

# Dwudziestolecie firmy PMP

Rozmowa z Piotrem Peto



Właściciel PMP ze swoim starym Fenderem.

Nie ma co się oszukiwać: w Polsce wciąż nie mamy światowej marki w branży techniki scenicznej ze szczególnym naciskiem na elektronikę, a już w szczególności na dźwięk. Nie ma w tym kraju firmy na światowym poziomie, bez kompleksów w stosunku do zachodnich producentów, będącej na bieżąco z rynkiem, innowacyjnej i konkurencyjnej. Marki znanej i rozpoznawalnej na świecie. Nie mówimy tu o poziomie Stanów czy Wielkiej Brytanii, nie mamy ambicji posiadania krajowej oferty tak szerokiej jak Niemcy czy Francuzi, daleko nam do Włochów czy Hiszpanów. Nawet południowi sąsiedzi trochę nas zawstydają słowackim Kvantem, czeskim Robe i (może nieco naciągany na czeski) KV2. Owszem, istnieją w Polsce firmy, ale po pierwsze: produkują one (w zdecydowanej większości) na rynek krajowy, nie są więc znane na świecie czy nawet w Europie, a do tego poziom ich innowacyjności jest zapewne wciąż determinowany brakiem środków na rozwój i efektywnością kosztową eksploatacji sprawdzonych już rozwiązań. Zawsze możemy się odwoływać do Jo (Józefa) Oleńskiego, który część produkcji Ohma utrzymuje w Polsce, czy niedawno zmarłego Gene (Eugeniusza) Czerwińskiego, którego zamiłowanie do niskich częstotliwości już w latach siedemdziesiątych przyniosło niegasnącą sławę woofery Cervin Vega. Nie twierdzę tutaj, że w tej części świata nie ma zdolnych inżynierów, ludzi dobrze wykonujących swoją pracę, a często wykraczających myślą poza sztywne inżynierskie schematy. Zupełnie nie. Ale biznesowo jakoś nam się nad Wisłą nie układa.

Piotra Peto od lat kojarzyłem jako człowieka z branży, ale do niedawna nie znałem bliżej ani jego samego, ani jego oferty w zakresie urządzeń nagłośnieniowych. Jako autor rzetelnych tekstów technicznych był dla mnie człowiekiem wiarygodnym, ale dopiero ostatniej jesieni miałem okazję nieco bliżej poznać Piotra i jego firmę PMP Electronics.

W zeszłym roku PMP obchodziła okrągłą, dwudziestą rocznicę istnienia – była to dobra okazja do porozmawiania o profilu firmy i jej działalności. Ten artykuł jest próbą przybliżenia działalności firmy i sylwetki jej właściciela. Branżowa aktywność pana Piotra trwa znacznie dłużej, niż istnieje założona przez niego firma, o czym będziemy mogli przekonać się w dalszej części wywiadu. Można jednak powiedzieć, że PMP to efekt pracy Piotra Peto jako projektanta, konstruktora i producenta sprzętu elektroakustycznego „made in Poland”, co jest szczególnie istotne w kontekście tego, co napisałem we wstępie.

Zapraszam do rozmowy z tym skromnym człowiekiem o sporej wiedzy, dużym doświadczeniu i bardzo rzetelnym podejściu do swojej pracy. Człowiekiem, który sam potrafił produkować (od podstaw) głośniki, kiedy nie były one tak łatwo dostępne na rynku, sam projektował i budował wzmacniacze, uważając, że robi to nie gorzej niż tzw. uznani producenci, a od ponad pięciu lat komentuje rzeczywistość rynkową na łamach naszego magazynu, choć pierwsze doświadczenia współpracy z prasą muzyczną miał już w połowie lat dziewięćdziesiątych. Jeśli więc ktoś z was miałby kiedyś wątpliwości co do określonego urządzenia na rynku, proszę spróbować zwrócić się do pana Piotra – istnieje duża



Na tym stanowisku przeprowadzane są również testy dla redakcji MiT.

szansa, że w miarę wolnego czasu rzetelnie odpowie na wasze pytanie, wspierając się własnymi doświadczeniami i przeprowadzonymi przez siebie pomiarami. Oczywiście warto też przy okazji zapoznać się z ofertą firmy PMP, biorąc pod uwagę fakt, że właściciel jest w stanie dostosować produkt do indywidualnych oczekiwań klienta.

