

از ابتدا

مصاحبه گر: فرانک آلکیر

هیروتاكا كاوايی | آلات موسیقی كاوايی

روزتان را چگونه شروع می کنید؟

یک ساعت قبل از شروع ساعت کاری به دفتر می روم تا برای کار آماده شوم. به این ترتیب می توانم به هر مساله یا غافلگیری که ممکن است پیش از شروع رسمی روز پیش بیاید، رسیدگی کنم. از وقتی جوان بودم این عادت را داشتم، و هر جا که باشم این کار را انجام می دهم.

جشن نودمین سالگرد تاسیس شرکت كاوايی به چه صورت برگزار می شود؟

در جشن نودمین سال تاسیس شرکت، میزبان اولین مسابقه بین المللی پیانوی شیگرو کاواپی در شهر هاماماتسو ژاپن هستیم. پیانیست های جوان از سرتاسر دنیا برای شرکت در این مسابقه ثبت نام کرده اند. افرادی که به مرحله نیمه نهایی راه پیدا کنند، در ماه آگوست به ژاپن می آیند. مفتخریم که از طریق برگزاری این مسابقات در اصلاح و تقویت مهارت های این جوانان نقشی داشته باشیم. خوشحالیم که می توانیم بر روی فرهنگ موسیقایی جهان تاثیر بگذاریم.

در جشن نودمین سالگرد، چند مدل منحصر به فرد پیانو را نیز در نمایشگاه های NAMM و Musikmesse معرفی می کنیم. یکی از این مدل ها، پیانوی بزرگ شیشه ای یا "Crystal Grand Piano" است که از اکریلیک شفاف ساخته شده، و روکش نقره ای صیقلی آینه مانند دارد. این پیانو زیبا است و برخی از جدیدترین و پیشرفته ترین فناوری ها را در زمینه موسیقی به رخ می کشد.

همچنین، در بهار امسال، بسیاری از سرشناس ترین و موفق ترین نمایندگان فروش، توزیع کنندگان و فروشندگان ما از سرتاسر دنیا به هاماماتسو خواهند آمد تا از کارخانه معروف Ryuyo Piano بازدید کنند، و در ضیافت جهانی نودمین سالگرد ما حضور داشته باشند.

بر افتخارترین دستاوردهای شرکت كاوايی در این

نودسال چه چیزهایی هستند؟

حدود 18 سال از معرفی اولین سری پیانوهای شیگرو کاواپی می گذرد. بسیار مفتخرم که این آلات موسیقی در این مدت کوتاه، تا این حد به شهرت رسیده اند. زمانی که استاد میخائیل پلتنف روس، با پیانوهای شیگرو کاواپی در مسکو مواجه شد، گفت که این پیانوها به او انگیزه داده اند تا شغلش به عنوان پیانیست کنسرت را از سر بگیرد. یوشیکی، ستاره موسیقی راک ژاپن، و رهبر گروه سبلیک (iconic) "X Japan" همیشه پیانوهای شیگرو کاواپی و کاواپی را برای اجراهایش انتخاب می کند. در نهمین مسابقه بین المللی پیانوی هاماماتسو در سال 2015، برنده مقام اول یعنی آقای الکساندر گادجیف، و سه برنده دیگر، پیانوی Shigeru Kawai SK-EX را انتخاب کردند. باعث افتخار من است که بسیاری از پیانیست های مطرح، در سال های اخیر پیانوهای ما را انتخاب کرده و نواخته اند.

همچنین به concert piano technicians که داریم افتخار می کنم. در سال 1988 شروع به فرستادن، تکنیسین های خود به اروپا برای آموزش در سطوح بالاتر کردیم. این دوره آموزشی مقدماتی بود، که در طول سال های متممادی آن را تقویت و اصلاح کرده ایم. نتیجه دوره آموزشی، تشکیل تیمی از تکنیسین های طراز اول بود، که در حال حاضر هنرمندان چیره دست پیانو (MPAS) نامیده می شوند.

دیدن نام خانوادگی تان بر روی آلات موسیقی که تولید

می کنید برای شما چه معنایی دارد؟

مسئولیت بزرگی است. پدر بزرگ من، کوئیچی کاواپی، تمام پیانوها را پیش از خروج از کارخانه، می نواخت و بررسی می کرد. این موضوع نشان می دهد که او تا چه حد به هر یک از این آلات موسیقی اهمیت می داده است. پدرم، شیگرو کاواپی،

به شکل خستگی ناپذیری کار می کرد تا کارگرانی را تربیت کند که به همان اندازه شور و اشتیاق داشته باشند. حتی زمانی که کارخانجات صنعتی تری احداث کردیم، شیگرو می خواست افرادی در آن به کار گرفته شوند که همیشه به ساخت بهترین پیانوها برای مشتریان عمیقاً متعهد باشند.

