

I migliori rivenditori: Dimensione HiFi

GAMMADELTA



“Credo sia necessario avere l’umiltà di offrire la propria competenza e professionalità, senza l’intenzione a priori di sostituirsi al cliente; egli ha tutto il diritto di avere le sue convinzioni, e nostro dovere è quello di guidarlo con sufficiente autorevolezza ma accontentando le sue esigenze, non tanto le nostre, e componendo un sistema piacevole e in linea con i suoi gusti”

Marco Carminati
Dimensione HiFi - Bergamo



Nel peregrinare di Gammadelta tra i migliori rivenditori, in giro per l’Italia, non si poteva non fare una sosta in quel di Bergamo, tra le accoglienti mura dell’ottimo Dimensione HiFi, dove Marco Carminati “esercita” la sua passione. Una passione che parte da lontano, da quando, da ragazzo, amava la musica e contemporaneamente cominciava ad appassionarsi alla riproduzione musicale. Abbiamo fatto una lunga chiacchierata con Marco, intrattenendoci su vari temi, e quello che leggerete è solo una breve sintesi del lungo e piacevolissimo scambio di idee con un vero appassionato, prima di tutto.

GammaDelta: Qual è il tuo rapporto con l’Hi-Fi e con la riproduzione musicale ?

M.C. Molto semplicemente potrei dire questo: il lavoro che svolgo nasce soprattutto dalla mia passione per la musica, che ho fin da quando ero ragazzo, ma unitamente anche ad altri interessi che sono tra i più disparati. Uno per tutti, forse lontanissimo da questo ma che mi ha sempre appassionato molto, è la moto e la meccanica in genere. Ho poi scoperto con il tempo che anche conoscenze, all’apparenza molto distanti dall’ambito in cui ti trovi a lavorare, possono essere utili. Il fatto di avere grande dimestichezza con la meccanica in genere, mi aiuta molto nel saper giudicare la bontà costruttiva di un prodotto.

GammaDelta: Qual è il tuo rapporto con il cliente?

M.C. Credo sia necessario avere l’umiltà di offrire la propria competenza e professionalità, senza l’intenzione a priori di sostituirsi al cliente; egli ha tutto il diritto di avere le sue convinzioni, e nostro dovere è quello di guidarlo con sufficiente autorevolezza ma accontentando le sue esigenze, non tanto le nostre, e componendo un sistema piacevole e in linea con i suoi gusti. La nostra nicchia è fatta quasi totalmente da appassionati e l’approccio che io cerco di avere è quello di accontentare i gusti del cliente, ascoltando le sue esigenze e coniugandole, poi, in un impianto che si avvicini il più possibile a ciò che mi è stato chiesto. E’ comunque importante non avere la presunzione di prevaricare il cliente; non esiste l’impianto perfetto, non

esiste quello che va intrinsecamente sempre meglio, ma esistono oggetti che correttamente amalgamati ci consentono un risultato gradevole in linea generale. L'ottimizzazione, poi, passa attraverso l'esperienza e il saper "cavare" dall'impianto quelle sfumature che vadano nella direzione del gusto del cliente. Questo è l'approccio che io tendo ad avere. E' difficile che un cliente venga qui in negozio con l'idea precisa di quello che vuole, e quindi conta molto avere la disponibilità a capirlo. Un'altra cosa fondamentale secondo me è l'attenzione che si presta alla messa in opera del sistema. Andare da un cliente e parcheggiare gli apparecchi, magari correttamente installati dal punto di vista tecnico, ma fregarsene dell'estetica, di come stanno nel locale, credo sia un errore. Io, per esempio, amo molto fare tutte le installazioni, e sono maniacale in tutti i piccoli dettagli.

GammaDelta: Come mai hai scelto i marchi di Audiogamma ed Audiodelta? Lo hai fatto perché corrispondono al tuo gusto personale ?

M.C. Questa è una domanda interessante a cui darò una risposta spero chiara. Quando scelgo un prodotto prima ancora che bensiunante, deve essere costruito in un certo modo e avere una affidabilità di un certo tipo.

Tutto si può rompere, certo, ma con buona ragionevolezza si può rompere qualche volta, o percentualmente in maniera accettabile, mentre ci sono apparecchi anche eccellenti dal punto di vista sonico, che però funzionano una volta sì e una volta no, e questo li rende a mio giudizio inaccettabili.

L'altro aspetto fondamentale è che ci sia alle spalle un'azienda seria, che mi garantisca, nei limiti ovviamente del commercio, una presenza sul territorio e un'assistenza. Il prodotto, infine, deve mantenere un valore residuo per un certo numero di anni. Molti marchi sono come meteore che arrivano, scompaiono, cosicché nel momento in cui il cliente vuole cambiare il prodotto su cui ha investito, rimane con un pezzo di ferro che non vale più nulla.



GammaDelta: Tra i marchi di HiFi e Home Theater quali ti piacciono di più?

M.C. Ce n'è probabilmente qualcuno che mi piace più di altri, ma forse il marchio che andrebbe preso come esempio per moltissimi costruttori, nel tentativo di imitare dei prodotti che nella loro fascia di appartenenza rappresentano l'eccellenza, è proprio B&W. E' un marchio che tratto da sempre e che realizza prodotti di altissima qualità, sia tecnica che costruttiva. Un diffusore B&W della serie '800, per esempio, spicca dal punto di vista realizzativo, per come è fatto il mobile, per la qualità degli accoppiamenti, e per i componenti utilizzati.

