

I migliori rivenditori: Videon Hi Fi

GAMMA DELTA



“Prima di tutto c’è la convinzione personale nel vendere un oggetto, convinzione che trasferisco immediatamente al cliente. Il rapporto deve essere onesto e sincero, e una persona trattata con onestà è una persona che torna”.

Incontriamo su questo numero 12 di Gammadelta, Gianpiero Sobrero, co-titolare di Videon Hi Fi, e personaggio che ha dedicato e dedica tutta la sua vita all’Hi-Fi e al video di qualità. Da sempre in prima linea in uno dei negozi storici di Genova, del quale è diventato con il tempo titolare, è un uomo appassionato, competente, e con un’esperienza come pochi possono vantare. A Gianpiero Sobrero ci si può affidare, sereni del fatto che sicuramente troverà la migliore soluzione per qualsiasi esigenza.

Gammadelta: Videon Hi Fi è un negozio storico di Genova. Tu ne hai sempre fatto parte, una vera passione la tua.

Gianpiero Sobrero: Lavoro da sempre nel settore, da 30 e più anni, prima come commesso, poi

come capo commesso e infine come titolare, tutto questo all’interno di Videon Hi Fi, che è nata negli anni ‘60 anticipando il concetto delle grandi superfici. Abbiamo trattato di tutto nel tempo, e il negozio è stato ed è un riferimento per Genova.

Con l’avvento degli ipermercati l’ex titolare si è voluto fare da parte, e ho rilevato io l’attività insieme con un socio, Riccardo Leprotti, che ha lavorato 10 anni nel settore dell’assistenza tecnica Hi-Fi ed è di grande supporto. Ho voluto proseguire in un settore che mi è sempre piaciuto, mi è stato da subito nel sangue. Nel momento critico in cui il vecchio titolare ha deciso di cedere, ho trovato l’aiuto d’ottimi partner come Audiogamma che mi hanno dato una mano e mi hanno invogliato a proseguire: devo dire che sono molto soddisfatto della scelta intrapresa. Problemi ce ne sono, certo, soprattutto in questo particolare momento storico, e per non trovarsi mai in difficoltà è necessario essere oculati in ogni scelta. Quando si seleziona la merce da tenere in magazzino, soprattutto, dove è opportuno accontentare un po’ tutti, ma compiendo nello stesso tempo delle ottime scelte di prodotto: altrimenti da trattare ci sarebbe “l’Annuario di Suono” al completo!

Gammadelta: quali sono i marchi che tratti con più piacere?

Gianpiero Sobrero: vendo benissimo Bowers & Wilkins, è l’azienda che abbiamo sempre sostenuto nel comparto diffusori. Come rapporto qualità/prezzo, come prestazioni, sono imbattibili, la gente le conosce e le apprezza.

Poi trattiamo Rotel, Primare e nella fascia alta Classè che è il partner ideale della Serie 800.

Gammadelta: A proposito di Serie 800, quali differenze hai trovato tra la vecchia serie e la nuova, e anche tra il vecchio corso di Classè e le nuove macchine?

Gianpiero Sobrero: la differenza tra la vecchia Serie 800 è la nuova è notevole, ma con ciò non voglio certo dire che la vecchia 800 va male, ma certo la nuova è nettamente superiore soprattutto nella gamma medio/alta grazie ad un'immagine molto più precisa e convincente. E' anche meno difficoltosa nel comparto grave, dove la vecchia serie aveva bisogno di un'amplificazione di elevatissimo livello per esprimere il meglio. La nuova Serie 800D può suonare bene anche con sezioni di potenza più modeste. Per quanto riguarda i Classè, senza dubbio i vecchi modelli non si discutono, hanno fatto la storia dell'Hi-Fi per come la conosciamo adesso. I nuovi hanno una tecnologia molto avanzata, sono estremamente curati, e si sposano molto bene con la Serie 800. A me piacciono moltissimo e li propongo sempre. L'impostazione canadese, americana, il suono morbido che esprimono, riesce a piacere un po' a tutti.

Gammadelta: Che approccio hai con il cliente?