اولین شغل شما در کسب و کار خانوادگی تان چه بود و چه چیز به شما آموخت؟

زمانی که 27 ساله بودم به شرکت ملحق شدم، ولی از زمان کودکی با شرکت کاوایی آشنایی داشتم.

پس از فارغ التحصیلی از دانشکده، تا مدتی برای شرکت دیگری کار می کردم، و بعد از آن به کاوایی پیوستم. اولین شغل من کارگری در کارخانه بود تا با ماهیت پیانو سازی آشنا شوم. آموزش های های پدرم را به دقت دنبال می کردم؛ تمام تجربیات من حاصل آموزش های پدرم است.

مزایای رشد کردن در کسب و کار خانوادگی شما چیست؟

راه صحیح ساخت پیانو و پرورش کسب و کار را از پدر و پدر بزرگم یاد گرفتم. این آموزش بنیادی به من اجازه داد شرکت را جسورانه، با نگاهی رو به آینده و با شناخت کامل از گذشته اداره کنم.

با نگاه به گذشته، آیا کاستی هایی در رهبری شرکت توسط نسل سوم می بینید؟

شهر هاماماتسو، جایی که در آن زندگی می کنم، شهر نسبتاً کوچکی است. در این شهر تقریباً همه شرکت کاوایی را می شناسند. سال ها احساس می کردم در تنگ ماهی زندگی می کنم؛ انگار توسط تماشاگرانی محاصره شده بودم. ولی خیلی وقت پیش متوجه شدم که اگر بیش از حد نگران نظرات دیگران درباره خودم باشم از پا خواهم افتاد.

چند مورد از خاطرات مورد علاقه تان از پدر و پدر بزرگ تان را تعریف کنید...

پدر بزرگم، کوئیچی، زمانی فوت شد که دانش آموز دبستان بودم. تنها زمانی او را می دیدم که به خانه اش در مایساکا می رفتیم کارخانه پیانو قبلاً آنجا بود. چیزی که از او به یاد دارم

مردی مهربان و ساکت است؛ مثل ادیبی آرام. خاطره واضحی که از پدرم دارم، روزی است که حین تمرین پرش نیزه با دوستم در حیاط پشتی، باغچه زیبای او را خراب کردیم. پدرم که اتفاقی به خانه برگشته بود، وقتی اوضاع را دید به شدت سرزنشم کرد. چهره خشن او را هیچ وقت فراموش نمی کنم. خوشبختانه، حالا به آن اتفاق می خندم.

چه چیزی پدر و پدر بزرگ تان را به تولید کنندگان و تاجرانی بزرگ تبدیل کرد؟

به اعتقاد من رویاهایشان آنها را بزرگ کرد. پدر بزرگ کوئیچی، ذهنی بی قرار و جستجو گر داشت که باعث شد در طراحی اولین پیانو بزرگ ژاپن به موفقیت دست پیدا کند، و سپس شرکت ساخت پیانوی خودش را در ژاپن احداث کرد. او واقعاً مخترع ماهری بود. رویای او، ساخت بهترین پیانوها در جهان بود که نتیجه اش تاسیس شرکت ما بود.

پدرم، شیگرو، ویژگی های خوب کوئیچی را سر لوحه کارهایش قرار داد، و کسب و کارمان را صنعتی کرد و در عین حال، بازارهای جدیدی را در سرتا سر دنیا به دست آورد.

بهترین چیز هایی که در رابطه با کسب و کار و یا زندگی از آنها آموخته اید چه هستند؟

ساخت "بهترین پیانو" وقت زیادی می گیرد. از پدر و پدر بزرگم یاد گرفتم که باید دائماً پیشرفت کنیم، نه تنها سال به سال بلکه نسل به نسل. آنها به من یاد دادند که "چکه کردن مدام آب باعث فرسایش سنگ می شود" هدف امروز ما، رسیدن به 100 سالگی، همراه با ایجاد آگاهی عمده از برند و شهرتی است که مورد احترام همه باشد، نه صرفاً اهالی دنیای پیانو.

صنعت پیانو در طول بحران اقتصادی اخیر متحمل ضربه سختی شد، به عنوان یک رهبر، چگونه آن بحران را پشت سر گذاشتید؟

اعتقاد دارم که می توان هر وضعیت سخت را به یک فرصت تبدیل کرد. پیش بینی اتفاقاتی که در آینده رخ خواهند داد همیشه امکان پذیر نیست. ولی زمانی که وضعیت های غیر منتظره پیش می آیند، نباید سراسیمه شویم. هنگامی که دچار بحران اقتصادی شدیم، بر روی ناتوانایی هایمان تمرکز نکردیم، بلکه بر آنچه میتوانیم انجام دهیم متمرکز شدیم. تلاش کردیم

فرایندهای مازاد را حذف کنیم (کاری که همیشه سعی دارم انجام دهم). به اقدامات تحقیق و توسعه برای افزایش کیفیت و عملکرد در آینده ادامه دادیم.