**Łukasz Zygarlicki, MiT: Chciałbym, żebyśmy zaczęli od tego, co obecnie robi firma PMP, co ty robisz.**

**Piotr Peto:** Trudno mi określić jakiś zasadniczy profil mojej działalności. Nie jestem specjalnie pracowity, więc działam raczej na niedużych obrotach i to zarówno jeśli chodzi o „fizyczne” zaangażowanie, jak i obroty finansowe [śmiech]. Ponieważ zrezygnowałem z wytwarzania wszelkiej elektroniki, skupiam się na zestawach głośnikowych i ich konfigurowaniu jako kompletnych systemów nagłaśniających. Kiedy konfiguruję zestaw dla klienta, to nawet nie musi się on składać z moich komponentów, moja „świadomość rynku” powoduje, że mogę wybrać spośród różnych propozycji i przygotować w miarę zoptymalizowany zestaw. Dla mnie bardzo ważną kwestią była zawsze odpowiednia, wyważona relacja między ceną a jakością – chodzi o to, żeby nie kupować sprzętu wyłącznie dla logo na nim umieszczonego, bo samo logo, nawet znanej firmy, nie gwarantuje jeszcze, że zestaw zagra tak, jak tego oczekujemy. Często jest tak, że w danym zestawie jest melanz: część rzeczy jest moich, na przykład moje zestawy głośnikowe, a pozostałe komponenty dobieram spośród tych, które znam i o których wiem, że są przyzwoitej jakości. Sam nie robię już mikserów, wzmacniaczy ani tego typu rzeczy, bo przy dzisiejszych uwarunkowaniach rynkowych nie jestem w stanie zachować moich standardów jakościowych za cenę akceptowalną przez klienta.

Obecnie jest to problem większości małych czy nawet trochę większych firm, które muszą konkurować z firmami produkującymi rękami Chińczyków.

Jak pokazuje praktyka, bez zaangażowania dużego kapitału i bez umiejscowienia produkcji w krajach o taniej sile roboczej raczej trudno jest dzisiaj przetrwać. No chyba, że działa się na zupełnie mikroskopijną skalę, jak ja...

**Można powiedzieć, że zajmujesz się bardziej konfigurowaniem i projektowaniem niż produkcją, zgadza się?**

Generalnie tak. U mnie nigdy nie było produkcji w dosłownym tego słowa znaczeniu. Firma zawsze była jednoosobowa, więc w tej sytuacji trudno mówić o produkcji. Ale jeśli nawet przyjąć, że jakaś istniała, to polegało to np. na tym, że jeśli dwadzieścia czy więcej lat temu był bardzo ograniczony dostęp do firmowych głośników i były one relatywnie drogie, to pomyślałem sobie, że będę „produktować” je sam, bo miałem taką ambicję, żeby oferować produkt w 100% wykonany własnymi rękoma i oczywiście również zaprojektowany przez siebie samego.

Wydawało się to dość abstrakcyjne – wykonać głośnik od podstaw, łącznie ze wszystkimi jego komponentami. Jedynie ferrytów nie robiłem we własnym zakresie, bo wiadomo, że do tego potrzebna jest fabryka. Kupowałem więc te magnesy ferrytowe w Skiermiewicach, w zakładzie Ferpol, który sprzedawał je, dopóki Philips ich nie wykupił i nie wywiózł wszystkich maszyn za granicę. A teraz trzeba kupować chińskie albo np. rumuńskie. Zrobienie głośnika polegało na tym, że trzeba było wykonać obwód magnetyczny, kosz, membranę, cewkę, zawieszenia, wszystko – od początku do końca. I ja tak robiłem. Miałem np. bodaj osiem własnych modeli koszy głośnikowych, które odlewał mi człowiek w formach piaskowych, więc potem dochodziła jeszcze cała obróbka mechaniczna (toczenie, ręczne pilowanie nadadków itd.), miałem kilkanaście form na membrany i zawieszania, tłoczone w mokrej technologii podciśnieniowej, no ale to szczegóły, które mogą zainteresować co najwyżej specjalistów.

Dziś nawet z masą papierową miałbym pewnie problemy, bo papiernia w Konstancinie, gdzie się zaopatrywałem, też już się zwinęła. Ale jako ciekawostkę mogę podać, że w swoim czasie, mając do wyboru wiele rodzajów celulozy, zakupiłem partię papieru importowanego aż z Chile i był to chyba dobry wybór, bo nigdy nie zdarzyło się, żeby jakkolwiek moja membrana uległa mechanicznej destrukcji w trakcie normalnej eksploatacji głośnika. Nadszedł jednak moment, że weszły produkty z Chin, które w cenie mojego obwodu magnetycznego oferowały kompletny głośnik średniej jakości. Oczywiście mówię o głośnikach półprofesjonalnych a nie produktach bazarowych za 100 zł czy nawet mniej.

