowina.“

Pri otázke, čo plánujú s firmou ďalej, ako si predstavujú rast, sa rozbehne dialóg medzi otcom a dcérou.

„Oci, ale na väčšiu kapacitu teraz ani nemáme.“

„O niečo väčší objem by ešte utiahli,“ namietne Marinov.

„Myslím, že nie v tejto budove,“ dôvodí Erika. „Potrebujeme fabriku na jednom podlaží, kde je všade rovnaká vlhkosť. Teraz sme na troch poschodiach a sám najlepšie vieš, ako sa všetci musia usilovať, aby všetko ustrážili.“

Takto sa dohadujeme často, hovorí so smiechom nástupkyňa vo firme.

A k téme rozhovoru? Nový pozemok hľadajú, len nájsť vhodný v Bratislave a jej blízkom okolí je zložitá.

V súčasnosti majú 25 zamestnancov a ako mnohé firmy na Slovensku, aj oni potrebujú ďalších. Hľadali ich bezúspešne mesiace, až si tento rok Marinov povedal, že vyskúša aj inzerát „na obyčajnom Bazoši“. Vložil ho do kategórie gitary, ktorú si pozerajú iba muzikanti a zostal príjemne prekvapený. Hlásili sa kandidáti podľa jeho gusta a štyroch šikovných aj zamestnal.

Ešte otočia reč k plánom.

„Viete, ony sa kryštalizujú za pochod,“ povie Erika. „Ako teraz, keď otec navrhol nový model, s malým telom, ale prekvapivo veľkým zvukom. Volá sa Bona Vida, čo je po katalánsky dobrý život a na veľtrhu vo Frankfurte sa táto gitara stala hitom. Mne sa na ňu hrá fantasticky, je skvelá do ruky. Veríme, že sa bude výborne predávať.“

Stanislav Petko Marinov sa teší, že značka Dowina má s Erikou šancu pokračovať ďalej. „Show must go on,“ poznamená. Svoje najbližšie roky vidí v role školiteľa, rád by dcéru odovzdal čo najviac skúseností a know-how.

Vlastný záber vo firme sa chystá zúžiť, venovať sa chce selekcii dreva a práci na najvyšších modeloch gitár: „To sú totiž dve veci, ktoré ma bavia najviac.“