

Ludzie z głową

Rozrywany kapłan rozrywki



DJ Marshall przy konsoli FOT. ARCH.

Michał Marszał z Korzennej prowadzi nocny tryb życia. Godzina ósma rano jest dla niego środkiem nocy. Michał Marszał z Korzennej bardziej znany jest bowiem jako DJ Marshall, czyli człowiek, którego terminarz pęka w szwach.

Tylko w 2009 r. osobiście poprowadził 178 imprez rozrywkowych. Nie dysponuje wolnymi terminami w całych karnawalach na lata 2011-12, a na karnawał

w 2013 r. ma już teraz wyprzedane wszystkie soboty.

W jego klasie w Technikum Elektrycznym w Nowym Sączu było 33 uczniów, ale tylko jeden z nich pracuje w zawodzie. Również Michał jeszcze w szkole zaczął skręcać w inną stronę. Zachętę stanowił kuzyn z Opola, który był dyskdokejem na imprezach okolicznościowych.

Narodziny DJ Marshalla

Michał też zaczął prowadzić dyskoteki, najpierw klasowe, potem szkolne, a następnie już poza murami szkolnymi. Pierwsze gościnne występy dawał

na dyskoteci koło stadionu w Korzennej, gdzie odważnie zaufał mu Mieczysław Szczygieł. Dostawał wtedy 25 zł za wieczór, ale prawdę mówiąc, pewnie by dopłacał, żeby móc je prowadzić. Zaczynał od rosyjskiego, zakupionego na tzw. ruskim rynku w Nowym Sączu kolorofonu, który błyskał kolorowymi światłami w rytm muzyki.

I właśnie kiedyś ten kuzyn z Opola po raz pierwszy napisał dla żartu sprayem – DJ Marshall. To zgrabne połączenie angielskiego słowa z nazwiskiem Michała wpadało w ucho i zapadało w pamięć, więc tak narodził się dzisiejszy kapłan rozrywki.

Jeszcze rozpoczął pracę w nowosądeckiej spółce Mikrotech, najpierw jako przedstawiciel handlowy, który odwiedzał przedsiębiorstwa i zajmował się akwizycją ich danych do tworzącej się wyszukiwarki firm, potem jako specjalista od leasingu sprzętu komputerowego, jeszcze rozpoczął studia ekonomiczne w PWSZ w Nowym Sączu, ale wir didżejowania wciągał go coraz bardziej. Nawet gdy sezonowo wyjeżdżał do Norwegii, ażeby dorobić na żniwach truskawkowych, nawet już

Pierwszą godzinę przeznaczają na wycucie klienteli, puszcza utwory z różnych parafii, patrzy i słucha, jak goście reagują. A dopiero wtedy daje czadu, każdemu towarzystwu wedle potrzeb.

tam prowadził dyskoteki dla paru tysięcy osób w miasteczku Olesund.

Wynagrodzenie w naturze

Zarobione w Norwegii pieniądze, dosłownie wszystkie, zainwestował w najnowszy sprzęt do puszczenia muzyki zsynchronizowanej ze światłami. I tak jest do dzisiaj: kupuje najnowsze osiągnięcia techniki, eksploatuje je tylko do momentu wygaśnięcia gwarancji i wymienia na sprzęt jeszcze nowszej



FOT. ARCH.

generacji. Od lat pracuje na takim samym sprzęcie, jak najlepsi didżeje świata, używa najnowszych mikserów i ścian LED-owych (ciekłokrystalicznych). Sama konsola do sterowania tym wszystkim kosztuje tyle co samochód.

Na pierwszy profesjonalny sprzęt dla niego – panel marki Technics – szarpnęli się jednak jego rodzice-rolnicy, kupując go na raty. Aby go spłacić, Michał zatrudnił się w firmie wujka, produkującej zaczepy do linek holowniczych. To był pracowity czas: szkoła, do której dojeżdżał z Korzennej do Nowego Sącza, praca, dyskoteki. Ale młodzi ludzie mają tyle sił, że mogą przenosić góry.

