

I migliori rivenditori: Miele e Musica

GAMMADELTA



“Ho sempre avuto un approccio prima filosofico con questa materia, e poi ingegneristico e tecnico. Mi ha mosso e mi muove una grande passione per la musica e per gli strumenti di riproduzione”



Così Nello Coppola, titolare di Miele e Musica di Avellino, parla del motivo per cui ha iniziato a vendere alta fedeltà. La sua è una passione vera, un'attitudine personale, che lo porta ad incuriosirsi d'ogni problematica legata al campo dell'Hi-Fi. L'intelligenza frizzante e creativa che lo contraddistingue, lo sta conducendo molto lontano; sta portando a termine, per esempio, un progetto davvero interessante e che lo vede responsabile dell'acustica dell'Auditorium presso la cantina Feudi di San Gregorio. Per l'insonorizzazione utilizzerà barriques da lui modificate, e che fino a pochi mesi fa contenevano del vino.

Abbiamo incontrato Nello Coppola nel suo punto vendita di Corso Vittorio Emanuele, nel cuore di Avellino. Dopo una breve presentazione ed un'immediata simpatia "epidermica" -come lui ama definirla- abbiamo cominciato a

chiacchierare amabilmente. Quelli che leggerete, più che una vera e propria intervista, sono gli appunti di uno scambio di idee tra appassionati: lo siamo noi di GammaDelta e sicuramente lo è Nello Coppola, di Miele e Musica.

GammaDelta: com'è iniziata la passione per l'Hi-Fi?

Nello Coppola: ho iniziato attorno all'88 a "giocare" con questo settore; vengo da una famiglia che da 3 generazioni vende elettronica e abbiamo un altro punto vendita oltre a Miele e Musica, dove insieme a numerosi marchi commerciali vendiamo anche Metz e Loewe. Mio nonno è stato il primo a vendere radio in Campania, ed era l'agente generale per la Magneti Marelli. A me è venuta l'idea di vendere alta fedeltà, perché ho sempre nutrito una grossa passione per la materia, il mio approccio con essa è sempre stato prima di tutto filosofico, e solo in un secondo momento ingegneristico. Mentre studiavo Giurisprudenza, frequentavo un corso di acustica applicata ed ambientale con l'ingegnere Giussani che all'epoca lavorava alla ESB; ho portato a termine entrambe le cose. Non mi sono avvicinato all'Hi-Fi per una questione di business ma di passione, e ti ripeto, l'approccio è stato proprio quello dell'accezione aristotelica di esoterico (quindi di "riservato a pochi"; esoterico: detto di insegnamento intimo e segreto n.d.r.) contro essoterico (quindi, sempre nell'accezione aristotelica, "riservato al pubblico, ai molti" n.d.r.). Ho lavorato per un periodo all'accademia internazionale di musica Kandinsky, dove ho collaborato alla registrazione di molte opere importanti; li ho fatto

esperienza riguardo la ripresa del suono, che è un altro aspetto importante della riproduzione sonora. Poi nel '90 mi sono dedicato alla progettazione di un diffusore dotato di un particolare accordo, detto "accordo in aria libera", da me ideato; è una cassa chiusa nella quale, però, l'accordo avviene nel momento in cui incomincia l'emissione sonora. Per me questa esperienza è stata un puro esercizio tecnico, lo feci nella speranza di confrontarmi con qualche esperto del settore. Il progetto faceva parte di una mia sperimentazione, necessaria per cominciare a mettere in campo la mia esperienza.

GammaDelta: tutte queste esperienze ti sono state utili a livello pratico?

