

I migliori rivenditori: Alta Fedeltà

GAMMADelta



“Non cerco mai di prevaricare, di vendere cose che non vanno bene, e non do mai al cliente una macchina che non convinca prima di tutto me, questa è la mia pubblicità”

Claudio Comuzzi è il titolare di l'Alta Fedeltà, un negozio alle porte di Udine, a Tricesimo, condotto da lui e solo da lui, nel quale si trova professionalità e grande passione. Claudio è una persona di grande spessore e competenza, che riesce sempre ad adeguarsi al mercato e a proporre soluzioni per ogni gusto e per ogni palato. Comuzzi ha il grande pregio di sapere sempre cosa consigliare a un cliente, e non venderebbe mai e a nessuno una cosa che non piace prima di tutto a lui.

Gammadelta: Come ti è venuta la passione per l'hi-fi?

Claudio Comuzzi: E' nata da bambino, ho cominciato costruendo dei piccoli amplificatori, poi appena avuta l'opportunità, ho aperto il negozio. Questo è avvenuto 26 anni fa, nel 1980.

Gammadelta: Cosa vendevi in quegli anni d'oro, come hai cominciato la tua attività?

Claudio Comuzzi: Con mio fratello che aveva aperto un negozio in società, io li aiutavo. Ho avuto tutto il tempo di imparare e in seguito di intraprendere la mia strada. Naturalmente avevamo i soliti marchi buoni dell'epoca, molti ci sono ancora: Rotel, Onkyo, Marantz, etc... Ho venduto praticamente tutto quello che c'era sul mercato in quegli anni. Uno dei marchi storici che mi hanno sempre seguito è stato B&W.

Gammadelta: Hai qualche rimpianto delle elettroniche di quell'epoca?

Claudio Comuzzi: No, nessuno, a parte la costruzione sicuramente più robusta e curata, ma allo stesso tempo anche più artigianale: era un altro modo di fare mercato.

Gammadelta: Dal punto di vista sonoro, invece, che evoluzioni credi ci siano state? Probabilmente le costruzioni a stato solido di vent'anni fa cedono ampiamente il passo agli amplificatori moderni, ma stessa cosa non può dirsi per le elettroniche a valvole, molte di loro, anche se datate, si ascoltano con grande soddisfazione.

Claudio Comuzzi: Eh si, i progetti valvolari sono progetti vecchi, in fondo sono sempre quelli. Magari vengono impiegati nuovi materiali, ma la struttura non ha niente di sostanzialmente nuovo. E' ovvio che un valvolare d'epoca fatto bene suoni forse meglio di uno odierno, realizzato con materiali scadenti. Anche negli amplificatori a stato solido, non parlo dei grossi marchi - di quelli fatti bene -, ma di quelli medi, è stata a volte dimenticata l'importanza dell'alimentazione, che darebbe più calore e dinamica a

tutto il suono. Comunque i marchi buoni hanno cercato di mantenere questa impostazione, si vede e si sente dal peso. Ho trattato Jadis, ma attualmente non ne ho in negozio, mentre ora ho Classè, Primare, Copland. Queste sono le aziende con cui lavoro più volentieri, oltre a Rotel naturalmente.

Gammadelta: Copland con il CTA-405 ha fatto un colpo grosso.

Claudio Comuzzi: Sì, è un'ottima macchina, senza dubbio. Mi è sembrato che suoni bene come i vecchi CTA402 e precedenti.

Gammadelta: Abbiamo accennato a Classè, come giudichi la nuova Serie Delta rispetto alle vecchie costruzioni del marchio canadese? Sicuramente un grande sforzo, ma rispettoso del sound-feeling tanto apprezzato dagli appassionati del marchio?

Claudio Comuzzi: Sono molto migliorate. A parte la linea che può piacere o meno -a me personalmente piace- ho notato un significativo passo in avanti. In negozio ho una catena Classè, che uso per le dimostrazioni dei diffusori della Serie Nautilus e anche delle linee inferiori. Secondo me non ha confronti con nulla in commercio, raggiungono il difficile limite del rapporto prezzo-prestazioni. Sono oggetti veramente indovinati. Sinceramente non è facile trovare un prodotto che costi così "poco" e che suoni così bene.

Gammadelta: Hai anche accennato alla Serie 800, è d'obbligo un commento anche sulla Serie D e sulle differenze con la vecchia serie.