Drugi zestaw dostał w ramach wynagrodzenia. Bo kiedy rozeszła się fama o jego didżejowaniu, Tadeusz Mlyczyński, czyli ówczesny szef ośrodka wczasowego Relax w Gródku nad Dunajcem, zaproponował mu, żeby poprowadził tam dyskotekę na próbę. I obiecał, że jak Michał się sprawdzi, to otrzyma kontrakt na całe wakacje. Impreza wypadła śpiewająco i DJ Marshall został na te 62 dni lipca i sierpnia w 1998 r. Umowa barterowa przewidywała, że jak wytrzyma całe wakacje, to wprawdzie nie zarobi ani grosza, ale za to otrzyma sprzęt, na jakim tam pracował. I tak się stało: jego dyskoteki zrobiły furorę, a honorarium zainkasował w naturze. To był pro-

fesjonalny zestaw z efektami świetlnymi. Obecnie w tamtym Relaksie funkcjonuje znana dyskoteka Quantum.

Od tego 1998 r. sprzęt przeszedł rewolucję technologiczną. Najlepiej prześledzić to na przykładzie nośników. Bo przecież Michał zaczynał od puszczenia muzyki z kaset magnetofonowych, potem nadeszła era płyt kompaktowych, obecnie dominują mp3, ale on już sięga po multimedialne DVJ, dzięki którym można odtwarzać muzykę razem z tele-dyskami.

Postęp geometryczny

Kiedy jeszcze pracował w Mikrotechu, odwiedził Zajazd Sądecki, żeby namówić jego właścicieli do reklamowania się w wyszukiwarce firm. I jako zgadło się, że w wolnym czasie akwizytor parę się didżejka. Na to właścicielka Małgorzata Rzońca powiedziała, że wkrótce odbędą się w Zajeździe andrzejki, więc może by spróbował je poprowadzić, a potem się zobaczy. Jego styl spodobał się i od tego czasu jedni organizatorzy imprez polecali go drugim pocztą pantoflową.

W ten sposób trafił na pierwszą studniówkę. Początkowo występował w przerwach dla orkiestry, ale potem zastąpił orkiestrę. Bo taniej wychodziło wynajęcie jednego człowieka niż 5-osobowej orkiestry. Zespół kosztował 1000 zł, a on zapewniał równie dobrą zabawę za jedną dziesiątkę tej kwoty.

A wiadomo, że w każdej studniówce bierze udział te 30 osób, skromnie licząc. I te wszystkie osoby mają rodziny i znajomych. W ten sposób wieść gminna rozchodzi się w postępie geometrycznym. Wkrótce zatoczyła takie kręgi, że gdyby potrafił się sklonować, to mógłby zmonopolizować wszystkie studniówki w promieniu dziesiątków kilometrów od Korzennej i Nowego Sącza.

Na koniec karnawału na dodatkową imprezę – tzw. VIP Party – zaprasza uczestników najlepszych studniówek sezonu. Odbywa się to z pompą, bo np. kółków wyrusza z Rynku w Nowym Sączu w sześciu białych limuzynach weselnych i dociera do Biznes Clubu ochranianego przez zamaskowanych an-

tyterrorystów uzbrojonych po zęby. To właśnie Stanisław Gródek i Jacek Kraj z nowosądeckiego Biznes Clubu mocno przyczynili się do rozpropagowania DJ Marshalla.

Nie nokautuje uszu

Prowadzi także wesela. Pierwsze w jego karierze właściwie nie było weselom, lecz poprawinami. Miał 16 lat, poproszono go do sąsiadki z Korzennej,

Wozi ze sobą ok. 500 płyt kompaktowych, z których można odtworzyć ok. 10 tys. utworów.

żeby zabawił gości. Spodobało się i chwyciło!

Poprowadził już dużo wesel międzynarodowych. Polacy wyjeżdżają do pracy za granicę, tam – zwłaszcza Polki – poznają obcokrajowców i dochodzi do ślubu. Strona polska zawsze chce imponować cudzoziemskiej, pokazać, że sroce spod ogona nie wypadła. Tacy żądają wszystkiego, co najlepsze, i nie pytają o cenę, zastaw się a postaw się! Zagraniczni goście weselni przeważnie są mile zaskoczeni tym, że Polska już tylko w detalach różni się od Europy Zachodniej. Stereotypowo spodziewają się zacofania, a tu tymczasem przeciętni ludzie mają często domy bogatsze niż ich odpowiednicy na Zachodzie.



FOT. ARCH.