Był okres, gdy sprzedawałem niewielkie ilości produkowanych przez siebie głośników, ale później to

Kilka paczek PMP z różnych okresów działalności firmy.





Pan Piotr dysponuje własnymi modelami koszy głośnikowych.

się urwało i sprzedawałem je tylko w swoich paczkach – nie byłem w stanie zrobić ich tyle, żeby sprzedawać je oddzielnie, choć kilku dość poważnych krajowych producentów aparatury wykazywało w swoim czasie zainteresowanie tymi głośnikami. Teraz nie za bardzo oplaca się już nawet robić te głośniki do własnych konstrukcji. Co prawda, wciąż jestem potencjalnie gotowy do produkcji: wciąż dysponuję modelami koszy, mam spory zapas membran, zawieszek itd. Ale w momencie, kiedy potrzebuję głośniki do moich paczek, wolę wykonać telefon i zamówić np. cztery głośniki jakiegoś uznanego producenta. To znacznie łatwiejsze i, biorąc pod uwagę niewielkie ilości wykonywanego sprzętu, o wiele mniej absorbujące niż rękodzielo, którym zajmowałem się w dawnych czasach.

Chciałbym jednak wyraźnie podkreślić, że nigdy w żadnej mojej paczce nie montowałem przetworników „no name”, a każdy mój głośnik wyposażony był w firmową nalepkę, więc łatwo je zidentyfikować. Były czasy, gdy praktycznie wszystko to, co oferowałem, robiłem sam, nigdy nie zatrudniając żadnych pracowników. Dotyczyło to np. obudów głośnikowych, kiedy to po kilku nie najlepszych doświadczeniach z różnymi stolarzami zaprojektowałem i wykonałem własnymi rękoma zupełnie przyzwoite maszyny stolarskie i w garażu „szyłem” te paczki na tyle przyzwoicie, że niektóre przetrwały do dziś, choć minęły już dwie dekady. Tak więc można śmiało powiedzieć, że PMP to firma garażowa i wcale się tego nie wstydę. [śmiech]

Kolejna sprawa to zwrotnice – tu też nie ma rozwiązań uniwersalnych. Czasami siedzę tydzień, dobierając cewki i kondensatory, mierząc i odsłuchując paczkę, żeby wydusić maksimum tego, co da się z uzyskać w takim układzie. Ale generalnie nie lubię zwrotnic pasywnych i preferuję zestawy aktywne. Ostatnio opracowany przeze mnie system monitorowy pracuje w aktywnym trybie bi-amp i jest to rozwiązanie optymalne z wielu powodów.

### Możemy powiedzieć, że PMP skupia się na działce badawczej i konstruowaniu prototypów, a produkcja nie jest tu jednak priorytetem?

Zdecydowanie, najwięcej powstało tu prototypów. Wiele moich zestawów grających gdzieś w Polsce to wyroby wykonane czasem w jednym egzemplarzu. Ale określenie „działka badawcza” jest trochę na wyrost, bo prawdziwe badania to ja robiłem prawie dwadzieścia lat temu, kiedy to moje pierwsze głośniki testowałem w komorze bezpogłosowej na Politechnice Warszawskiej. Dla ludzi tam pracujących było to taką sensacją (człowiek sam robi głośniki!), że miałem tam darmowy wstęp, kiedy tylko wyraziłem chęć i sporo czasu tam spędziłem, przy okazji wiele się ucząc. Również tego, że można wykonać charakterystykę pomiarową głośnika czy paczki jako rzeczysławistą lub handlową. [śmiech]

### W takim razie po co było budować pojedyncze egzemplarze, a nie całe serie? Czy to był pomysł na funkcjonowanie firmy? Miałaś wtedy jakąś konkurencję w Polsce?

Jakoś sobie z tego żyłem. Firma istnieje dwadzieścia lat, ale to nie znaczy, że przedtem nic nie robiłem w tym zakresie. Mój pierwszy wzmacniacz był używany przez kapelę Tehas w Jarocinie, bo-daj w 1983. To była głowa basowa, którą właściwie eksploatował jeszcze dwa lata temu, więc łatwo policzyć, że bez mała trzydzieści lat. Miała 200 W RMS, dwa filtry parametryczne plus tradycyjną regulację barwy, kompresor, symetryczne wyjście na transmisję, podwójny footswitch – jak na tamte czasy to był ewenement. Zresztą kiedy na krótko reaktywowany Tehas grał w Kongresowej jako support przed E. Burdonem, to właśnie ten wzmacniacz nadal służył basiście i też wzbudził spore zainteresowanie.

