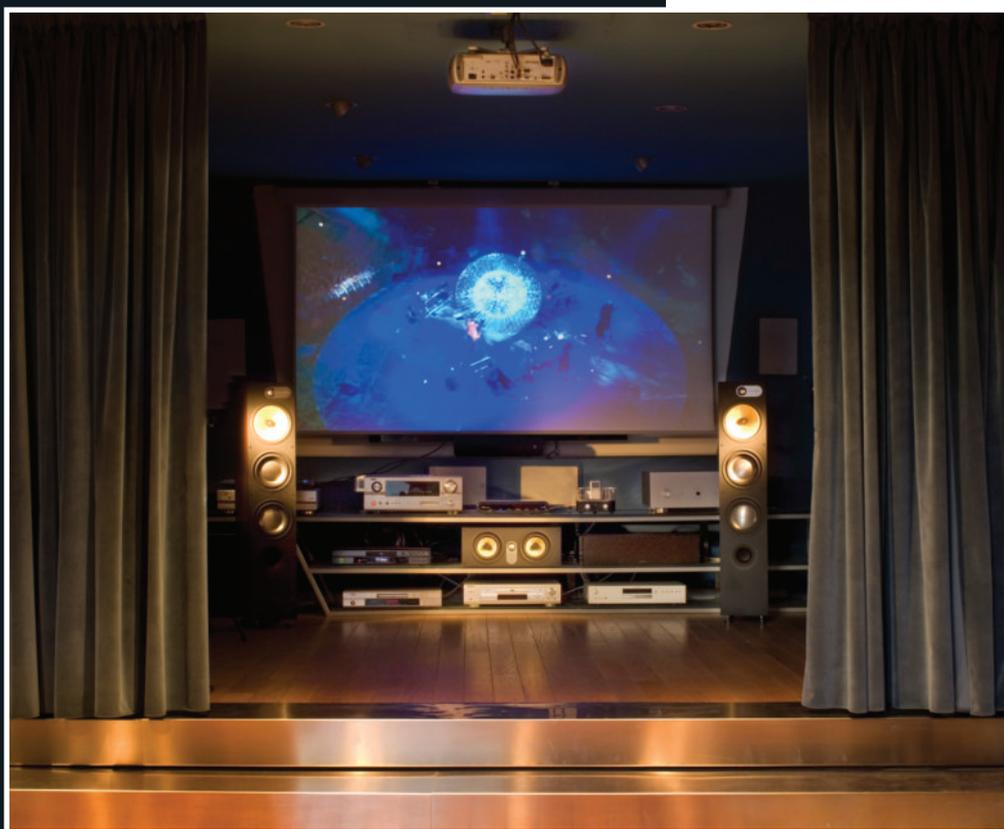


I migliori rivenditori: Suonievisioni

GAMMADELTA



Diamo la possibilità agli appassionati che entrano nel nostro negozio di andare sul sicuro, perché abbiamo già scelto noi per loro.

Il numero 14 di Gammadelta ospita Davide Oliveri, che racconta di come nasce il suo negozio, Suonievisioni, nella splendida città di Catania. Davide, musicista prima che appassionato di Hi-Fi, ci spiega come sia maturata la decisione di offrire le sue competenze e le sue conoscenze agli audiofili, come la sua attività riesca a venire incontro alle diverse esigenze, sempre e comunque con un occhio attento e

consapevole alla qualità. Dallo showroom a una soluzione più tradizionale, varcando le porte di Suonievisioni si potrà essere certi di trovare solo il meglio, scelto e valutato in maniera competente e professionale.



Gammadelta: Un negozio aperto all'insegna della passione per la musica. Parlati del tuo punto vendita, quando hai aperto, perché hai aperto e cosa ti ha spinto a entrare nel mondo dell'Hi-Fi.

Davide Oliveri: La storia inizia con un vecchio negozio aperto nel '93. Mio fratello all'epoca era rappresentante di prodotti audio, io venivo dal mondo della musica e insieme abbiamo deciso di aprire questo punto vendita, ma strutturato come uno showroom: rappresentava una proposta nuova in quel periodo a Catania. Nel 2003, quando il negozio aveva raggiunto un ottimo livello di fatturato per uno showroom, abbiamo deciso di fare un negozio un po' più tradizionale, che avesse un'offerta diversa. Del resto uno showroom ti permette di esporre in un certo modo tante cose ed essere anche molto appetibile per il pubblico. Ma poi l'appassionato di musica, di Hi-End ha bisogno di una sua intimità per scegliere e un open-space era del tutto incompatibile con questa tipologia di cliente. L'evoluzione era quella di creare ciò che ora è Suonievisioni, un negozio con salette separate per venire incontro a ogni esigenza.

Gammadelta: Come nasce la tua passione per la musica?