Claudio Comuzzi: La nuova Serie D è stata un ulteriore passo in avanti. La B&W quando fa qualche prodotto nuovo migliora sempre

significativamente. Nei quasi 30 anni di esperienza con il marchio, non ho mai avuto delusioni dalle nuove serie. Il miglioramento c'è stato specialmente con l'omogeneità midrange/tweeter, che sembrano un'unica emissione. I nuovi filtri fanno il loro lavoro e la resa globale secondo me è imbattibile,

meravigliosa. Anche il rapporto qualità/prezzo è enormemente vantaggioso. Ci sono prodotti assemblati, in giro, che costano il doppio di un diffusore della Serie 800 senza averne il valore musicale.

Gammadelta: Parliamo del rapporto con la clientela. Cosa è più importante per mantenere bene in vita un negozio come il tuo? Qual è la ricetta che tu usi tutti i giorni?

Claudio Comuzzi: La ricetta è sempre la stessa. Sono una realtà piccola, il negozio è raccolto e decentrato rispetto ai centri commerciali. Il cliente arriva, ha tutta la calma necessaria, e mi chiede. Io cerco di capire quali sono le sue esigenze anche economiche, gli faccio portare, se lo desidera, le sue elettroniche, i suoi dischi, e troviamo insieme una soluzione. È un rapporto che diventa sempre personale e d'amicizia insomma.

Gammadelta: Tu fai anche ritiro dell'usato?

Claudio Comuzzi: Sì, faccio ritiro dell'usato ovviamente sulla vendita, non lo compro. E chiaramente cerco di ritirare solo le cose ben tenute.

Gammadelta: Fai solo audio o anche video?

Claudio Comuzzi: Anche video, certo. Tratto i proiettori della Infocus e sono contentissimo anche delle nuove serie. È un mercato che nel mio negozio risulta più defilato, marginale, ma i miei numeri li faccio anche su questi prodotti.



Gammadelta: Ultimamente si sta riscoprendo il vinile, lo stai notando anche tu?

Claudio Comuzzi: Si vendono molti giradischi. Molta gente frequenta i mercatini, alcuni comprano dischi via Internet dall'America o dall'Inghilterra, e anche il vinile a 180 grammi è tornato di moda. Ma non è solo questo, infatti se il giradischi è ben progettato e ben assemblato suona ancora molto, molto bene. C'è spesso da meravigliarsi del suo suono.

Gammadelta: Vendi più Pro-Ject o più VPI?

Claudio Comuzzi: La situazione economica contingente e degli ultimi anni fa vendere più Pro-Ject. Il cliente è comunque attratto da giradischi da qualche migliaio di euro, ma sono spese molto voluttuarie, quindi si è costretti a vendere una classe più bassa di quello che il cliente vorrebbe.

Gammadelta: Comunque ne vendi più che in passato, c'è un prepotente ritorno del vinile.

Claudio Comuzzi: Sì, è stata una sorpresa degli ultimi anni, sinceramente. Non credevo di riuscire a vendere giradischi così facilmente.

Gammadelta: Anche gli accessori, testine, step-up, pre phono.

Claudio Comuzzi: Sì, anche la testina buona è tornata a vendersi e questo è un bene. Quando monti una testina di qualità, metti anche più attenzione nel fare il lavoro, e il cliente è più contento.

Posso impiegare anche tre ore per sistemare un giradischi con un'eccellente testina.

Gammadelta: Che impianto hai a casa?

Claudio Comuzzi: A casa ho un impianto tradizionale, semplice, che adesso ho trasformato in audio-video. Sono tutto il giorno in negozio e lavoro da solo, quindi i miei ascolti e le mie prove li faccio qui. A casa, invece, c'è la famiglia, ci sono altre esigenze, perciò lì ho un impianto audio-video di qualità, ma niente di speciale.

Gammadelta: Torniamo al tuo rapporto con la clientela, mi dicevi che i tuoi clienti sono amici, di fatto.

Claudio Comuzzi: Faccio poca pubblicità sulle riviste specializzate. Preferisco farmi amici i clienti, che mi portano altri amici, il passaparola insomma. La conversazione con un cliente che vuole comprare un impianto è un discorso lungo. Cerco di metterlo a suo agio, di farlo parlare; se c'è un'altra persona in negozio che ha un'esigenza più "rapida", cerco sempre di servirla subito, in modo da dare tempo al nuovo cliente per spiegarsi bene rimanendo in intimità. Col tempo, si riesce a capire qual è l'esigenza, anche di tipo economico.