To był czas, kiedy powstawały nasze pierwsze krajowe firmy. Trudno tu jednak mówić o konkurencji,

bo ja nigdy nie traktowałem swojej działalności jako konkurencji dla kogokolwiek. PMP to najmniejsza firma, jaka może istnieć, bo nie może być firmy mniejszej niż jednoosobowa. Mam jednak kilka przykładów na to, że gdybym miał inne priorytety, to pewnie mógłbym być konkurencją dla niejednej firmy. Dostałem na przykład kiedyś zamówienie na głośniki, które klient chciał wykonać na zamówienie w Ton-silu, ale okazało się, że ich prototypownia nie była w stanie spełnić wymagań zamawiającego przez ponad rok. Ja taki głośnik przygotowałem w dwa miesiące. To była nietypowa konstrukcja, z przeznaczeniem do systemów alarmowych i rozgłoszeniowych. Priorytetem była niezawodność i skuteczność – pracowały na wolnym powietrzu i musiały wytrzymać pół godziny prostokąta na swojej nominalnej mocy. Wyprodukowałem sto sztuk takich głośników i żaden się nie popsuł, przynajmniej nic mi na ten temat nie wiadomo. Dodatkowo zaprojektowałem i wykonałem kosz do tego głośnika – dopasowany mechanicznie do tub, które klient już miał kupione. Potem wykorzystywałem ten głośnik o średnicy 6,5" do moich paczek trójdrożnych, a dziś to byłby to być może niezły przetwornik do małej liniówki. No ale „to se ne vrati”, jak mówią bracia Czeši.

To właśnie było działanie na konkretne zamówienie. I takie coś mnie kręciło, a nie masówka bazarowa.

### Takie konstrukcje robione na zamówienie to obecnie najdroższa rzecz. Te twoje produkty musiałyby też być jednak dość drogie, prawda?

Właśnie nie i to był trochę mój błąd. Sprzedawałem rzeczy za tyle, ile ktoś mi chciał czy mógł zapłacić. Oczywiście miałem cennik swoich wyrobów, ale nigdy nie były to duże pieniądze. Choć oczywiście, jeśli porównać te ceny do dzisiejszej oferty sprzętu budżetowego, to pewnie można by je nawet uznać za wygórowane.

### Obecnie rynek jest zalewany dużą liczbą urządzeń tanich, ale niekoniecznie dobrych.

Rzadko jest tak, że urządzenie jest i tanie, i dobre. U mnie to zawsze była relacja trzech rzeczy: z jednej strony jakości, z drugiej ceny, a z trzeciej zainteresowania klienta. Jeśli ktoś ma zamiar kupić sprzęt ze średniej półki, nazwijmy go firmowym (dla wielu PMP nie produkuje sprzętu markowego i mogę się z tym jakoś zgodzić), to ja w niektórych przypadkach jestem w stanie za porównywalne pieniądze wyprodukować sprzęt bardziej niezawodny i lepiej brzmiący. To jest dla mnie oczywiste. Ale tu warto się zastanowić, kto jest w stanie w to uwierzyć i taki sprzęt kupić. A ja nie sprzedaję fachowcom czy kolegom z redakcji, tylko człowiekowi, który gdzieś tam usłyszał o firmie PMP i pierwszy raz się z nią spotyka. Pojawia się więc bariera dość trudna do przeskoczenia. Ale ja nie należę do osób, któ-

re muszą sprzedawać cokolwiek i za wszelką cenę. Jednak często wracają do mnie klienci, którzy kupili coś wiele lat temu – jest to chyba największa statystycznie grupa osób, dzięki której firma jeszcze funkcjonuje.

**Masz też duże doświadczenie w zakresie doboru sprzętu, znasz urządzenia, które testujesz czy serwisujesz. Mówiłeś, że pomagasz ludziom dobierać te urządzenia, składać zestawy. Co ty i twoja firma macie z takich działań?**

Przez długi czas dzieliłem się bezinteresownie swoją wiedzą i doświadczeniem, bo to jest moje hobby. Kiedyś udzielałem się na forach dyskusyjnych, ale zawsze znajdowali się ludzie z innych firm, którzy mieli problem z moimi wypowiedziami, i teraz już nie chcę się w to wdawać. Swoim potencjalnym klientom jakichś prostych rad mogę udzielić. Jeśli ktoś chce coś u mnie kupić, ale chce też, abym jakoś mu doradził, i jeśli umówimy się, że wstępem do tego zakupu jest taka konsultacja – to nie ma problemu. Jeśli trzeba coś naprawić, doprowadzić do stanu używalności czy przeprowadzić jakieś prace remontowo-moderнизacyjne – proszę bardzo. Ale z pewnymi zastrzeżeniami: jeżeli naprawiać głośniki, to dobre głośniki. Jeśli ktoś kupił JBL-e, ale kupił je dawno i nie ma już