Molto spesso diffusori anche di prezzo più elevato sono ridicoli se confrontati con una serie '800 dal punto di vista della qualità oggettiva. Siccome questo alla fine ha sempre una corrispondenza con la qualità globale del prodotto, ebbene, dovrebbe far riflettere. Ci sono prodotti un po' "accrocchiati" che suonano anche bene, ma sono davvero pochi. Prendiamo ad esempio la 3/5 A, smontandole scopri un cross-over montato in un certo modo, un mobile

piccolino ma realizzato con cura, e infatti il risultato c'era e c'è ancora, visto il successo che a tutt'oggi riscuotono. Conosco molti altri grandi costruttori di diffusori (Tannoy, Klipsh, JBL), ma se oggi debbo citarne uno, mi viene in mente solo B&W. Poi è ovvio che ci sono spazi per tantissimi altri costruttori che fanno cose egregie, ma forse non hanno l'universalità che ha B&W.

GammaDelta: Passiamo al video, che oggi attira molti "nuovi appassionati".

M.C. Io tratto InFocus per la videoproiezione e Nec per i televisori al plasma, li trovo dei prodotti di qualità e con una notevole attenzione all'assistenza. Se c'era qualche problema è stato risolto con la sostituzione dell'oggetto, e non è poco. Se mi trovo da un cliente ad installare un plasma o un videoproiettore, ed al momento dell'accensione scopro anche un solo pixel spento o malfunzionante, mi piace poter dire "non si preoccupi, questo lo porto via io, e tra qualche giorno gliene consegno uno nuovo". Per me è importante all'interno del servizio che cerco di offrire al cliente, quel piccolo valore aggiunto che una grande distribuzione non può offrire. Quindi al cliente offro innanzitutto la mia garanzia, poi cerco di far valere, nei limiti del possibile, le mie ragioni con chi mi fornisce i prodotti.



I migliori rivenditori



GammaDelta: Tu se appassionato di musica, quali sono le elettroniche che preferisci, e con quali hai maggiore feeling?

M.C. Più che descriverti il mio gusto attraverso le elettroniche, potrei descriverti il mio gusto

precisi, più puliti, più trasparenti e veloci. La terminologia e l'approccio da audiofilo puro va a farsi benedire, con quei diffusori viene fuori molta più musica e più coinvolgimento. Quindi ecco, ti direi che sono per un suono che non sia troppo celebrale ma che mantenga quella visceralità che secondo me deve avere.

GammaDelta: Quindi secondo te la scelta di un finale a valvole o a transistor ha poco senso?

M.C. E' più una scelta da fare in relazione al risultato complessivo che vuoi ottenere e poi al tipo di abbinamento che devi fare. Non farei più nessun tipo di prevalenza verso l'una o l'altra tecnologia, è solo una questione di amalgama tra le varie componenti. Certi diffusori si esprimono meglio con un

amplificatore a tubi, altri prediligono lo stato solido.

GammaDelta: Che ne pensi dei nuovi formati DVD audio, SACD, ecc?

M.C. Vengo tacciato dai miei amici e clienti di essere un po' tradizionalista, e probabilmente c'è più di una punta di verità. Non è che io sia restio ad accogliere le nuove tecnologie, anzi sono

convinto che la possibilità di sviluppo futuro del digitale sia enorme e non faccio difficoltà a dire



attraverso l'amore che ho per i diffusori capaci di ricreare, indipendentemente dal volume di ascolto, un impatto fisico notevole. Io non amo molto i minidiffusori, lo ammetto, e secondo me al di sotto di una certa forza fisica la riproduzione perde molto della capacità di emozionare. Sono convinto di questo, quindi pur non essendomele potuto permettere sempre nella mia vita, per ovvie ragioni, ho tuttavia cercato di privilegiare in ogni occasione sistemi in grado di garantire un impatto dinamico notevole, anche al minimo di volume. Per esempio una Klipschorn, o una Canterbury 15 o una Wetsminister di Tannoy. Secondo me danno numerosi punti a molti diffusori teoricamente più



che oggi esistono lettori CD musicali di grande piacevolezza e ricchezza armonica, che poi erano le maggiori carenze dei primi digitali, ma personalmente utilizzo molto l'analogico, sia in vinile che a nastro. Ho due Studer, e quando ho voglia e pazienza, con grande cura e con una qualità impeccabile registro molto vinile sulle bobine, perché diventano piacevoli da ascoltare, non devo alzarmi a cambiare il disco e riesco ad avere due ore di fila di musica che mi piace.

L'analogico mantiene, a mio giudizio, una piacevolezza estrema, ed è a tutt'oggi insuperato; forse, ancora adesso, un eccellente analogico è qualche cosa di più, può emozionare di più.

GammaDelta: Tu sei della scuola di un impianto per l'HT e uno per la musica?

M.C. Oggi dobbiamo accettare l'idea che gli impianti debbano coesistere. O uno ha 2 ambienti differenti entro i quali riesce a far coesistere i due sistemi, o secondo me non è assolutamente vero che non possono convivere le due cose. In qualche occasione sono riuscito a mettere insieme impianti audio e video in cui quando non c'è la parte audio la piacevolezza del puro ascolto è intatta.

GammaDelta: Salutiamo il nostro amico Marco, condividendo a pieno la sua filosofia, sia umana che professionale. Lo lasciamo alle sue molte passioni e allo splendido Studer che gira lentamente, e in modo armonico, due grosse bobine che sembrano un vecchio ricordo, ma che nel suo negozio suonano alla grande!

