

# a fender sztori

**Sotheby's aukciós ház, London, 1990 áprilisa. A nap „Rock'n'roll & Film emléktárgyak” árverésének sztárja az az 1968-as Fender Stratocaster, amelyen állítólag Jimi Hendrix játszott a woodstocki fesztiválon. Az „ikonszerű” szót már túlságosan sokszor használták, de úgy tűnik, most mégis ez a legmegfelelőbb. A helyiség felbolydul, az izgalom egyre fokozódik, ahogy közeledünk a 490-es számú tételhez. A Sotheby's állítása szerint a Jimi Strat „...amely 1970 szeptembere óta Mitch Mitchell [Hendrix exdobosa] tulajdonában volt, várhatóan 60 ezer és 70 ezer font közötti összegért fog elkelní”.**

**Az árverezési kikiáltó az a Hilary Kay, aki később a BBC TV Antiques Roadshow-jában való szereplései révén válik híressé. A licitet 48 ezer fontról indítja. Telefonon azonnal érkezik egy 50 ezres ajánlat. Valóságos csata bontakozik ki, ahogy két rivális vevő (mindkettő telefonon keresztül) egyre feljebb srófolja az összeget. A helyiségben tartózkodók megdöbbennek, amikor a licit átlépi a 100 ezer fontot, tovább emelkedik, majd végül a második telefonon keresztül megérkezik a végső ajánlat. A licit 180 ezer fontnál áll meg.**

**Az árverési jutalékkal együtt a teljes fizetendő összeg 198 ezer font. Kay megrázza a fejét, és kijelenti, hogy a gitár „eladva a 270-es számú ajánlattevőnek”. Messze ez a legmagasabb összeg, amit egy elektromos gitárért valaha kifizettek. A rekord csak tizenöt év múlva dőlt meg, amikor Eric Clapton „Blackie”-jéért megdöbentő 959 500 dolláros összeget (plusz jutalék) fizetett ki valaki.**

**V**ajon mit szűrt le ebből Leo Fender, a Fender gitárcég alapítója? Az 1970-es években az egyik riportertől megtudta, hogy a zenészek egyre inkább úgy tekintenek a régebbi Fender gitárokra, mint a 17. századi Itáliában készült, értékes Stradivari hegedűkre. Az akkor hatvanöt esztendőes Leo Fender meglepődött, majd így válaszolt: „Nos, biztos vagyok benne, hogy számos zenész így tekint rájuk. Mondok egy példát. 1929-ben vásároltam egy 12-es Remingtont. Azzal a régi puskával tényleg el tudtam találni a célt. Egyszer több mint háromszáz yard távolságból lőttem le egy nyulat. Tudja, vannak olyan eszközök, amelyek egyszerűen passzolnak az emberekhez.”<sup>1</sup>

Clarence Leonidas Fender gyakorlatias ember volt, aki büszke a munkájára. 1909-ben egy pajtában, Los Angeles körzetében, Anaheim és Fullerton határának közelében jött világra.

A szüleinek volt egy kis „kocsisfarmjuk”, zöldséget és gyümölcsöt (egyebek mellett a környéket híressé tevő narancsot) termeltek, amit a közeli piacon adtak el. Fenderéknek eleinte nem tellett arra, hogy házat építsenek, ezért a pajtában laktak. Leo apja Illinois-ból költözött Kaliforniába; Leónak már a szépapja is Amerikában született, az ő apja a német Auerbach városából vándorolt ki az Egyesült Államokba.

Leo második felesége felidézett egy epizódot a férje gyermekkorából. „Amikor még kisgyerek volt, az apja azt mondta neki: az egész világon csak az számít, amit az ember a munkájával ér el, és aki nem dolgozik, az lusta, a lustaság pedig bűn. Leo önmagát és másokat is ennek alapján ítélte meg... Önmagával szemben volt a legkevésbé elnéző.”<sup>2</sup>

A Fender cég egyszerű, elegáns gitárjaiból világszerte több millió példány talált gazdára, de az emberek nemcsak a Fender által hihetetlen mennyiségben épített hangszereket

# Élete során szinte valamennyi jelentőset alkotó popzenész használt Fendert, a muzsikuskok régóta jól ismerik a logót.

vásárolták, hanem a más gyártóktól kikerülő, többé-kevésbé pontos másolatokat is. Ki lehet jelteni, hogy élete során szinte valamennyi jelentőset alkotó popzenész használt Fender gitárt, és az is bizonyos, hogy – ötvenes évekbeli megjelenésétől kezdve mind a mai napig – a muzsikuskok jól ismerik a logót. Nincs még egy olyan gyártó, amely nagyobb gondot fordítana a tömör testű elektromos gitárok külsejére és hangzására, mint a Fender.