N.C.: sì, queste "prove" mi sono servite per cercare di capire quello che poteva essere il modo di lavorare in questo settore; e dopo molte esperienze oggi penso che la chiave di volta sia dare un valore aggiunto a quello che si fa. In quest'epoca, infatti, la scatola, il contenitore l'apparecchio nudo e crudo ha un valore quasi 0; oggi molti operatori hanno un approccio approssimativo con questo settore, sono poco scrupolosi e rovinano il clima, creando problemi di vario tipo. Per cui il prezzo non si può determinare univocamente, non esiste più un prezzo con la P maiuscola. C'è sempre il rivenditore di turno che vende l'apparecchio al costo perché ha i suoi strani lavori con l'usato. Ho scoperto che ci sono dei miei competitor che addirittura prendono in permuta beni d'altro tipo, come automobili o altri oggetti di valore.

Quindi non si può più fare un discorso di prezzo, ma di valore aggiunto.

GammaDelta: allora qual è la strada giusta?

N.C.: devi dare un servizio, devi dare una giusta consulenza pre-vendita, un sopralluogo laddove è necessario, un minimo di progettazione e un'assistenza post vendita. Se si guasta un apparecchio i miei clienti lo portano in negozio, e penso io a tutto. Se ho un minimo di cognizione su quell'apparecchio e se mi sento in grado di poterlo sistemare, ci metto personalmente le mani, se, invece, ritengo di non avere la giusta competenza, lo spedisco, a mie spese, al centro assistenza e seguo scrupolosamente la riparazione.

GammaDelta: quali sono i marchi che tratti e quelli con i quali hai maggiore feeling?

N.C.: sono un po' fondamentalista nel vero senso della parola, ho scelto Audiogamma ed Audiodelta non per motivi casuali, ma al termine di un percorso molto preciso. Nei primi 4 o 5 anni della mia attività, fino al '94, ho venduto un po' di tutto ed ero uno dei negozi con più importatori in casa, ho poi deciso che volevo prendere solo quello che mi piaceva; è stato un caso che quello che preferivo era in casa Audiogamma. Poi è nato un bellissimo feeling con Pietro Graziano, che è l'agente per la Campania di Audiogamma. E' anche maturato, con il tempo, un ottimo rapporto con Guido (Baccarelli n.d.r.), con cui c'è stata immediata simpatia epidermica, avvalorata da un certo modo simile di concepire le cose della vita. Questo è stato un valore aggiunto che mi ha aiutato a lavorare meglio, però, fondamentalmente, la grande passione era per i marchi. A me piace molto l'ascolto radiografico, dove ogni elemento è al proprio posto, non mi piace l'ascolto



emozionale. So che anche quello è valido come approccio, non giudico se è migliore o peggiore, ma è una questione di gusto. Per quello che era ed è il mio gusto, ho preferito lavorare con i marchi distribuiti da Audiogamma

GammaDelta: ma in questo caso parliamo di marchi esoterici, quindi VPI, Jadis, Jeff Rowland?

N.C.: sì, certo, mi riferisco a VPI, Jeff Rowland, Threshold quando la importava Audiogamma, e poi la gamma media con Copland e Primaire che hanno un eccezionale rapporto Q/P.

GammaDelta: e per quanto riguarda la videoproiezione?

N.C.: qui da Miele e Musica dimostro InFocus, che ritengo essere prodotti dall'imbattibile rapporto Q/P. La gamma InFocus ti permette di soddisfare qualsiasi cliente, da quello più esigente, fino allo squattrinato o poco purista, al quale propongo il 4800. Solo laddove mi viene richiesto dal cliente monto Barco.

GammaDelta: Che ne pensi delle nuove tecnologie che si frappongono a quella del tubo catodico tradizionale, e quindi LCD e Plasma.

N.C.: nel mio punto vendita ho di tutto, da Sharp per gli LCD fino a Fujitsu e Pioneer per i plasma. Credo che allo stato attuale la migliore macchina sia la Fujitsu che come rapporto Q/P è probabilmente imbattibile. Spesso per migliorarne le prestazioni lo vendo in abbinamento al DVDO; in quel caso il risultato finale è davvero sorprendente.

GammaDelta: torniamo all'Hi-Fi:

dicevi di preferire il suono preciso e definito, ma Jadis, per esempio, ha un suono di tipo diverso.