do nich kompletów naprawczych (albo komplet naprawczy kosztuje tysiąc złotych), to taki ktoś dzwoni do mnie i jeśli jest w stanie poczekać odpowiednio długo, to ja mu mogę te głośniki naprawić. Przy czym w moim przypadku nie wchodzi w grę coś, co niektórzy określają jako „przewijanie cewek”. Ja po prostu wymieniam wszystkie komponenty i oddaję klientowi nowy głośnik, który będzie mu służył na pewno nie gorzej i nie krócej niż oryginalny, a są też i tacy klienci, którzy uważają, że potrafię zrobić to lepiej niż fabryka.

Nie naprawiam jednak np. paczek, które ktoś kupił okazjonalnie za 300 czy 500 zł i wydaje mu się, że skoro tak, to naprawa popsutego głośnika będzie kosztować 50 zł. Od razu mówię takiemu klientowi, że trafił pod zły adres.

Zamiast łapać się za wszystko co możliwe, brać się za byle fuchę, wolę sobie muzyki posłuchać czy na gitarce pograć. Zawodowo zajmuję się głównie serwisem, konfigurowaniem systemów, testami, choć czasem lubię jakąś paczkę skonstruować, jeśli akurat mam nową koncepcję. Wiele opracowań robiłem pod kątem własnych potrzeb, bo czasem coś nagłaśniam, więc mając auto Renault Kangoo, zaprojektowałem zestaw pod kątem przewożenia w tym samochodzie, choć nieco przerobionym we własnym zakresie. Mogę do niego zapakować cztery basy na gło-

śnikach 15", cztery nadstawki na 12", rack z końcówkami (bo to jest zestaw bi-amp), pychę, mikser, statywy i jeszcze mam miejsce dla pomocnika, bo w moim wieku trzeba już oszczędzać kręgosłup. Ma to 3 kW uciążliwej mocy i spokojnie nagłośni salę na dwieście-trzysta osób. Taki sprzęt mnie kręci, bo na taką aparaturę miałem zazwyczaj odbiorców, choć zdarzało się również wyposażać spore dyskoteki, no ale to już razej przeszłość.

**Wspominasz o wielu konstrukcjach, o tym, co robisz, co zrobiłeś, ale czy firma PMP miała kiedyś katalog produktów? Można gdzieś sprawdzić, co jest u Ciebie dostępne?**

Nie, nie było nigdy takiego katalogu. Działam wyłącznie na zamówienie – to nie jest sklep i zawsze to wyraźnie podkreślam. Nigdy nie sprzedawałem też w sieci sklepowej. To było i jest moje celowe działanie. Bardzo podobała mi się kiedyś polityka firmy Carvin. Nie mogłem wówczas kupić Carvina w sklepie, to był sprzęt produkowany w normalnej, dużej fabryce, ale sprzedawany bezpośrednio przez producenta. A podejście do klienta mieli wzorowe, bo kiedy przypadkowo wpadł mi w ręce ich prospekt firmowy i napisałem list do nich z prośbą o jakieś materiały, to już po miesiącu dostałem bardzo miły list od ich handlowca i wszystko to, o co prosiłem. A był to rok

REKLAMA

# prolight+sound

10 – 13. 4. 2013

Energy for emotions

Największe międzynarodowe spotkanie przedstawicieli branży:

- oświetleniowej i multimedialnej
- nagłośnieniowej
- technik estradowych
- produkcji teatralnych

[www.prolight-sound.com](http://www.prolight-sound.com)

[info@poland.messefrankfurt.com](mailto:info@poland.messefrankfurt.com)

tel. (22) 49 43 200

 messe frankfurt



Wszystkie głośniki PMP wyposażone są w firmową naklejkę z charakterystycznym logo.



Własnej produkcji membrany czekają na zamontowanie w głośnikach.

1978, więc raczej nie sądzę, żeby ten człowiek spodziewał się, że kupi u nich coś jakiś młody człowiek z żelaznej kurtyny. No i potem ta korespondencja trwała chyba z dziesięć lat, a kilka lat temu dowiedziałem się, że pan Neal Taylor nadal pracuje w tej firmie. Pozdrawiam! [śmiech]

Niedaleko Piaseczna była dyskoteka, która na moim sprzęcie grała piętnaście lat. Właściciel wiedział, że ma pod ręką firmę PMP, i wiedział, że jak mu się coś popsuje, to serwis ma zapewniony nawet w niedzielę. To grało, ludzie się bawili, dyskoteka zarabiała ciężkie pieniądze, w dobrych czasach przychodziło tam nawet sześćset-siedemset osób. Gdybym ci powiedział, jaka była moc zestawu, który tam zainstalowałem, to byś się mocno zdziwił, bo dziś taką moc dysponuje przeciętna kapela weselna. No ale nie grają raczej na zestawach tubowych i jak wiadomo, moc mocy nierówna.