Leo Fender eredeti cége az elektromos gitárok konstrukciójának és gyártási módszereinek forradalmasításával megváltoztatta a populáris zene fejlődését. Olyan sikeressé vált, hogy 1965-ben a Fender cégcsoportot nem kevesebb mint 13 millió dollárért – fantasztikus összeg! – adták el az óriási CBS konglomerátumnak. A folyamat húsz évvel korábban kezdődött, amikor Leo abból a néhány ezer dollárból, ame-

lyet egy lemezjátszó-design elkészítéséért kapott, legyártott néhány elektromos steelgitárt. Ebből az óvatos próbálkozásból fejlődött ki a világ legeredetibb termékekkel előálló, legbefolyásosabb hangszergyártó vállalkozása. A későbbi, látványos eredmények ellenére az első időszakban a Dél-Kaliforniában működő cég nagyon közel került a kudarchoz. Az, hogy a vállalkozásnak sikerült átvészelnie a kezdeti nehézségeket, Leo Fender eltökéltségének, valamint annak köszönhető, hogy szerencsés módon sikerült okos és lelkes munkatársakkal körülvennie magát.

Leo fiatal korában könyvelést tanult; amikor dolgozni kezdett, először az állami országút-felügyelet, majd egy autógumik kereskedelmével foglalkozó cég könyvelési osztályán helyezkedett el. A hobbija az elektronika volt. Húszas éveiben erősítőket és hangosítóberendezéseket épített különböző nyilvános eseményekhez, sport- és vallási rendezvényekhez, táncmultságokhoz. Vett néhány zongoraleckét, majd a szaxofonnal kezdett foglalkozni, de sosem vette komolyan a muzsikálást. Sosem tanult meg gitározni.

Amikor Leo a gazdasági válság alatt elvesztette könyvelői állását, bátor lépést tett: az 1930-as évek vége táján Fullertonban saját rádió- és lemezboltot nyitott. A Fender Radio Service, ahogy az új, szervizeléssel is foglalkozó üzletet nevezték, természetes lépésnek tűnt az ambiciózus, frissen házasodott, harmincéves férfi számára. Leo a névjegykártyáján

a következő módon reklámozta árucikkeit és szolgáltatásait: „Elektromos berendezések, fonográflemezek, hangszerek árusítása és javítása, hangosítóberendezések, kották.” A hangszerek ekkor még csupán a harmadik helyen szerepeltek, de a South Spadrán megnyitott új bolt bemutatkozási lehetőséget teremtett számos helyi zenész, valamint zenével és elektronikával foglalkozó szakember, illetve üzletember számára.

A bolt működésének első néhány éve alatt Leo több olyan emberrel megismerkedett, akik komolyan közreműködtek későbbi sikerei elérésében. Ezek közül a legfontosabb talán egy profi hegedős és steel-gitáros, bizonyos Clayton Orr Kauffman volt, akit mindenki csak Docként ismert. A legenda szerint Doc 1940 táján javításra bevitt Leóhoz egy erősítőt; akkor kezdtek el beszélgetni. Doc akkor már erősítővel használta a gitárjait, és egy vibrátorkarral kiegészített elektromos gitár megépítését tervezte. Ekkor már Leo is elektromos gitárokkal foglalkozott, és különféle pickupokat tervezett. Fender és Kauffman 1943-ban megépített egy kezdetleges tömör testű gitárt, pusztán azzal a céllal, hogy teszteljék ezeket a korai pickupokat. Tervüket 1944-ben szabadalmaztatták.

