

# I migliori rivenditori: Must Music

**GAMMADELTA**



**“Mi assumo sempre la responsabilità di quello che consiglio. Ciò che suggerisco al cliente è ciò che acquisterei io se dovessi realizzare quella soluzione con quel budget e in quell’ambiente”**

**Clemente Giustetti  
detto “Menta”**

Must Music è un bel negozio di Genova, una città di mare, intricata e affascinante, di porto e di marinai. E proprio questo era il lavoro di Clemente Giustetti, detto “Menta” per gli amici, ma forse oramai per tutti, che dovendo rinunciare alla vita errante, si è cucito addosso l’unico lavoro che non gli facesse rimpiangere più di tanto il fascino delle onde. Prima come commesso, e poi come titolare con il socio Marco Besio, “Menta” ha conosciuto, in quasi venticinqueanni di carriera, praticamente tutte le evoluzioni del settore, fino ai giorni nostri. E fino ad un punto vendita, quello attuale di 350 mq, rinnovato e particolarmente accogliente, dove è possibile trovare in dimostrazione, sia Hi-Fi due canali che impianti Home Cinema di qualsiasi livello.

**GammaDelta:** Una vera passione per l’Hi-Fi la tua.

**Menta:** Sì, senza dubbio.

Ero ufficiale della marina mercantile, che per motivi vari ha scelto una “vita di terra”, ed un lavoro che non gli facesse rimpiangere più di tanto la passione per il mare. L’unica cosa che mi è sempre piaciuta è stata la musica e i suoi strumenti di riproduzione. Ho cominciato la mia carriera come commesso. Ce la mettevo tutta, mi impegnavo moltissimo e riuscivo molto bene nel mio lavoro. Incontrai, poi, il mio attuale socio che mi propose di aprire un negozio con lui. Così avvenne, e adesso siamo un punto vendita affermato. Metto tutto me stesso in questa attività.

**GammaDelta:** Una domanda oramai consueta per i nostri lettori: che impianto hai a casa?

**Menta:** Nulla di particolare, assolutamente. Quando voglio ascoltare qualche cosa che mi diverte o che mi incuriosisce, lo faccio in negozio, a casa arrivo tardi e spesso molto stanco, non avrei la possibilità di godermi nulla. L’attività del negozio, che ovviamente riguarda anche la conoscenza approfondita di tutti gli apparecchi che vendo, passa per una fase di ascolto e verifica dei prodotti, che poi risulta utilissima con i clienti, è in questo contesto che ascolto la musica che più mi piace.

**GammaDelta:** Qual è il tuo rapporto con i clienti, e come ti relazioni con loro?

**Menta:** Una cosa vorrei dire prima di tutto. Mi assumo sempre la responsabilità di quello che consiglio. Ciò che suggerisco al cliente è ciò che acquisterei io se

dovessi realizzare quella soluzione con quel budget e in quell'ambiente. E di quel consiglio mi assumo piena responsabilità. Se poi l'acquirente vuole seguire un'altra strada che a me appare poco opportuna o foriera di problemi, allora faccio in modo che rimanga traccia dei miei dubbi e delle mie perplessità; spesso, il cliente tende a far ricadere una sua responsabilità sul venditore.

Sappiamo bene tutti come in questo campo molte possono essere le soluzioni, ma poche tra queste sono quelle davvero praticabili e di piena soddisfazione. Ci sono mille sfumature, la più frequente è quella del cliente che vuole ascoltare con un impianto prettamente 5.1 o 7.1 di livello medio o economico, la musica 2 canali in modo soddisfacente. In quel caso è necessario dimostrare praticamente, e lo faccio qui in negozio, a cosa si va incontro. Ma ci sono anche clienti che non ci vogliono "sentire" e, questo è uno dei casi classici dove è difficile "consigliare" la soluzione migliore.

**GammaDelta:** Stereo, nuovi formati, multicanale, e adesso l'alta definizione, come vedi l'evoluzione del mercato da questo punto di vista?

