

I migliori rivenditori: Hi-Fi Studio Zen

GAMMADELTA



“Abbiamo sempre anteposto l'uomo al prodotto: conoscere l'interlocutore ed instaurare un perfetto rapporto è momento fondamentale del nostro lavoro.”

Con quest'approccio assolutamente “umanistico” si apre il sito di Hi-Fi Studio Zen, forse il negozio di Hi-Fi più antico in Italia, e che prende vita grazie agli sforzi e all'intellettuale originalità del suo fondatore: Lorenzo Zen.

Gammadelta, ha inteso cominciare il suo “giro d'orizzonti”, tra i migliori rivenditori Italiani, proprio da qui, e proprio perché c'è piena condivisione tra la filosofia di Zen e quella che muove il management di Gammadelta.

Una filosofia

Zen è quindi un appassionato d'arte, prima di tutto. Un personaggio che integra perfettamente il tecnicismo all'approccio filosofico e pienamente umanistico, quindi artistico, che è poi alla base della musica. I suoi impianti, quelli che è in grado di combinare con i suoi “ultraquarantenni” di esperienza, sono pezzi sempre unici, perché si confanno perfettamente alle esigenze del singolo cliente. Nell'intervista che seguirà, uno dei passi più interessanti riguarda proprio quest'aspetto: Zen afferma, infatti, che mentre i produttori di elettroniche si rivolgono al mercato, lui si rivolge al cliente, ed è quindi in grado di personalizzare al massimo ogni combinazione secondo le aspettative.

L'intervista che segue è uno scambio a “ruota libera” tra il nostro giornalista e Lorenzo Zen, da cui trarre molti spunti interessanti.

GammaDelta: Zen, dicono lei sia il più antico ed appassionato “rivenditore”, con molte virgolette, di Hi-Fi...

Zen: Ho iniziato nel 1958 con un pre e finale Marantz 7 e 8b a transistor, prodotti in quegli anni, e credo che dalla bellezza di 50 anni fa, progressi reali in certe zone dell'audio non ne sono stati fatti. Ho la teoria della liuteria e dico: signori non faranno mai più strumenti come d'Amati o Stradivari, secondo me l'umanità va avanti a cicli chiusi. Per cui un certo tipo di riproduzione audio è inchiodata, come le sono le incisioni; quelle degli anni 50,60 e 70 rimarranno le migliori. Attraverso il digitale ed il multicanale, forse, si potrà arrivare un po' alla volta, a fare il grande balzo, che è quello di essere da davanti a dentro all'evento sonoro, ma vedremo quando e se ci riusciranno

GammaDelta: Qual è la sua impostazione di lavoro ?

Zen: Sono sempre stato con un piede in quello che è la conservazione della vera l'Hi-End, e con l'altro nel digitale e nell'AudioVideo. L'Hi End, a parte il progresso dei cavi, è rimasta più o meno la stessa. Si è capito che il cavo non è un semplice elemento passivo ma è un elemento attivo, e in grado di modificare radicalmente l'involuppo del suono. A parte, quindi, il settore dei cavi siamo più o meno come negli anni 50. Essendo coinvolto nella vecchia tradizione, e quindi nell'immutabilità della riproduzione, ho allestito il negozio audio/video in modo separato, mantenendo la sacralità dell'Hi End per i fatti suoi.



L'Audio/Video è molto affascinante, e pur rimanendo sempre tremendamente coinvolto dalla musica, non disdegno affatto un film in DVD; ha anch'esso un suo fascino e una sua sacralità.

GammaDelta: Qual è la sua filosofia di vendita ?

Zen: Una cosa dico sempre alla mia clientela: guai se perdono di vista il piacere della musica per sfociare nel piacere della macchina: quella è un'altra storia, andiamo nel collezionismo, nell'amore per la tecnologia, quindi cose bellissime ma che non c'entrano nulla con quella che io chiamo l'"arte della riproduzione sonora"

GammaDelta: l'Hi-end a livelli esasperati è estremamente critica, e permette di utilizzare solo pochi dischi e/o pochi cd, per la eccessiva analiticità e poca musicalità che finiscono per avere questi impianti top.