Myszę, że dużą rolę odgrywa fakt, że ja jednak ze swoimi klientami chętnie rozmawiam. To jest trochę inna sytuacja niż w przeciętnym sklepie. Czasem ludzie wracają rok po takiej rozmowie. Wszystkich klientów mam spisanych w zeszycie, kto co i kiedy kupił, więc mogę łatwo sprawdzić historię sprzętu, który np. zmieniał właściciela. Czasami są to też zespoły, kilka nawet dość znanych, no ale te informacje dostępne są na mojej stronie, więc nie będę teraz się na tym skupiał. Zapraszam wszystkich do jej odwiedzenia, bo jest tam również wywiad ze mną, który przeprowadził w 1996 Janusz Popławski. Łatwo się przekonać, że moje priorytety od tamtego czasu nie uległy zmianie.

### Czy istnieją na rynku marki, których zakup odradzasz albo które byś jednoznacznie, zdecydowanie rekomendował?

Oj, to ja nie wiem, czy takie coś będzie można wydrukować! [śmiech]

Jeśli chodzi o krajowych producentów, to przede wszystkim Pol-Audio. Zawsze szczerze polecam Leszka. Startowaliśmy w podobnym okresie. On jest

pasjonatem, podobnie jak ja, ale działa na nieporównywalnie większą skalę i uważam, że jest to najlepsza krajowa firma w naszej branży. Oczywiście znam też innych producentów, często osobiście, ale myślę, że nie ma takich firm (przynajmniej ja nie znam), których cała oferta jest godna polecenia. Dotyczy to zarówno producentów krajowych, jak i zagranicznych. Jest niemal standardem, że w ofercie każdej firmy są produkty lepsze, gorsze, bardzo złe i bardzo dobre. Pierwszy i najlepszy przykład to Behringer, który bardzo się w ostatnich latach rozwinął i stał się poważną konkurencją dla wszystkich. W pewnym sensie rozumiem jego złą sławę, ale ja szanuję tę firmę. Nie chcę mówić, których rzeczy z ich oferty bym nie kupił, a za które daję głowę, ale już w relacji ceny do jakości Behringer praktycznie nie ma konkurencji, przynajmniej w niektórych grupach wyrobów. I co ciekawe, wcale nie mam na myśli ich najtańszej masówki, wręcz przeciwnie.

### Czy nie jest tak, że jesteś przeciwnikiem masowego sprowadzania produktów z Chin?

Nie, to nie jest tak. Niech sobie każdy sprowadza, co chce. Natomiast uważam za niedobłą praktykę sprowadzanie produktów z Chin i firmowanie ich swoją nazwą. Oczywiście mam na myśli pewnych „producentów” krajowych, których działalność polega głównie na sprowadzeniu kontenera z Chin i na naklejeniu na tym sprzęcie swojego logo. Jeśli jest to firma-krzak, która zwinie się za rok czy dwa, to pół biedy, choć dla nabywcy to często cała bieda. Ale jeśli postępuje tak producent, który kiedyś cieszył się dobrą opinią, a dziś, żeby przetrwać, próbuje wcisnąć klientom wyrób znacznie gorszej jakości, sugerując, że to ciągle jest wyrób „firmowy”, to takie praktyki bardzo mi się nie podobają.

### Wspominałeś jednak, że to właśnie import z Chin spowodował konieczność mocnego

### ograniczenia twojej garażowej produkcji i działalności w tym zakresie.

Wiesz, butów też już prawie nikt w Polsce nie robi. To nie jest tak, że jestem przeciwnikiem importu. Nie wszystko co z Chin jest złe, a 90% tego, co używamy w branży, robione jest w Chinach. Klasycznym przykładem jest też iPad, ale bardzo dobrym przykładem jest też Midas – i to jest też troszkę przyczek w nos tych, którzy mają „superriderowy” sprzęt i zawsze śmiali się z Behringera, a teraz Behringer kupił Midasa, no i jest trochę głupia sytuacja. Oczywiście jest różnica w produkcji Midasa i Behringera, choć te wyroby powstają w tej samej fabryce.

### Mam prośbę, abyśmy jeszcze jednak wrócili do historii. Obecnie, jak mówisz, koncentrujesz się na zestawach głośnikowych, ale zacząłeś od innych rzeczy.