Davide Oliveri: Io sono un batterista. Ho cominciato con un gruppo, gli UZEDA, conosciuto all'estero grazie alla BBC con una session diretta da John Peel nel 1993, che ci ha aperto le porte di Chicago. In quegli anni siamo entrati anche in classifica. Poi ho fatto l'autore e, oltre a due dischi realizzati con Gianna Nannini, sono

riuscito a realizzare molte altre iniziative, tra cui cartoni animati Momo, e collaborazioni per l'ultimo disco di Battiato. Questo è molto importante per il negozio, perché consente di avere contatti con moltissimi appassionati.

Gammadelta: Tu quindi sei un rivenditore della Serie 800

Davide Oliveri: Sì, diciamo B&W, soprattutto Serie 800.

Gammadelta: Il fatto che la Serie 800 sia agli Abbey Road Studios e che stia iniziando a entrare anche in altri studi di registrazione italiani, tra cui Officine Meccaniche di Mauro Pagani, è una cosa che ti aiuta a vendere con i musicisti?

Davide Oliveri: Certo. Basti pensare anche a un solo esempio rappresentato da Steve Albini, un grande produttore della scena internazionale rock, che ha tra l'altro prodotto i Nirvana e PJ. Harvey. Ebbene, egli ha le B&W in una sala del suo studio. Una volta che ciò avviene, è evidente che la voce inizi a circolare, generando un buon effetto che si potrebbe definire pubblicitario, promozionale. Accade quindi che gli appassionati entrino

nel negozio chiedendo di provare proprio quel prodotto, cui si lega l'idea di un prestigio oggettivo provato dall'affidabilità e dalla fama di quell'artista che ne diventa in certo qual modo garante. Quindi sì, aiuta moltissimo. Del resto, è chiaro che io sfrutti in termini divulgativi la realtà dei prodotti effettivamente utilizzati nei più importanti studi di registrazione, che non a caso scelgono le B&W, e che, conseguentemente, per spingerle faccia riferimento, tra gli altri, agli Abbey Road Studios. Importante e da non sottovalutare per motivare all'acquisto è anche un aspetto davvero significativo di cui è necessario portare a conoscenza l'appassionato: se viene acquistato un disco realizzato e masterizzato agli Abbey Road, e poi ascoltato con la Serie 800, si è praticamente certi di ascoltare la volontà del fonico.

Gammadelta: Suonievisioni è un negozio ampio e con una grande offerta. Come ti "dividi" tra molte esigenze diverse?

Davide Oliveri: 140 mq di negozio con 5 sale su due livelli. L'esperienza dello showroom che

sfruttava uno spazio esteso mi ha fatto prendere la decisione di dividere l'ambiente in spazi espositivi più piccoli. Altrimenti la gente avrebbe avuto l'idea che quel tipo di impianto fosse adatto solo a stanze enormi e quindi escludeva di poterlo installare nella propria casa. Quindi ho preferito adottare un modello di esposizione basato su ambienti normali, medi e medio-piccoli, ovvero alla portata di tutti e che fosse percepito come di reale e possibile applicazione e non come un qualcosa di astratto o esclusivo e adatto solo a pochi. Sono così riuscito a convincere le persone che è possibile avere un buon sistema Home Theater anche in ambienti non molto grandi. Comunque io ho una preferenza per i due canali, che danno la grande spinta di fatturato. Ho fatto questo passo, non ho rimpianti, mi interessa ascoltare, vedere, al di là del risultato, poi se è un cinque canali o un due canali, dipende da quanto il cliente sia in grado di investire per avere un buon impianto.

Gammadelta: Tu sei uno di quelli che pensa che un buon impianto a cinque canali possa essere anche un buon impianto a due canali?

Davide Oliveri: Questo dipende da come si vuole sentire il due canali. Se si vuole un Home Theater multi-canale, il due canali non potrà offrire mai quelle sensazioni che ci si aspetta. È chiaro che se si riesce a implementare un due canali

all'interno di un cinque canali si è risolto il problema.

Gammadelta: Certo, questo si può fare anche con un basso costo. Basta mettere un amplificatore a due canali Rotel da 500 euro per amplificare i canali anteriori, anche perché adesso i lettori CD di basso livello non sono poi così male...

Davide Oliveri: No, non sono affatto male. Anzi devo dire che la lieta sorpresa è riuscito a offrircela anche l'SA-60 di Esoteric, e devo dire che sono rimasto piacevolmente e inaspettamente colpito dall'ottimo livello.

Gammadelta: Quali sono, secondo te, le evoluzioni che subirà il mercato nei prossimi mesi e nei prossimi anni in base al tuo modo di vedere?

Davide Oliveri: Quest'anno ho notato un grande incremento nella vendita dei giradischi rispetto a quando ho aperto. L'evoluzione, secondo il mio punto di vista, seguirà due strade. Una porterà sicuramente a impianti Home Theater sempre più presenti nelle case. Contemporaneamente il due canali sarà oggetto di un ritorno di interesse da parte di chi aveva preferito un sistema Home Theater multi-canale. Ho l'impressione che nelle case si andrà verso la presenza di due impianti separati: l'impianto stereo e l'Home Theater.