## DOC ÉS A HAWAII GITÁR

Doc a második világháború során az egyik, repülőgépekkel foglalkozó cégnél dolgozott. A két javíthatatlan ezermester akkoriban is tudott időt szakítani a közös munkára; sikerült megtervezniük egy hanglemezcsereelő szerkezetet, amely elég jó volt ahhoz, hogy ötezer dollárt hozzon nekik a konyhára. A pénz egy részét rövid életű közös cégükbe, a K&F-be (Kauffman & Fender) fektették. 1945 novemberében kezdték meg az elektromos steel-gitárok és a kisebb erősítők gyártását.

Amerikában a steel-gitárjáték, vagyis a hawaii stílusú gitározás az 1920-as évektől lett divatos, és később is hihetetlenül népszerűnek bizonyult. A steel volt az első olyan gitártípus, amely az 1930-as években elektromos lett. Rickenbackerrel az élen számos újításokkal próbálkozó cég kísérletezett gitárokhoz rögzített, kis erősítőkhöz csatoloztatott elektromágneses pickupokkal. A steel népszerűségét főként annak köszönhetette, hogy könnyű volt játszani rajta, így megfelelt a kezdők számára, ám az elektromos változat már a profi zenészeknek, főként a hawaii és country & western muzikát játszó bandák érdeklődését is felkeltette.

A zenészek játék közben többnyire az ölükbé fektették a steel-gitárt, bár voltak olyanok, akik állva, külön lábakra vagy állványra helyezett hangszeren játszottak. A hangszer nem a konstrukciónak köszönheti a nevét – a Fender steelek többnyire fából készültek –, hanem annak a fémrúdnak, amelyet a zenész a bal kezében tartott, és – az általában nyitott akkordra hangolt – húrok lefogására használt. Az 1930-as évek során és később is „spanyol” gitárnak nevezték a másik – akkoriban kevésbé népszerű – hangszert, amelyet függőlegesen, a testhez szorítva tartottak játék közben.

**Kauffman és Fender  
1945 novemberében  
kezdte meg  
az elektromos steel-  
gitárok és a kisebb  
erősítők gyártását.**

Doc Kauffman később a következőket írta a K&F első időszakáról: „[Leóval] lementünk a boltba, aminek a végében volt egy fémfalú épület – ez adott otthont a gitárrészlegünknek. Sokszor éjfélig dolgoztunk.” A „gitárrészleg” kifejezés kissé túlzónak tűnik. Az emberek többsége erre a „fémfalú épületre” úgy emlékszik, mint egy szimpla kis bádogbódéra, amit gyorsan és olcsó anyagokból ütöttek össze Leo rádióboltja mögött. Doc így folytatja visszaemlékezését: „Valamennyi hangszerünket én állítottam össze; felhúroztam őket, és lejátszottam rajtuk pár steel-futamot. Leo azt mondogatta: abból, hogy hány dallamot játszom le, képes megállapítani, hogyan halad a gyártás.”<sup>3</sup>

Leo ebben az időszakban egy másik fontos személlyel is megismerkedett, egy olyan emberrel, aki kulcsfontosságú szerepet játszott a Fender cég későbbi sikereiben. Don Randall annak a Radio & Television Equipment Companynek (rövidebb nevén: Radio-Tel) igazgatójaként dolgozott, amelynek központja a Fullertontól délre, a csupán tizenöt mérföldnyire lévő Santa Anában volt. A Fender Radio Service is Randall ügyfelei közé tartozott.

## FENDER ELECTRIC INSTRUMENT CO.

Leo nem teljesített szolgálatot a második világháborúban, mert egy gyermekkori betegség következtében elvesztette a jobb szemét. Randall, aki három évet húzott le a seregben, azt mondta, Leo a háború éve alatt is képes volt fejleszteni cége kereskedelmi kapcsolatait. Erre így emlékezett vissza: „Akkoriban nem sokan tevékenykedtek ebben a szakmában. Amikor leszereltem és hazatértem, ismét Leóval kezdtem dolgozni; alkatrészeket és felszereléseket árusítottunk.”

Körülbelül abban az időben történt, hogy Leo és Doc Kauffman úgy döntött, szétválnak útjaik. „A jelek szerint Docból hiányzott a bátorság az üzleti vállalkozás folytatásához – mondta Randall.<sup>4</sup> Leo boldogan vállalta, hogy akár éjszaka is dolgozik a kis bádogbódében; K&F steel-gitárokat és erősítőket készített, Doc azonban nem szívesen töltött ilyen sok időt a világtól elzártan.