Gianpiero Sobrero: i miei clienti sono essenzialmente degli amici, in molti casi prima conoscevo i genitori, e adesso servo i figli! Genova è una città, ma è anche un grande paese, siamo oramai sulla breccia da tanti anni, e in rapporto di grande confidenza con buona parte degli acquirenti. Di nuovi clienti ce ne sono fortunatamente

tanti, e non è mai facile stabilire un rapporto nuovo con loro, coglierne le esigenze. Il nostro è un lavoro di psicologia; devi afferrare cosa vuole il cliente e che budget ha, per poi dimostrarli "dal vivo" il risultato che può ottenere con quell'investimento. E' ovvio che i prodotti li devi far ascoltare, e nello stesso tempo devi anche fare dei confronti tra sistemi o apparecchi simili affinché l'acquirente raffini il suo desiderio e focalizzi meglio le esigenze. Devi dedicare tempo, e dopo una prima visita conoscitiva i clienti -in seguito ovviamente a un dibattito familiare- tornano con la moglie, con la figlia, con l'amico: è un rapporto che cresce nei giorni, nei mesi, fino all'acquisto degli oggetti. Il mio è un lavoro di mosaico, e prima di tutto c'è la convinzione personale nel vendere un oggetto, convinzione che trasferisco immediatamente al cliente, il rapporto deve essere onesto e sincero e una persona trattata con onestà è una persona che torna. Di solito faccio due o tre preventivi, uno inferiore al budget, uno coincidente e uno superiore poi si decide insieme, durante le dimostrazioni, quale è il migliore per lui: molto spesso non è quello più caro.

Gammadelta: Anche tu, probabilmente, stai assistendo al ritorno del disco. Nel tuo negozio vengono più clienti che hanno già vinile e giradischi, o noti un crescente interesse di persone neofite che si accostano solo adesso al mondo dell'analogico?

Gianpiero Sobrero: Si stanno avvicinando anche i giovani al vinile, per loro è una novità e naturalmente incominciamo a vendere anche a loro testine e



giradischi. E' ovvio che la persona anziana cerca la macchina più importante o il lettore a 78 giri per ascoltare da Caruso in poi, ma la maggior parte cerca il prodotto dall'ottimo rapporto qualità/prezzo, e lì Pro-Ject la fa da padrone.

Gammadelta: Oltre al vinile, si sta riaffermando fortemente il 2 canali che solo apparentemente aveva ceduto il passo all'home cinema. Anche tu stai assistendo a questo fenomeno?

Gianpiero Sobrero: una buona parte di quelli che hanno comprato Home Theater -magari da supermercato- pensando di poterci ascoltare anche la musica in modo dignitoso, si stanno accorgendo che così non è! E allora vengono o tornano da noi per riprendere ad ascoltare la musica con qualità. Spesso ricostruiamo da zero gli impianti, lasciando l'Home Theater per la TV, e componendo una soluzione ex-novo per la musica, ricominciando o cominciando, come si faceva una volta, dalle casse, dall'amplificatore e così via.

Gammadelta: Hai un bell'impianto anche a casa, o uscito dal negozio non ne puoi più di musica e riproduzione?

Gianpiero Sobrero: io ascolto ovunque musica e ho sempre voglia di ascoltarla, per la musica è importantissima. Il mio impianto è più o meno sempre lo stesso, lo utilizzo spesso e amo farlo. In negozio hai un approccio diverso, e per quanto sono appassionato, quando sei con un cliente stai lavorando, e non ti puoi rilassare a

goderti la musica che più ti piace. Le mie casse sono delle B&W, ho amplificatori inglesi non più in produzione attualmente, e una bella sorgente digitale.

Gammadelta: Il vostro impegno... lo dice anche il nome..è fortemente orientato anche verso video.

Gianpiero Sobrero: Si certo, siamo da sempre impegnati in quel settore, e vendiamo molto bene. Stiamo ottenendo eccellenti riscontri con Fujitsu, soprattutto con i top di gamma, che sono dei plasma eccellenti, come difficilmente mi era capitato di vedere. Trattiamo InFocus per il comparto proiettori, e siamo stati anche premiati come migliori rivenditori qualche anno orsono.

Gammadelta: i proiettori in questo particolare momento storico, soffrono un po' della forte diminuzione di prezzo dei plasma da 50" e più, con cui la gente crede di poter godere del cinema in casa, ma così non è...

Gianpiero Sobrero: Si è vero, questa è la tendenza, ma basta far venire i clienti al negozio e fargli vedere il nostro telo di proiezione da 110"! Capiscono immediatamente che le cose sono ben diverse. Molti clienti comprano il plasma per vedere la TV, e il proiettore per i film o la partita con gli amici.

Gammadelta: Che politica fate rispetto al ritiro dell'usato?

Gianpiero Sobrero: abbiamo sempre ritirato l'usato, è un servizio in più che diamo, anche per

I migliori rivenditori



invogliare il cliente. A volte si ritirano apparecchi più importanti, altre volte meno, ma senza dubbio questo servizio è uno tra quelli che ci differenzia fortemente da una grande superficie.

Gammadelta: i cavi hanno una grande importanza, come bilanci il budget da destinare a questi ultimi rispetto a quello dell'intero impianto?