Gammadelta: Anche tu stai notando un ritorno verso la stereofonia dopo la sperimentazione del 5.1?

Davide Oliveri: Sì, anche perché i 5.1 hanno un suono scadente in stereofonia. Sto notando che molte persone che hanno scelto l'Home Theater adesso vogliono un proprio impianto stereo "esclusivo". Quindi il due canali sta tornando a essere l'impianto che potremmo definire personale.

Gammadelta: E invece riguardo i nuovi supporti informatici? E in particolare mi riferisco al fenomeno della musica su Internet e al fatto che in futuro probabilmente diventerà necessario e sempre più diffuso un buon player per gestire i



I migliori rivenditori

file musicali scaricati dal Web. Ad esempio noi stiamo introducendo lo Squeezebox. Secondo te è un fenomeno che avverrà in breve tempo?

Daide Oliveri: Credo che sia un evento relativo, perché la musica su Internet viene ancora considerata come un audio di serie B, ma il vero appassionato ha voglia e necessità di avere un formato adeguato ai propri standard, anche come documento culturale, proprio come può ad esempio esserlo un oggetto come il disco. Del resto, è vero anche che la possibilità di accesso a banche dati nuove, con l'artista e il brano che si desiderano presenti direttamente sul proprio computer, senza doversi spostare e doverli cercare e richiedere in un negozio, è certamente importante e il futuro sarà probabilmente lì, nel senso che questo mercato crescerà sicuramente, ma non ci sarà secondo me la sostituzione del formato del CD. E sono convinto che la prova evidente di questo risiede nel fatto che stanno tornando in misura significativa e con richiesta sempre crescente l'analogico e il vinile. Ciò testimonia che le persone appassionate riconoscono il valore del documento musicale, che è come una libreria, diversa da una serie di dati contenuti in un hard disc.



Gammadelta: Questo è vero, però è anche vero che stanno chiudendo i negozi più importanti di dischi di musica commerciale e rimangono vivi solo quelli che hanno musica jazz e classica.

Daide Oliveri: Eppure in Inghilterra, per esempio, esistono catene come FOPP, dove i giovani padroni stanno facendo un lavoro con risultati eccezionali soltanto con un'offerta di CD selezionata. Questo vuol dire che una strada possibile nel mantenere vivo il mercato è quella legata a un'attenzione diversa nell'investimento, che dovrebbe essere indirizzata maggiormente verso la qualità dell'offerta. Non si può avere un po' di tutto in quantità e in modo indifferenziato, perché non si darebbe alcun valore aggiunto alla clientela e non ci sarebbe possibilità di sopravvivenza: perché è in un certo senso quello che offre Internet e con cui non si

può competere sullo stesso piano per ovi motivi. E questo è lo spirito che abbiamo scelto noi quando abbiamo aperto il negozio e che ancora manteniamo: un'offerta selezionata. Quando vai in negozi di questo tipo, esci sempre con qualcosa perché di ogni artista trovi solo i tre-quattro dischi più belli. Quindi ci vogliono pochi dischi, pochi prodotti, ma belli e adatti a convincere l'appassionato a comprare con la qualità, con l'ascolto.

Gammadelta: Che filosofia ha il tuo negozio? Come selezioni i prodotti?

Daide Oliveri: La nostra filosofia consiste nel cercare di offrire il più alto risultato finale. Cerchiamo quindi di convincere l'acquirente anche tramite un'offerta da catalogo, ma facendogli avere ben presente che l'importante è proprio il risultato finale. E il risultato nasce dalla nostra capacità di rivenditori professionisti e preparati, informati e appassionate noi stessi, di scegliere i prodotti giusti, quelli di maggiore qualità.

Questa è la nostra filosofia a prescindere dal marchio. Non

abbiamo preconcetti. Vendiamo ad esempio benissimo i Denon, ma a prescindere dal marchio scritto sopra il prodotto, quello che vogliamo sia ben evidente e fortemente recepito è che noi scegliamo ciò che ci sembra più adatto a raggiungere il risultato. Diamo la possibilità agli appassionati che entrano nel nostro negozio di andare sul sicuro, perché abbiamo già scelto noi per loro. I grandi negozi con un'offerta vasta e non selezionata confondono soltanto perché non assistono i clienti con un'adeguata professionalità.

Lasciamo Davide nella sua Sicilia, luminosa e solare, accogliente come il negozio in cui si riflette tutta la passione e la competenza di una persona che vuole e sa scegliere solo il meglio. Fortunati i clienti, che avranno certamente trovato un porto sicuro cui affidarsi, con il sapore insieme della tradizione e del nuovo. Lo stesso che ha lasciato in noi una delle nostre terre più belle e più ricche.