Leo később így nyilatkozott: „Rengeteg pénzbe került, hogy átváltunk nagybani termelésre, és az 1930-as évek válsága még mindig élénken élt Kauffman emlékezetében, ezért nem kívánt részt venni a dologban. Volt valami farmja... és félt, ha túlságosan sok hitelt veszünk fel, esetleg elveszítheti. Úgy gondolta, jobb addig kiszállni, míg tele van a tárcája, ezért '46 februárjában elváltunk, és mindent rám hagyott.”<sup>5</sup>

Az egyik munkatárs szerint Doctól – aki élete végéig Leo barátja maradt – később megkérdezték, hogy ismerve a Fender cég sikereit, megbánta-e, hogy túl korán kiszállt. „Doc erre azt felelte [visszaulva a kimerítő munkára], hogy nem, sosem bánta meg a dolgot, mert Leo biztos halálra dolgoztatta volna, mielőtt bármit elérnek... Doc szeretett együtt lenni a családjával, és nem igazán rajongott a gondolatért, hogy a hét minden napján este tízig, tizenegyig dolgozzon abban a bádogbódében. Fender valamennyi munkatársának problémái voltak a túlórázással, mivel Leo mindenkitől elvárta, hogy bármikor rendelkezésre álljon.”<sup>6</sup>

Leo és Doc tehát különvált. Leo később a következőket mondta: „Okkal aggódom. Akkor volt még volt előttünk néhány kemény esztendő.”<sup>7</sup> 1946-ban Leo az átformált céget még „Fender Manufacturing”-nak nevezte, majd 1947 decemberében a „Fender Electric Instrument Co.” nevet adta neki. Folytatta a K&F-fel megkezdett munkát, továbbra is készí-

tett steeleket és erősítőket, de folyamatosan új termékeket fejlesztett ki. Megállapodott Don cégével, a Randall Radio-Tellel, amelynek akkor Francis Hall volt a tulajdonosa; a szerződés szerint 1946 elején a Radio-Tel lett a K&F-termékek kizárólagos forgalmazója. A kereskedelmi részlegen Charlie Hayes volt az, aki megpróbálta meggyőzni a kiskereskedőket, töltsék fel boltjaikat Fender gyártmányú árukkal.

Leo terjeszkedett: a fullertoni Pomona Avenue-n, a Santa Fe Avenue közelében alakított ki új üzemet, így a gyártás különvált a rádióbolttól. Az egyik szemtanú szerint az új ingatlanon két egyszerű, „nem túl szép”, acélfalú épület állt. Egy másik visszaemlékező azt állította, hogy a Pomonán álló építményekben még mellékhelyiség sem volt. Emiatt Fender munkásainak át kellett menniük a közeli vasúti síneken, hogy a Santa Fe-i állomás megfelelő rendeltetésű helyiségeit használják. Egy alkalommal az egyik idősebb alkalmazottnak nem sikerült időben megtennie a nem igazán kockázatmentes utat, így Leónak nem maradt más választása: másnap kénytelen volt hordozható illemhelyeket bérelni.

Dale Hyatt is a folyamatosan növekvő Fender-csapat fontos tagja volt. 1946 januárjában csatlakozott a céghez, és később a kereskedelmi részleg egyik legfontosabb tagjává vált. 1947 végén, 1948 elején az egyik feladata az volt, hogy átvegye a rádióüzletet, mivel Leo a Pomona Avenue-n lévő üzemmel, a termelés beindításával akart foglalkozni. Az üzletmenet azonban lassú volt, és Fender nem tehetett mást, a továbblépés érdekében kölcsönt kellett felvennie a Radio-Tel tulajdonosától, Francis Halltól.

Leo befelé forduló, keményen dolgozó ember volt, hosszú órákat, hihetetlen sok energiát szánt az elvégzendő feladatokra; akkor érezte magát a legboldogabbnak, ha egyedül maradhatott, és az új termékek terveit rajzolgathatta. Úgy gondolta, ha a piacon már létezik egy bizonyos termékfajta, akkor ő abból jobbat és olcsóbbat képes gyártani, és menet közben haszonra tud szert tenni. A későbbi látványos sikerek ellenére az első években az új Fender cég vészesen közel került a csődhöz. A nehéz idők átvészelését saját eltökéltségének, és annak köszönhetette, hogy szerencsés módon okos, elkötelezett emberekkel vette körül magát.