Tak, pierwszy był wspomniany piecyk basowy, a później wzbogaciłem ofertę o wzmacniacze gitarowe, bo miałem już własne głośniki i nie chwaląc się, brzmiały całkiem nieźle, co zresztą potwierdziło kilku znanych krajowych muzyków z pierwszej ligi. Potem doszły końcówki mocy. Pierwsza końcówka nazywała się PA 400M. To był 1995 rok. Końcówka miała 2 × 200 W na 8 Ohm i wbudowany trzeci niezależny wzmacniacz monitorowy. Była chyba jedną z pierwszych końcówek oferowanych przez krajowego producenta, która posiadała wbudowane „optyczne” limityery, co praktycznie uniemożliwiało jej przesterowanie. Potem doszły inne modele, znacznie większych mocy, a ostatni projekt, wzmacniacz PA 1800, był wykonany w kilku zaledwie egzemplarzach i to był chyba rok 2006.

Paczki robiłem od samego początku, głośniki też niemal od początku działalności. W 1993 roku wymyśliłem, że ufunduję wzmacniacz gitarowy na konkurs w Jarocinie – dziesięć lat po tym, jak po raz pierwszy zagrał tam ten mój wspomniany ba-

sowy head. Usłyszałem wtedy od jednego z organizatorów: „Panie, czy pan sobie zdaje sprawę, co to znaczy podczepić się pod Jarocin?” – sugerował, że to oni robią mi grzeczność, że się zgodzili. Ostatecznie został wybrany jakiś gitarzysta, który ten wzmacniacz wygrał i przyjechał tu po niego. I tyle, to była cała moja, że tak powiem, działalność promocyjna. Jedyna korzyść, że miałem wówczas okazję poznać takich koleś jak Jarek Janiszewski, Muniek Staszczuk, Piotrek Łukaszewicz i kilku innych z branży, bo przypominam, że konferansjerem na małej scenie był mało jeszcze wówczas znany dziennikarz, niejaki Kuba Wojewódzki.

### Jakie były twoje cele związane z tą działalnością w momencie, kiedy ją zaczynałeś, ale także później?

Wydaje mi się, że ta cała działalność w dużym stopniu wynikała z tego, że kiedyś myślałem, że zostanę gitarzystą. To były jakieś takie rojenia młodzieńcze. Później okazało się, że jednak nie, i jakoś tak się stało, że zainteresowałem się akustyką. Tak na serio to się zaczęło jakieś trzydzieści lat temu, choć pierwszą kolumnę wykonałem własnoręcznie w 1978 roku. Dziesięć lat przed założeniem firmy już się tym zajmowałem, choć pracowałem w zakładzie państwowym. Na początku lat dziewięćdziesiątych odszedłem z firmy i przez jakiś czas robiłem różne fuchy, ale w 1992 podjąłem działalność gospodarczą i założyłem firmę, którą od swoich inicjałów nazwałem PMP.

### I stałeś się wtedy kapitalistą zarabiającym na swojej działalności...

Tak, choć – jak to zwykle bywa – firma miała lepsze i gorsze okresy, jeśli chodzi o poziom sprzedaży. Na początku mogłem sprzedawać dwa wzmacniacze gitarowe, parę głośników miesięcznie – dla mnie to było dużo. Potem, kiedy doszły paczki i końcówki, mogłem oferować już kompletne nagłośnienia i to był podstawowy zarobek i główny profil mojej działalności, szczególnie po rezygnacji z produkcji sprzętu gitarowego.

Poza tym nagłaśniałem czasem jakieś małe imprezy, głównie z muzyką mechaniczną, choć nie tylko, no i serwisowałem sprzęt, głównie głośniki i wzmacniacze.

Wiesz, ja nie jestem jakimś innowatorem, raczej bym się sytuował jako człowiek, który ma hobby i lubi widzieć efekty swojej pracy. Mógłbym być np. murarzem i nawet nim byłem, bo ten domek, w którym mieszkam i pracuję, to w dużym stopniu sam zbudowałem. Łącznie ze wszystkimi instalacjami, wylewaniem i zbrojeniem stropów itd. Tylko tynkowania nie znoszę. [śmiech] I te wszystkie instalacje działają bezawaryjnie od dwudziestu pięciu lat, co przypomina trochę sytuację z moim sprzętem, kiedy po piętnastu latach klient przyjeżdża,

bo mu się sprzęt zestarzał „moralnie”, choć nadal jest sprawny.