**Menta:** Evoluzioni, è difficile fare previsioni. Per il cliente è tutto molto disorientante, ovviamente. E mi riferisco alla battaglia tra formati audio in alta definizione, sia stereo che multicanale, e a quella che sta scoppiando tra Blu Ray e HD-DVD. Ovviamente il consumatore non è incoraggiato a fare un acquisto in questo clima. Il mercato dei player audio d'alto livello, per esempio, è oramai orientato sul CD (eventualmente

compatibili SACD o DVD-Audio). Un appassionato di musica, infatti, va nel negozio a cercare il disco che gli piace, non il disco che è inciso in alta risoluzione. Ci sono, certo, anche persone attente prima di tutto a quell'aspetto, ma sono una minoranza, e quelli sono gli appassionati dell'impianto che poco centrano con la musica. Se ci fosse un solo formato audio in alta definizione tutto sarebbe diverso, ma sembra non sia possibile. E così SACD e DVD-Audio forse faranno la stessa fine dell'HDCD.

**GammaDelta:** Cosa prevedi nel futuro prossimo?

**Menta:** Come ho già detto prima, non c'è molta chiarezza nei formati, e sicuramente assisteremo a una guerra tra major che molto poco ha a che fare con il rispetto del consumatore.

Ma c'è comunque molta disinformazione a tutti i livelli. A partire dal fatto che è perfettamente inutile un display full-hd in formati minori di almeno 50", e che per il motivo che ben conosciamo di up-scaling e down-scaling, è meglio, molto meglio, una risoluzione nativa a metà tra la PAL attuale e le HD. Quando dici questo al cliente sembra, però, ai suoi occhi, che vuoi vendere quello che hai in negozio e non quello che è meglio dal punto di vista tecnico. E allora preferisci non insistere, e ricordarti che sei lì anche per vendere.

Riguardo ai nuovi formati è poi ovvio che l'indecisione fermerà il mercato dei player DVD di costo elevato ancora per un po' di tempo.

**GammaDelta:** Quali fenomeni evolutivi recenti hai notato nel mercato?

**Menta:** Il ritorno al due canali, sicuramente. Dopo un forte impulso



al 5.1 e 7.1 con uno spiccato rinnovamento da parte di molti appassionati del proprio impianto con un multicanale, si sta piano piano tornando all'ascolto della musica stereofonica, e noto anche nel pubblico delle spiccate ambizioni di qualità. Io non vendo molti oggetti Hi-End, credo che la virtù sia nel mezzo e anche in negozio non ho molti oggetti costosi. Punto sul prodotto con spiccate qualità sonore, come Primare o Copland, e dal prezzo conveniente. In quel caso si può tranquillamente giustificare il costo al cliente, con certi oggetti esotici, invece, risulta tutto molto più difficile.

**GammaDelta:** Anche la nuova classe D digitale sta contribuendo a diminuire di molto i prezzi dei finali in relazione sia alle prestazioni che alla loro potenza erogata.

**Menta:** Sì, certo, i nuovi finali digitali, soprattutto quelli della B&O, riescono ad offrire potenze elevatissime a prezzi tutto sommato ragionevoli. Ogni costruttore, e mi riferisco per esempio a Rotel per i finali e a B&W per i sub, attorno al modulo D Ice Power, hanno messo a punto la loro personalizzazione e riescono a offrire oggetti raffinati e potenti dal costo non elevatissimo.

**GammaDelta:** A proposito di nuove tecnologie, quanto noti siano

cambiate le elettroniche nell'arco degli ultimi vent'anni? C'è chi dice che il "vecchio suono" sia per certi versi insuperabile, e che i nuovi prodotti non offrano poi grandi novità, ma in qualche caso delle involuzioni.

**Menta:** C'è da fare un grosso distinguo, innanzi tutto. Nelle sorgenti, e mi riferisco in particolare ai player di CD prima e di DVD poi, ma soprattutto ai primi, sono stati fatti dei passi da gigante. Neanche a paragonare un lettore di CD di dieci anni fa con uno di adesso, in qualsiasi classe di prezzo. I primi erano inascoltabili, e mi riferisco sia al lettore in senso stretto che al CD inteso come disco, come tecnica di mastering e di incisione. In questi anni si è affinato ogni aspetto, e le nuove sorgenti digitali, quelle attuali, sono davvero delle macchine eccellenti. Ma trovo che anche i preamplificatori -che a mio avviso sono responsabili del carattere e del timbro dell'impianto- e i finali, ma non di meno certi integrati, notevolmente migliorati. E' chiaro che certe realizzazioni storiche, dal grande successo, conservano il loro fascino a tutt'oggi. Ma quelli sono dei progetti estremamente riusciti così come particolarmente riusciti lo sono alcuni di quelli attuali.