A háború befejezése után szinte mindenki úgy gondolta, hogy elérkezett a lehetőség az újrakezdésre, és az amerikai üzletemberek a tömegtermelés beindítását tartották a legfontosabb kezdő lépésnek. Leo legjobb húzásának az bizonyult, hogy ezt a technikát a gitárgyártásban is sikerült alkalmaznia, bár az első időkben az alkatrészek tömegtermeléséhez még szüksége volt külső szakértők segítségére is. Így került helyére a kirakós játék egy újabb eleme.

Karl Olmsted és a társa, Lymon Race 1947-ben szerelt le. Úgy döntöttek, Fullertonban indítják el vállalkozásukat, amelynek keretein belül speciális présszerszámokat és nyomó-

**Leo befelé forduló,  
keményen dolgozó  
ember volt; akkor  
érezte magát  
a legboldogabbnak,  
ha egyedül  
maradhatott,  
és rajzolgathatta  
az új gitárok  
és erősítők terveit.**

formákat készítettek présöntéssel és sajtolással foglalkozó ügyfelek számára. „Éppen munkát kerestünk – magyarázta Olmsted –, amikor Leo eljutott arra a pontra, hogy nyomóformákra volt szüksége a gyártáshoz. Addig a munkások kézzel készítették el az egyes alkatrészeket, azzal vágták a fémet, amijük éppen volt. Leo viszont akkor már ott tartott, hogy minden egyes alkatrészből több példányra volt szüksége.” A következő több mint harminc évben a Race & Olmsted gyártotta a Fender számára a speciális szerszámokat, és a fém alkatrészek nagy részét. „Ahogy fejlődött a dolog, úgy fejlődtünk mi is, egyre bonyolultabb, fejlettebb, egyre jobb minőségű szerszámokat állítottunk elő” – mondta Olmsted.<sup>8</sup>

## Exkluzív, új, szabadalmaztatott pickup, mellyel tisztább és teljesebb hangzás érhető el. Az egyes húrok hangereje külön-külön állítható.

A következő személy, aki csatlakozott Fender cégéhez, George Fullerton volt, akiből később – az egyik munkatársa megfogalmazásával élve – „Leo hűséges igáslova” lett. Egy olyan szabadtéri rendezvényen ismerkedtek össze, ahol Leo biztosította a hangosítóberendezést. Az ifjú George – aki akkoriban „suliba járt, zenélgetett, rádiókat javítgatott, időnként bútorokat szállított” – ezt követően kezdett segédkezni Leónak a hasonló eseményeken. A rádiók javításáról fokozatosan áttért az erősítők és a steelek szervizelésére. 1948 februárjában kezdett dolgozni a Pomona Avenue-n. „Akkor még egészen kis hely volt – emlékezett vissza –, csak két-három férfi meg pár lány dolgozott ott.”<sup>9</sup>

A vállalkozás nem csak kicsi volt, de bizonytalan jövőjű is egyben. A készpénz hiánya az első időszakban állandó problémát jelentett a Fendernél. Az egyik alkalmazott elmondása szerint előfordult, hogy Fullertonban nehéz volt

bevéltani a fizetési csekkeket – különösen akkor, ha Leo első felesége, Esther késve kapta meg a saját bérét a telefontársaságnál végzett munkájáért.

Az új Fender cég termékeinek egyik első, 1947-es hirdetésén csupán három steel-gitár, és néhány erősítő képe látható. Fender a gitárok előnyeit próbálta hangsúlyozni: „Exkluzív, új, szabadalmaztatott pickup... mellyel tisztább és teljesebb hangzás érhető el. Az egyes húrok hangereje külön-külön állítható.”