N.C.: io mi riferivo allo stato solido, per le valvole amo Jadis e non disdegno il tube-sound, avvolgente e se vogliamo a volte "sganasciato" e un po' lungo, ma che comunque ti abbraccia. Quando senti le valvole devi entrare in un altro status mentale, io dico che le valvole sono un po' come il vinile, è un ascolto fatto di odori, di sapori di ricordi, d'immagini.

GammaDelta: le valvole hanno, quindi, una riproduzione più analogica, e che ti porta ad evocare meglio le sensazioni, forse l'ascolto "tutto transistor" ha un'impostazione troppo razionale e poco emozionale.

N.C.: sono d'accordo con te, ma io preferisco l'ascolto a stato solido, e se devo dare un giudizio obiettivo ed onesto dico che anche l'ascolto a valvole è estremamente piacevole.

GammaDelta: c'è un'attinenza, secondo te, tra la tua impostazione personale, d'uomo preciso e rigoroso, e l'altrettanto suono preciso e rigoroso dello stato solido che prediligi?

N.C.: in parte per questo e in parte perché tendo a vivere le emozioni attraverso il virtuosismo tecnico; quando ascolto musica, non mi appassiona solo la musica in quanto tale, ma la mia emozione arriva anche attraverso quello che è l'assoluto virtuosismo, quindi attraverso la grande capacità di chi sta suonando, tanto è più bravo l'esecutore tanto meglio viene riprodotto da un ascolto attento e radiografico, quindi più



dell'emozionale per me è importante la struttura tecnica, che quindi diventa anche virtuosismo tecnologico.

GammaDelta: quindi, forse, Jeff Rowland più di molti altri progettisti soddisfa questa tua esigenza.

N.C.: sì, infatti, dei molti marchi esoterici che mi sono capitati Jeff Rowland è quello che più di tutti, attraverso virtuosismi tecnici praticamente unici, riesce a soddisfare questa mia passione. Io ho l'abitudine di aprire tutti gli apparecchi che vendo per rendermi conto di come sono costruiti. Lo stesso Krell ha una minore perizia tecnica.

GammaDelta: come sono i tuoi rapporti con i competitors?

N.C.: nel settore riesco ad avere rapporti con 2 o 3 competitors che ritengo preparati tecnicamente e che hanno un approccio valido, non sto molto dietro alle beghe di settore o al pettegolezzo, cerco sempre di evitare perché non sai mai dov'è la verità, dove finisce l'astuzia del cliente che ti vuole buggerare per avere il prezzo e fare il suo gioco, e dove invece il rivenditore tuo competitor è veramente un pirata. Ci sono situazioni famose in Italia, ma che sono note praticamente a tutti.

E' la professionalità di certi competitors che manca, potrebbero vendere fagioli o Hi-Fi, per loro sarebbe la stessa cosa

GammaDelta: qual è la tua filosofia di vendita?

N.C.: io faccio poco sconto e, per mia scelta, lavoro molto poco con le

permutate. Ho clienti nel Veneto, in Piemonte, in Sicilia, e tutti mi dicono la stessa cosa: "chiamando in giro per importatori o per appassionati, essi mi suggeriscono che probabilmente lei è la persona che ha un approccio giusto con la tematica, e che può darmi una risposta".

Questo è quello che più di tutto mi appassiona: poter dare una risposta tecnica. Un cliente che si rivolge a me, e vuole un impianto che suona bene ed ha 50.000 euro non è difficile da accontentare; è come dire ad una persona che ha bisogno di una macchina e non ha limiti di budget, di comprarsi una Aston Martin: non ci vuole un genio. La capacità sta nel far suonare ad alto livello un impianto spendendo il meno possibile, in quel caso devi essere bravo. Chi mi chiama solitamente ha questa esigenza, per cui la mia sfida è quella di tenere più basso possibile il budget, ottenendo ottimi risultati; è ovvio che non sempre puoi fare i miracoli. Per arrivare a certi livelli per forza devi spendere tanto, è una regola di mercato.