Gianpiero Sobrero: sì, i cavi fanno sempre la differenza, e credo che un buon 20% sia da investire su di essi. Anche questo è un servizio che fai per il cliente. Un cavo lo devi far provare, perché il suo comportamento cambia da impianto ad impianto e da apparecchio ad apparecchio, ed è indispensabile che il cliente faccia della sperimentazione prima di decidere l'acquisto.

Gammadelta: Abbiamo assistito, stiamo assistendo ad un periodo nel quale l'Hi-Fi manca d'appassionati nuovi, di persone interessate all'ascolto di qualità, cominciano a vedere gente diversa nel negozio o la situazione è ancora molto statica?

Gianpiero Sobrero: La moda degli MP3 certo non aiuta il settore, ma mi accorgo che vengono più spesso del passato giovani ad ascoltare. E ascoltando si rendono conto che tutto quello che hanno udito fino ad oggi è solo una parte di quello che effettivamente l'artista ha inciso. A volte capita che sono i genitori a portare i figli, i quali a loro volta portano gli amici, creando

un forte interesse attorno all'Hi-Fi. Siamo molto fiduciosi nel suo rilancio.

Gammadelta: parliamo dei nuovi formati e della grande incertezza che stiamo vivendo con i SACD e DVD-audio per l'audio, e Blu-Ray e HD-DVD per i DVD.

Gianpiero Sobrero: questa strana situazione di mercato non ci aiuta. Ovviamente i nuovi formati video HD-DVD e Blu-Ray sono importantissimi per rilanciare il settore, e anche se è un futuro ancora incerto, noto che queste novità fanno grande gola ai clienti a caccia dell'ultimo grido. Tali persone sono poi quelli trainanti, che si portano dietro tutti gli altri. La speranza è che escano molti titoli nei nuovi formati, adesso ce ne sono indubbiamente pochi.

Gammadelta: speriamo non finisca come i SACD e DVD-Audio, che sulla carta e anche all'ascolto sono meravigliosi, ma non sono poi reperibili negli scaffali dei negozi.

Gianpiero Sobrero: Speriamo di no, certo. Del resto la linfa vitale di un negozio come Videon Hi Fi è la novità, se questa novità non viene sostenuta dalle Major cinematografiche, rischiamo di trovarci con un pugno di mosche in mano.

Gammadelta: fa pensare il fatto che Denon, che è un costruttore che ha sempre saputo precorrere i tempi, non abbia ancora "scelto" lo standard per i propri DVD player.

Gianpiero Sobrero: Si infatti, al

momento sta a guardare. I giochi probabilmente non sono ancora fatti e l'atteggiamento di Denon è corretto.

Gammadelta: Una domanda molto "Hi-Fi", che rivolgiamo ad una persona di così grande esperienza come te. Hai vissuto gli inizi dell'alta fedeltà, dove gli amplificatori giapponesi facevano da padrone. Poi il mercato ha cambiato gusti, accorgendosi che più che le misure contavano le prestazioni all'ascolto. Stiamo in questo periodo assistendo ad un ritorno dell'amplificazione giapponese, con macchine finalmente musicali e che offrono prestazioni ragguardevoli. Qual è la tua opinione al riguardo?

Gianpiero Sobrero: Effettivamente gli amplificatori Denon nulla hanno da invidiare alle realizzazioni inglesi di quella classe e superiore. Ma l'audiofilo ha un certo retaggio, e non è facile fargli cambiare idea. L'unica cosa è dimostrarlielo all'ascolto, anche se a volte non basta. Ma certo in questo modo sarà l'appassionato a farsi un'idea ed a scegliere. E poi c'è da dire che il piccolo e il medio costruttore non hanno la stessa forza commerciale di Denon,

per tanto è ovvio che Denon è vincente nel rapporto qualità/prezzo.

Gammadelta: Una ultima domanda. L'amplificazione digitale sta prendendo sempre più piede. Quale interesse percepisci nella clientela?

Gianpiero Sobrero: Non c'è molta convinzione tra gli acquirenti, e anzi ti dirò che vendiamo oltre a molti prodotti tradizionali, numerose elettroniche a valvole. I clienti sono restii, e anche se si parla sempre più di nuove classi T, D o come vuoi chiamarle, le vendite non sono ancora decollate. Molti da questo punto di vista sono estremamente tradizionalisti: è difficile accettare una rivoluzione così grande. Hanno bisogno di decine di chili d'amplificazione davanti agli occhi per dire che suona bene...!

Lasciamo Gianpiero al suo negozio ed a un paio di clienti che lo stanno aspettando oramai da un po' di tempo. E' stato un piacere incontrare una persona così solare e che sa trasmettere ottimismo e passione. Sicuramente i suoi acquirenti/amici sono persone fortunate!