## I migliori rivenditori



**GammaDelta:** A proposito di innovazione e qualità, come giudichi la nuova serie D della Bowers&Wilkins, rispetto alla precedente.

**Menta:** Senza dubbio un grande passo in avanti, ma quella che mi è davvero piaciuta soprattutto per l'incredibile rapporto qualità/prezzo è la nuova serie CM, totalmente diversa dalla precedente. E mi riferisco a tutti i modelli ovviamente. Dalle CM1, fino alle CM7 credo siano dei diffusori che riescono con qualsiasi musica, ma soprattutto con la classica, a esprimere una qualità che ha dell'incredibile. E ciò che più di tutti mi ha lasciato senza parole, ripeto, è il baratro qualitativo tra la vecchia serie e quella nuova. Il nome è lo stesso -ritengo- solo per una questione di prosecuzione dal punto di vista del posizionamento sul mercato, ma in questo caso è davvero riduttivo parlare di differenze. Altre serie che mi piacciono molto e che utilizzo sovente della Bowers & Wilkins sono la XT e quelle da incasso CWM. Dal punto di vista del design le prime e dell'invisibilità le seconde riescono a soddisfare anche gli architetti.

**GammaDelta:** Quindi voi vi rivolgete molto anche al mercato della custom-installation

**Menta:** Credo che quella sia una delle nicchie sulla quale ogni buon distributore dovrebbe investire. C'è molta ignoranza, in senso buono, sia tra gli addetti ai lavori che tra il pubblico, e spesso si utilizzano soluzioni di pessima qualità. Mi

riferivo prima alla serie CWM proprio perché è una serie di diffusori da incasso vastissima, che permette di risolvere qualsiasi problema, da quello della semplice sonorizzazione, fino a diffusori di alta qualità per impianti ambiziosi.

**GammaDelta:** il vostro servizio al cliente si estende anche al ritiro dell'usato e a forme di permuta.

**Menta:** Sì, abbiamo ottimo usato in negozio e in generale cerchiamo di venire incontro al cliente nel modo migliore, e questa è un po' la nostra forza.

La dice lunga l'assortimento in negozio, che va da i TV LCD e plasma di qualità, fino ai proiettori e ai sistemi audio di qualsiasi tipo.

**GammaDelta:** A proposito di audio e di qualità, hai notato anche tu l'impennata che stanno vivendo le sorgenti analogiche e le testine in questi ultimi mesi?

**Menta:** E' un fenomeno che registro già da un anno e più, in verità. Ho in negozio Pro-Ject, VPI e Clearaudio e vendo molto bene tutti e tre, come vendo bene le testine di costo elevato.

Questo ci fa capire che l'attenzione è di nuovo puntata sul vinile.

Anche chi aveva un bel giradischi, magari quasi fermo da qualche anno, ha trovato la voglia di

rinnovarlo attraverso l'acquisto di un pick-up costoso.

**GammaDelta:** Il mercato dei display è comunque piuttosto attivo, anche grazie al progressivo svecchiamento dei TV tradizionali. La tendenza, per i grandi formati, è quella del proiettore o del grosso plasma?

**Menta:** Il mercato dei proiettori è un mercato, per come lo vedo io, abbastanza attivo nei due estremi, quello dei top di gamma e quello degli entry-level. Meno fervente lo vedo nei medi di gamma.

Adesso la volontà del pubblico va verso i plasma e gli LCD, e lì investono cifre a volte importanti.

**GammaDelta:** Veniamo ai cavi, tu consigli buoni cavi e trovi che il pubblico ne rimanga soddisfatto?

**Menta:** il cavo è fondamentale, oramai tutti lo sappiamo. Ma mentre nell'audio è cosa oramai risaputa, nel video non si può certo dire lo stesso. Molti clienti ignorano che un cattivo cavo video possa peggiorare anche notevolmente la qualità dell'insieme.

Ci allontaniamo da Genova, e lasciamo il caro "Menta" ai suoi clienti, e al suo modo gentile e estremamente professionale di fare. Un modo di lavorare, il suo, davvero corretto e che mai nulla lascia al caso, seppure con il classico sorriso, la battuta sempre pronta, e la usuale apertura mentale di chi viene da una città di mare.