Zen: Hai fatto l'affermazione chiave: quello che dici è esatto, è l'estremizzazione del mezzo tecnico, che fa dimenticare la poesia. Qual'è la mediazione ? La lotta tra la quantità e la qualità, quindi della quantità contro la qualità. Il mondo dell'arte è il mondo della qualità, in qualunque tipo di fruizione umana non può esserci razionalità: nessuno potrà mai descrivere un buon vino o un buon ascolto, e solo l'uomo ha gli strumenti per giudicare.

Qualunque tipo di fruizione della qualità umana è per definizione indescrivibile, non per nulla gli egiziani e i cinesi usano gli ideogrammi, che non sono scritte. Un vino che assapori lo puoi comunicare solo a chi già sa, a chi lo ha già assaporato e lo capisce. Chi non l'ha mai provato non può capirlo.



Il primo comma nella costituzione di un buon impianto Hi-End, dice che più l'impianto è bello, più l'impianto è costoso, più l'impianto è sofisticato, e più è faticoso metterlo a punto. Più vai su con la complessità tecnica, più devi avere una corrispondenza con tutti i parametri della catena, quindi la stanza, la posizione, i cavi ecc ecc. Dopo tanti anni d'attività, dico sempre ai miei clienti che se mi chiedessero qual è l'elemento più importante in una catena di riproduzione, gli risponderai senza dubbio la posizione della cassa in ambiente, che è quella che ti

permette di mettere a fuoco l'impianto; è come se vedendo una diapositiva ci mettessimo a discutere della colorimetria, senza aver messo prima a fuoco l'immagine. Nelle decine di migliaia impianti che ho composto, ho potuto immagazzinare una casistica enorme, che mi ha permesso di capire che tutto suona bene e tutto suona male. Il paradigma potrebbe essere che il grande impianto è come una splendida cravatta: a vederla la trovi bellissima, per stoffa, colori, e finitura, ma se sbagli ad abbinarla, meglio una cravatta da 1000 lire che una da un milione.

Meglio un impianto economico ma tarato da Dio, piuttosto che impianti costosissimi ma male amalgamati, o installati in modo non corretto: è come vedere quella bellissima cravatta su un brutto vestito. Una delle cose più belle e una delle più grandi soddisfazioni dopo tanti anni di attività, è riuscire ad aiutare un cliente a crescere. A prendere prima di tutto la strada della musica, e non quella delle apparecchiature. Quanta gente ho visto comprare impianti da 300 milioni e dopo vendere tutto, perché la strada della pura e semplice tecnologia è una strada morta ed è uno sfizio inutile, di uno che ha soldi e si compra il preamplificatore da 500 milioni, ma non ha che farsene

GammaDelta: Lo usa solo come oggetto e come status symbol.



Zen: Esatto, manca la spinta dell'arte. Quando collaboravo con Sonus Faber avevo coniato due paradigmi: un impianto deve essere credibile ed evocativo. Credibile perché m'illude di essere davanti all'esecuzione: nessuno davanti ad una foto pensa di essere di fronte alla realtà, ma ci può essere una foto altamente evocativa.

GammaDelta: Aziende come Linn e Naim propongono tutto l'impianto, dalle sorgenti fino ai diffusori, cavi compresi. Cosa ne pensa di questa filosofia integralista? Logico, io ho avuto la fortuna di conoscere Vereker (progettista e fondatore della Naim, ndr) e lo reputo un personaggio molto bravo. La cosa che mi aveva affascinato è che lui diceva: "io so come suona uno schema"; lui era un tecnico che





cercava e sapeva fare la correlazione tra un circuito e il suo suono. Bisognerebbe mettere in testa alla gente che non esiste l'alta fedeltà, l'alta fedeltà è personalità. Mi chiedo, infatti, e lo chiedo anche a tutti i direttori delle più importanti riviste, cosa vuol dire lineare? Non vuol dire rigorosamente nulla; la vecchia Fenice era un teatro tutt'altro che lineare, e nell'ambito dell'arte la linearità è come se io dicessi che un critico d'arte è uno che ci vede bene. Un critico d'arte può avere anche gli occhiali spessi un dito ed essere un eccelso critico! C'è sempre stata questa mancanza di cultura, e quindi la cultura della cultura, ovvero il concepire le cose in se nel loro valore. Faccio un impianto per la musica, è la musica che deve parlare.

GammaDelta: Il discorso della linearità alla fine nasconde un tecnicismo esasperato, che cela una non cultura.