تصور شما از آینده پیانو چیست؟

قالب هنری پیانو از زمان اختراع آن توسط بارتولومئو کریستافوری یعنی بیش از 300 سال پیش، از لحاظ طراحی و ترکیب بندی، مدام تحول پیدا کرده است. به اعتقاد من پیانو می تواند پیش از این نیز متحول شود. ما چندین سال (حتی چندین دهه) زودتر از رقبایمان تحقیقات و تولید مواد اولیه جدید ساخت پیانو را آغاز کردیم؛ به آزمایش مواد اولیه و طراحی های جدید به منظور رسیدن به عملکرد سطح بالاتر ادامه خواهیم داد. این یک فرایند بی پایان است. تکامل پیانو وظیفه ما است.

در مورد مدارس موسیقی کاوایی بگویید، علت شروع به کار و اهمیت شان در کسب و کار شما چیست؟

چندین دهه قبل، وزارت آموزش ژاپن، شروع به تاکید بر اهمیت آموزش موسیقی در مدارس کرد. وزارت آموزش، آلات موسیقی نظیر پیانو، و ارگ را در اختیار دبستان ها و دبیرستان ها در سرتا سر کشور قرار داد. به محض اینکه والدین با افزایش تاکید روی آموزش موسیقی در مدارس مواجه شدند، موسیقی را به جمع خانوادگی شان راه دادند. ما می دانستیم ترویج این تقاضای جدید، از طریق ساده کردن یادگیری نواختن پیانو برای بچه ها کاری حیاتی است. به همین دلیل مدارس موسیقی کاوایی را تاسیس کردیم. واضح بود که بازار تنها در صورتی توسعه می یافت که مردم پیانو بنوازند. همزمان با افزایش تعداد

دانش آموزان مدرسه پیانو، به مدرسان پیانوی بیشتری نیاز پیدا کردیم. بنابراین، آکادمی موسیقی کاوایی را تاسیس کردیم تا مدرسان پیانو را تربیت کنیم.

کدام محصولات، روندها، و پروژه ها بیشترین انگیزه را در شما ایجاد می کند تا رو به جلو حرکت کنید؟

در ژاپن، به شناساندن مفهومی پرداختم که آن را هم افزایش "سه بخشی" می نامم. این مفهوم، ماموریتی سه جانبه است که بر روی آموزش موسیقی، فروش پیانو، و خدمات پس از فروش متمرکز است. ما از طریق مدارس موسیقی کاوایی که صدها هزار دانش آموز را در سرتا سر کشور آموزش می دهند، در بازار تقاضا ایجاد می کنیم. پرسنل حرفه ای فروش و خرده فروشان ما، برند ما را خیلی خوب معرفی می کنند. به همین دلیل خدمات پس از فروش ما، پیانوی مشتری را در بهترین

"ماموریت ما، خلق بهترین پیانوها است. سفری که پایان ناپذیر است. هیچ وقت از تلاش برای بهتر کردن پیانوهایمان دست بر نمی داریم"

شرایط حفظ می کند. ما مرکز فنی پیانوی کاوایی را در سال 1961 تاسیس کردیم تا متخصصانی مجرب تربیت کنیم که بتوانند استانداردهای ما را برقرار کنند. سه گانگی این عوامل؛ یعنی آموزش، فروش و خدمات پس از فروش؛ رمز موفقیت در دستیابی به رضایت مشتری است.

اگر کار موسیقی انجام نمی دادید، چه می کردید؟

حتی نمیتوانم تصور کنم که کار دیگری انجام دهم؛ از جوانی زندگی ام را با پیرامون این کار شکل داده ام. ماموریت ما، خلق بهترین پیانوها است. سفری که پایان ناپذیر است. هیچ وقت از تلاش برای بهتر کردن پیانوهایمان دست بر نمی داریم. مثل پدر و پدربزرگم، هدف من هم این است که روزی، همه اذعان کنند که ما بهترین هستیم.

جزئیات

هیروتاکا کاوایی، رئیس و مدیر عامل شرکت کاوایی

دفتر مرکزی: هاماماتسو، ژاپن

سال تاسیس: ۱۹۲۷

تعداد کارکنان: ۲۸۶۸ نفر

محصولات پر فروش: پیانوی گرنند حرفه ای مدل GL-10،
پیانوی ایستاده حرفه ای مدل K-300؛ و پیانوهای دیجیتال سری
CN

نکته جالب: در سال ۱۹۴۶، کاوایی به اجبار نیروهای اشغالگر به
تولید میلان، جعبه رادیو و آکوردئون پرداخت. طی سال های بعد،
شرکت وارد تولید کالاهای ورزشی، صنعت اسباب بازی، و مدارس
ژیمناستیک شد.