Difficilmente l'acquirente parla di budget, ma è una cosa fondamentale da sapere per me. Una volta compreso quello, cerco di consigliargli la soluzione migliore rispetto alla spesa che vuole fare. I miei clienti vanno sempre a casa

I migliori rivenditori



contenti. Non cerco mai di prevaricare, di vendere apparecchiature che non vanno bene, e non propongo mai una macchina che non convinca prima di tutto me, questa è la mia pubblicità.

Gammadelta: Riguardo i cavi, ci lavori molto?

Claudio Comuzzi: Eh sì, si vendono. Del resto quando si compra un buon impianto, è annesso all'acquisto anche il cavo, specialmente tra cd e amplificatore o tra pre e finale. Tratto quelli della Audioquest e sono soddisfatto. Ma non ne sono un maniaco. Se il cliente mi chiede un cavo da mille euro, cerco di convincerlo a spendere quei soldi nell'amplificazione o nei diffusori, rimandando l'affinamento dell'impianto con il cavo ad una fase successiva. E' ovvio che un cavo da mille euro offre un suono migliore, ma credo sia inutile cercare di fare la differenza con un cavo da mille euro su un impianto da mille euro! Solo se le elettroniche sono senza compromessi, anche il cavo lo deve essere.

Gammadelta: I cavi a volte possono fare la stessa differenza che notiamo sostituendo una parte di elettronica.

Claudio Comuzzi: Sì, certo. E ci vuole anche un po' di fortuna per trovare il cavo adatto, che abbia le caratteristiche giuste. Generalmente se è estremamente buono si sente la differenza. Però non è sbagliato provare più soluzioni.

Gammadelta: Infatti è indispensabile, di fatto un cavo è un equalizzatore.

Claudio Comuzzi: E' un elemento passivo, che però induce sicuramente dei cambiamenti nel suono.

Gammadelta: Quando un cavo è molto buono, di livello assoluto, difficilmente suona in modo peggiore, forse in maniera diversa, ma comunque molto bene, anche se può essere molto costoso.

Claudio Comuzzi: Secondo me bisogna sempre cominciare dalle elettroniche. Il cavo è un affinamento per apprezzare il quale ci vuole tempo e confidenza con l'impianto.

Gammadelta: Anche il tavolino ha una grande importanza. Forse, provocatoriamente, sarebbe il caso proprio di partire da quello. La nuova Serie Hypersike di Solidsteel ha un suono meraviglioso, e molto hi-end. E' un tavolino che di fatto asciuga e pulisce il suono moltissimo, ed è in grado di rivoluzionare completamente la resa.

Claudio Comuzzi: Certo, non c'è da scherzare, perché le elettroniche

sentono molto la presenza di un corpo rigido, smorzato. Ho notato spesso un fenomeno del genere. Hyperspike ha una superficie molto assorbente ed è estremamente robusto.

Gammadelta: Tu non tratti marchi esoterici, Jeff Rowland, Jadis. Claudio Comuzzi: Attualmente no. Li ho trattati, ma preferisco tenere un profilo più basso, mi è stato imposto dal mercato. Cerco di accontentare il cliente medio-alto, senza strafare.

Gammadelta: Certo il momento di mercato è particolare ed elettroniche così esoteriche interessano un appassionato molto maturo.

Claudio Comuzzi: Certo, comportano un investimento notevole. Preferisco trattare marchi di livello minore, ma che avvicinano le persone all'Hi-Fi. Tra questi, Rotel è uno dei pochissimi rimasti a fare le cose per bene, con prodotti che veramente sono dedicati agli appassionati. Anche Primare mi piace molto. Il finale da 250 W non c'è in negozio (l'A32 n.d.r.), ma la mia intenzione è di ordinarlo il più presto possibile. Sono dei prodotti fatti bene, ma hanno un segreto: bisogna sempre farli scaldare, non possono suonare a freddo, mai.

Abbandoniamo Tricesimo e il buon Claudio ai suoi clienti, che tratta tutti come amici. L'aria che si respira in negozio è pura, come quella del Friuli e degli splendidi scenari che offre. Chi, da queste parti, vuole sentire buona musica, ed essere consigliato al meglio può rivolgersi serenamente al buon Claudio, che saprà sempre consigliarlo al meglio, da appassionato per un "nuovo" appassionato.