To jest dla mnie satysfakcja. Raczej nie byłoby nią, gdyby mój sprzęt stał w każdym sklepie: po pierwsze, nie byłbym w stanie zaspokoić takich potrzeb, a po drugie, nigdy nie miałem takich ambicji.

### A czy można powiedzieć, że jest jakiś poziom, segment rynku, w który celujesz?

Można powiedzieć, że od początku byłem jakby skazany na zespoły, które żyją z grania lub dorabiają grając, i na zawodowców, dla których nie jest ważna marka. Tu nie chodzi już o cenę, ale jest grupa klientów, którzy będą kupowali tylko firmowy sprzęt, nieważne jakiej jakości, ale byle miał znane logo – tutaj nie celuję. Nie celuję także w tych, którzy chcą kupić jak najtaniej – w sprzęt bazarowy rozsypujący się po dwóch imprezach. Nie. Dla mnie najważniejsza zawsze była niezawodność sprzętu i to, żeby on przyzwocie brzmiał. Ale także, aby nadawał się do serwisowania w razie potrzeby, żeby opłacało się to robić. Mnie nie interesuje sprzęt jednorazowy.

### Czego w takim razie należy ci życzyć na obecnym etapie działalności firmy?

Nie wiem, może wytrwałości? Bo mówiąc szczerze, po ponad trzydziestu latach działalności w jednej branży trochę już mi się to przejadło. Nie mam już takiego zapału jak dawniej, ale może to kwestia wieku? W końcu dobiegam powoli do sześćdziesiątki, a połowę życia poświęciłem temu jednemu hobby, więc może czas na jakąś zmianę?

Nie sądzę jednak, żebym tę firmę zwinął, coś tam będę sobie dłużał, bo dłużenie to dość dobre określenie tego, co robię. Ale kto wie, może system monitorowy, który ostatnio zaprojektowałem i wykonałem w jednym egzemplarzu, okaże się produktem na tyle udanym, że będę robił np. jeden taki komplet na miesiąc? To mi w zupełności wystarczy, bo nie mam wielkiego parcia na kasę. Były czasy, że robiłem kilka paczek na miesiąc, i jakoś się to wszystko kręciło, w tym sensie, że dawało się z tego żyć.

Na pewno nie będę już robił sprzętu gitarowego, choć od tego zaczynałem i te wyroby miały bardzo dobrą opinię. Nie będę robił końcówek, choć bardzo lubiłem końcówki – wymagały sporo inwencji, żeby to zrobić sensownie, i to się w miarę udawało. Teraz jedyne, co mnie jeszcze trochę kręci, to paczki. Nawet niekoniecznie z moimi głośnikami, choć oczywiście trochę cierpi na tym mój prestiż, bo jakby nie patrzeć, mało która firma może się pochwalić tym, że wyposaża sprzęt w głośniki własnej produkcji.

Czasem badam różne zestawy firmowe i kiedy widzę, co mają w środku, a z drugiej strony, mam świadomość, ile trzeba za nie zapłacić, to wyda-

je mi się, że to jest ten mały kawałek tortu, który mógłbym dla siebie odkroić. Jestem w takim wypadku w stanie zaoferować produkt wyższej klasy, lepiej wykonany „mechanicznie”, zbudowany z lepszych komponentów i będący, jakby nie patrzeć, rękodziełem a nie masówką z daleko-wschodniej fabryki.

Uważam, że zrobienie dobrej, klasycznej paczki to jest pewna sztuka i, nie chwając się, powiem, że w ciągu tych ponad trzydziestu lat działalności trochę tę sztukę opanowałem. Nie oczekuję więc żadnych rewolucji i spokojnie czekam na emeryturę, którą na dzień dzisiejszy ZUS wyliczył mi w wysokości 1350 zł. A ponieważ pracuję zawodowo od 1975 roku, to każdy widzi, że taskowość tej instytucji poraża... Ale to już zupełnie inny temat.

Ograniczone ramy czasopisma nie pozwalają na opublikowanie całości materiału, który nagrałem w czasie kilku godzin wizyty w firmie pana Piotra. Na koniec chciałbym zdradzić, że MIT przygotowuje test profesjonalnego systemu monitorowego, o którym była mowa w artykule, więc czytelnicy będą mieli okazję zapoznać się niebawem z jednym z nowych opracowań firmy PMP. No i oczywiście zapraszam w imieniu właściciela na stronę firmową [www.pmp.civ.pl](http://www.pmp.civ.pl), gdzie znajduje się wiele ciekawych informacji dotyczących firmy, a także testy sprzętu i artykuły autorstwa pana Piotra, publikowane w naszym piśmie w ciągu ostatnich pięciu lat.



Fotograficzna historia firmy.