### LEO ÉS DON MÓDSZEREI

Leo is, Randall is nagyon motivált ember volt, de egymástól eltérő módszerekkel dolgoztak. Dale Hyatt: „Leo időnként határozottan ellenállt a változásoknak, mindent be kellett bizonyítanunk neki. Nincs ezzel semmi gond, de így kellett tennünk. Randall természetesen sok mindenben hasonlított rá, ő is makacsul ragaszkodott az elképzeléséhez. Azt beszéltek, kutyamacska barátságban vannak, sokat vitáznak, de nem hiszem, hogy valóban ez lett volna a helyzet. Nem veszekedhettek – mert időnként nem is beszéltek egymással. Azt hiszem, az egyik éppen olyan jó volt, mint a másik, és nagyon jól kiegészítették egymást. Nem mondom, hogy Leo Fender volt Don Randall életében a legjobb dolog, vagy fordítva. Nem, szerintem mindkettejük számára kettőjük kapcsolata volt a legjelentősebb dolog.”<sup>10</sup>

Leo minden tekintetben céltudatos volt. Boldog lett volna, ha tovább robotolhat a műhelyében, pickup-terveket rajzolgathat, vagy örömet leli egy-egy új szerkezet kiismerésében. Úgy érezte, minél kevesebben akadályozzák ebben, annál jobb. Egyszerűbben fogalmazva: Leo – legalábbis a saját állítása szerint – volt az egyetlen, aki képes volt megcsinálni ezeket a dolgokat.

## GÉPIMÁDAT

Az egyik munkatársa mondta: „Előfordult, hogy Leo bejött reggel, és ha egyszer a fejébe vett valamit, amit szeretett volna kipróbálni, az sem számított, ha minden a feje tetejére állt. Meg akarta csinálni azt, amit kigondolt. Ő aztán nem udvariaskodott. Az ember mondott neki valamit, adhatott neki egy ötletet. Ilyenkor ránk nézett, és elgondolkodott a dologon. Egyetlen szót sem szólt, semmi jelét nem adta, hogy meghallotta a szavakat. Aztán később az ember azt látta, hogy az ötletét Leo felhasználta valamiben.”<sup>11</sup>

Randall jól értett az üzlethez: jó terméket akart létrehozni, versenyképes áron, valami olyasmit, ami megrengeti a piacot. Időnként fel kellett pörgetnie az eseményeket a gyárban, hogy eredmények szülessenek. Leo eközben már vagy hetedszer alakított át egy bizonyos huzalozási sémát. Állandóan tökéletesíteni próbálta valamelyik gitárt vagy erősítőt. Randall szerint: „Leo bizonyos értelemben véve furcsa ember volt. Imádta a gépeket. Mindig figyelmen kívül hagyta a gazdaságossági szempontokat. Ha valamit csak egy nagy géppel lehet előállítani? Nosza, vegyünk egy nagy gépet, és használjuk! Pedig előfordult, hogy azt a bizonyos alkatrészt, amit a gép gyártott, sokkal olcsóbban be lehetett szerezni valamelyik beszállítótól.”<sup>12</sup>

Karl Olmsted egyetértett vele: „Leo kijelentette, hogy szüksége van egy bizonyos alkatrésze, mi meg bevonultunk a műhelybe. Aztán elmondtam neki, hogyha minden egyes darabot kézzel kell legyártanunk, akkor képtelenek leszünk átállni a tömegtermelésre. Erre ő megkérdezte, elő tudunk-e állni valami olyasmivel, ami olcsó, és ami neki is megfelelhet. Szinte minden munkát így végeztünk el.”<sup>13</sup>

Fender elektromos steeljei egyre nagyobb sikert arattak helyben, a nyugati partvidéken és az ország délnyugati részében, a keleti régiókban pedig még népszerűbbek voltak. Az egyik fullertoni újság 1949. novemberi cikkében az áll, hogy a Fender cég „országszerte közismert”, de a saját városában „szinte névtelen”.<sup>14</sup>

Leo azon törte a fejét, hogy a folyamatosan gyártott steel-modellek mellett építeni kellene egy elektromos „spanyol” gitárt, vagyis egy olyan hagyományos formájú hangszert, amelyen standard módon lehet játszani. Bizonyos vásárlók kérésére már átalakított néhány szokványos akusztikus hangszert elektromossá, de ennél tovább akart lépni. Nem lehet biztosan tudni, hogy először kinek jutott eszébe a „spanyol” stílusú Fender elektromos gitár ötlete, de elképzelhető hogy a kereskedő Charlie Hayes javasolta Leónak. Ha ő tette, akkor ezzel segítette elő a leghatásosabban a cég felvirágzását.

**1950-re a Fender  
országszerte ismert volt,  
de a saját városában  
szinte névtelennek  
számított.**