GammaDelta: Magari hai spesso a che fare con clienti che amano il mezzo prima del fine, quindi l'impianto prima della musica.

N.C.: L'amore per la musica prima di tutto. "melissa" (programma di progettazione di casse acustiche n.d.r.) ci può dire quali sono le misure di un diffusore, ma non esiste programma al mondo che ci può dire se il diffusore suona bene o male. Da me non ha successo

quello che viene solo per speculare o solo per discutere.

Da me ha successo la gente che vuole crescere, che vuole capire, che s'interroga, che vuole ascoltare la musica. Ci sono clienti con i quali mi rivedo, per scambiare opinioni su questo o quel musicista, magari ascoltando un disco insieme in negozio.

GammaDelta: dicevamo di Custom Installation: adesso il mercato si sta muovendo molto in quella direzione.

N.C.: è un business in forte evoluzione e al quale sto dedicando tempo. Viaggio molto, ed ho cantieri aperti un po' ovunque.

Faccio impianti anche in strutture industriali, l'ultimo che ho fatto è stato alla cantina Feudi di San Gregorio (una delle più esclusive cantine dell'avellinese, n.d.r.), dove abbiamo sonorizzato utilizzando diffusori B&W da incasso e realizzando una cantina che è stata apprezzata da visitatori di tutta Europa; la caratteristica è stata quella di aver introdotto la musica nelle Barriquerie.

Mentre le attraversi, tramite un sistema di relè temporizzati che comandano luci e musica, sei praticamente "seguito" attraverso il percorso all'interno delle cantine. A pilotare il sistema un lettore CD Denon e dei finali Rotel multicanale. La caratteristica del progetto è stata quella di scegliere in modo certosino il posizionamento dei diffusori da incasso, per cui si ha l'impressione che la musica è sempre davanti a te, durante i quasi 1.000mt di passeggiata, ed è per questo che questa mia installazione ha avuto tanto successo.

A coronamento dell'impianto, una sala riunioni con la Serie 700 di B&W, un plasma Fujitsu e top di gamma Denon come front-end

GammaDelta: progetti futuri?

N.C.: adesso sto progettando il

primo auditorium al mondo sempre presso Feudi di San Gregorio che utilizza le barriques per plasmare acusticamente l'ambiente, e dove, quindi, la barrique diventa un ottimizzatore acustico: è una novità assoluta. Sono in fase di studio e scelta per capire come poter depositare la modifica ad una barrique. Pur conservando la sua struttura esterna, ho ideato il modo di renderla un ottimizzatore acustico. Sto lavorando insieme con un pool d'architetti che si occuperanno dell'intero progetto dell'auditorium, mentre a me è stata affidata la sola ottimizzazione acustica. Abbiamo pensato di non disperdere il patrimonio della barrique, che mantiene il vino per tanto tempo dandogli un'anima: perché poi buttarla?

Le barriques dismesse le rendiamo, quindi, ottimizzatori acustici senza modificare la struttura esterna; all'interno apportiamo delle modifiche e mi sto adoperando affinché io possa coprire da brevetto questa mia intuizione.

GammaDelta: quindi la barrique "modificata" è già pronta?

N.C.: si sono già pronte, e le utilizzerò per ottimizzare l'acustica di questo Auditorium ai Feudi di San Gregorio, che è uno spazio lungo e rettangolare molto grande con un soffitto altissimo; metteremo le doghe delle botti dismesse che sono già un eccellente ottimizzatore, sul pavimento e al soffitto, visto anche che il legno è di altissimo livello, e ai lati, sulle pareti, sospenderemo le barriche a coprire dal pavimento, per tutta la lunghezza della sala.

GammaDelta: Lasciamo il poliedrico Nello Coppola affascinati dai suoi interessanti progetti, e conquistati dal suo entusiasmo e dalla grande passione con cui si dedica ad ogni aspetto della riproduzione sonora.