Zen: Esatto, posso utilizzare la linearità come metodo. Citando Vereker (Naim) Spectral o Jeff Rowland, cosa fanno questi personaggi? Hanno una loro direzione, una loro versione dei fatti. Io adoro Spectral perché rientra nella mia mentalità. Ai miei clienti ho sempre detto: io amo le bionde con poco seno, ma non sono certo le donne più belle: sono semplicemente quelle che piacciono a me, sono il mio tipo di donna. Anche io avendo dei limiti, ed essendo limitato, non posso concepire che il mio amore è per una donna perfetta, ed è quindi logico che nel mio limite, debba interfacciarmi con un limite complementare.

GammaDelta: Quindi non esiste un meglio e un peggio.

Zen: Di cos'è che ha bisogno l'orecchio? Di ciò che più gli corrisponde come gusto personale, non c'è meglio o peggio, siamo nel relativo, e ognuno di noi nel relativo deve avere l'umiltà di prendere il suo, sapendo che non è il meglio è semplicemente il suo! E' ciò che è, un mezzo il più possibile trasparente, dove la musica può essere evocata -da Ex-vocare, chiamare fuori-. Voglio che l'impianto mi chiami fuori la musica, la magia.

GammaDelta: Che differenza c'è tra i vari grossi marchi Hi-End?

Zen: Io dico sempre che non c'è l'alta fedeltà, ma l'alta personalità. Qual è il vantaggio dell'ultimo anello della catena che siamo noi rivenditori: è che noi dobbiamo fare

contenti una sola persona, mentre il costruttore deve fare il prodotto per il mercato. Il mio lavoro d'installatore è sempre stato basato su questo principio, ovvero quello di far felice una persona che a casa sua, e con i suoi mezzi possa avere un ascolto di soddisfazione; questo dovrebbe essere lo scopo finale di tutto il gioco. Tutto poi si riduce a sedersi sulla poltrona, e avere davanti dello spazio libero dove dovrebbero materializzarsi dei suoni. Molti hanno confuso gli appassionati, portandoli per strade diverse rispetto a quelle di cercare la loro via. Tutti abbiamo un nostro suono, che dipende dalla nostra cultura.

GammaDelta: Cosa può consigliare ad un appassionato in procinto di scegliere il suo impianto?

Zen: Posso solo consigliargli di ascoltare quanto più può. Sta nascendo un nuovo modo di vendere Hi-Fi, perché bisogna capire che un conto è comprare l'oggetto, e ben altro conto è comprare l'impianto. Costa più sapere cosa comprare, che comprare il prodotto. Il dramma è che noi rivenditori siamo sia i medici che i farmacisti, e dobbiamo fare sia la ricetta che vendere il medicinale. Arrivo, a volte, a proporre delle installazioni in cui il cliente compra altrove gli oggetti, ed io effettuo solo l'assistenza pre e post vendita. Tutti vorrebbero avere l'arte per saper scegliere un prodotto, ma quest'arte è frutto di un'esperienza e professionalità che non si acquisisce in breve tempo. Capita spesso a me di sbagliare che ho tanta esperienza, figuriamoci ad un appassionato! L'unica maniera seria di provare un impianto è portarselo in casa



propria, non c'è alcun dubbio.

GammaDelta: Se lei dovesse dare un peso all'importanza di ogni elemento di un impianto, cosa proporrebbe?

Zen: Questo è molto semplice: siamo di fronte ad una catena che è debole, dove c'è l'elemento più debole, non importa quale sia l'anello. Certo, c'è una gerarchia e la mia filosofia è quella della piramide rovesciata: sorgente eccellente, e a scendere ampli e casse.

GammaDelta: E rispetto ai cavi cosa pensi sia meglio prediligere?

Zen: Io credo che non siamo mai nell'assoluto, ma sempre nell'ottimizzazione: io ho in valigia 30 cavi, li provo e utilizzo quello che va meglio, che non è affatto detto che sia il più bello (il più costoso ndr).

Lasciamo Lorenzo Zen (soprattutto per motivi di spazio), e lo ringraziamo per la bella chiacchierata e la fattiva collaborazione. Personaggi del genere sono quelli che portano avanti ancora con grande energia e vitalità il "sapore" della riproduzione musicale tout-court, a prescindere dai sofismi tecnologici. Al prossimo numero, quindi, e al prossimo appassionato rivenditore.

