

I migliori rivenditori: VideoSound

GAMMADELTA



“Il nostro principale obiettivo è la soddisfazione del cliente. Offriamo un efficiente servizio pre e post vendita e installiamo in modo maniacale ogni impianto che esce dal negozio attraverso tecnici altamente specializzati”

Lucio Capitanucci
Videosound - Bastia Umbra

Incontriamo il buon Lucio Capitanucci nel suo negozio Videosound di Bastia Umbra, un bel paese alle pendici di Assisi e vicino a Perugia e nel quale Lucio Capitanucci vende da oramai tempo immemore Hi-Fi, Hi-End, Home Cinema e multicanale. Abbiamo cominciato la nostra chiacchierata con Lucio proprio dall'Hi-Fi e dal multicanale, per poi approfondire molte interessanti tematiche legate sia al mercato che alla tecnologia.

GammaDelta: Preferisci l'audio a due canali o il multicanale? Com'è organizzato il negozio?

Capitanucci: Il negozio è organizzato sia con l'audio a due canali con prodotti di alto livello (come Jeff Rowland, Classè, Halcro), sia con il multicanale dove gestiamo 3 sale con più livelli di sofisticazione. Nello spazio più ambizioso abbiamo in dimostrazione dei plasma da 55" in su e proiettori Barco. Credo che l'audiovideo sia il mercato attuale, quello trainante. Il 2 canali è sicuramente un settore affascinante,

un modo di ascoltare la musica completamente diverso, ma la tendenza è verso il multicanale, questo è quanto dimostrano le vendite.

GammaDelta: Quindi tu non stai assistendo, come invece alcuni avvertono, ad un ritorno del due canali dopo il boom del multicanale.

Capitanucci: Io farei una precisazione: secondo me non c'è né un ritorno né una debugle del due canali; il due canali ha il suo trend di lavoro regolare, ma come volume di affari è sicuramente diverso dal multicanale, anche perché un impianto multicanale necessita di più oggetti. Il mercato due canali riguarda poche persone che ogni tanto si regalano un bell'oggetto, lo cambiano magari aggiornando il lettore, un pre, un finale, un diffusore, le casse, i cavi. C'è un continuo miglioramento di impianti di appassionati da vecchia data, che ogni tanto si regalano un pezzo nuovo ma non vedo molti clienti che entrano nel mio negozio chiedendo un impianto solo stereo di alto livello.

GammaDelta: Come ti comporti quando un appassionato 2 canali ti chiede un up-grade del proprio impianto verso uno HT?

Capitanucci: Con le attuali tecnologie e riferendomi in particolare alle sorgenti, molto difficilmente si riesce a soddisfare l'appassionato 2 canali che vuole un impianto unico che lo appaghi pienamente. Riesci, invece, con i mezzi attuali, ad accontentare persone di buon livello culturale, che vogliono un impianto che suoni bene, magari senza ricercatezze estreme; in quel caso si può allestire

un insieme spesso molto performante. Il vero appassionato del due canali vuole il giradischi o la grossa sorgente. Il mercato, al momento, non è pronto da questo punto di vista, se si considera il fatto che non sono ancora disponibili lettori universali di livello assoluto, a parte quella della Linn (l'Unidisk n.d.r.), ma non è ancora uscito nulla. Quando cominceremo ad avere dei lettori in grado di leggere CD, SACD e DVD Audio a grandi livelli, come promette il Classè ancora non uscito o le macchine Esoteric di Teac da poco disponibili, solo a quel punto potremmo pensare di cominciare dal lettore per fare impianti sia 2 canali che multicanale, che andranno comunque supportati da elettroniche. Da questo punto di vista qualcosa si comincia a vedere: il processore top della Classè, per esempio, con il suo finale (CA5200-SSP600 - GammaDelta 5 - n.d.r.), comincia a dare dei buoni risultati, ma è ancora una via di mezzo. Nel tempo probabilmente ci sarà un'evoluzione, e riusciremo a soddisfare anche questa esigenza. Al momento mi sembra prematuro parlare di impianto "unico". L'appassionato del due canali rimane sul 2 canali e noi tendiamo sempre a fare impianti separati.

GammaDelta: Tu sei appassionato di 2 canali o di multicanale?

Capitanucci: Io sono appassionato di 2 canali, sono un analogista, ho 2500 dischi e sento musica classica e jazz da sempre in vinile. Sono passato da 3 o 4 anni dai transistor alle valvole, perché credo che i transistor abbiano avuto un'evoluzione eccezionale. Per dirla tutta, ho oramai sposato la classe D; Jeff Rowland e Halcro fanno prodotti eccezionali con questa tecnologia e penso che questo sia il futuro, sia dell'audio multicanale che del 2 canali. I classe D consumano di meno, hanno un ingombro minore, sono più veloci e silenziosi. C'è quindi da registrare questo nuovo passaggio a favore dell'elettronica a stato solido.

Comunque rimango un appassionato della musica 2 canali con sorgente analogica, anche se in casa ho 2 impianti, uno analogico e uno multicanale con un proiettore Barco CineVERSUM 70.

GammaDelta: Non hai un proiettore a 3 tubi, quindi?

Capitanucci: No, secondo me la tecnologia 3 tubi è un po' come la valvola, oramai desueta, il progresso è andato avanti.

GammaDelta: E' un po' come il discorso del giradischi e del lettore di CD.



Capitanucci: Sì, ma io non vorrei fare troppo il retrò nel digitale. I 3 tubi li ho montati e li vendo, ma sono macchine scomode, articolate, brutte. Oggi ritengo che i prodotti che noi vendiamo vanno nelle belle case, e devono essere belli, devono essere di arredamento, e conciliarsi con le esigenze domestiche della famiglia. Il 3 tubi è un bellissimo proiettore, ma difficilmente collocabile nelle case di chi può acquistare prodotti di un certo livello. Sicuramente i 3 tubi vanno molto meglio rispetto alla tecnica digitale DLP, ma sinceramente sono rimasto estasiato dalle ultime macchine digitali.

GammaDelta: Sì, sono macchine che vanno veramente bene.

Capitanucci: Un CineVERSUM 70 è una macchina eccezionale, per esempio. Ad oggi, sotto tutti i punti di vista, un DLP è la migliore soluzione. Ciò che i clienti chiedono sono impianti non solo performanti, ma anche esteticamente accattivanti; bensuonanti, sicuramente, che si vedano bene, ma che devono anche integrarsi nell'ambiente e nella sinergia della casa. Un ruolo grandissimo lo recitano le mogli, alle quali non puoi certo proporre un proiettore 3 tubi!

GammaDelta: Che ne pensi della nuova serie '800D? Secondo te è stato un grosso passo in avanti?

Capitanucci: La nuova serie '800, anche se esteticamente identica a quella precedente, è completamente un altro diffusore. La gamma bassa è cambiata

totalmente, il medio e l'alto sono molto più dolci, e in generale l'equilibrio della cassa è radicalmente diverso, direi che oramai sono pochissimi i diffusori a livello mondiale che possono paragonarsi a questo prodotto. Probabilmente la serie '800 ha raggiunto la maturità; è equilibrata sotto ogni punto di vista e ha un rapporto qualità/prezzo eccellente. Per ottenere un tale equilibrio tonale e una simile piacevolezza d'ascolto, rispetto alla concorrenza è necessario spendere cifre completamente diverse. I laboratori di ricerca e sviluppo B&W sono probabilmente i più avanzati al mondo, e oramai pochi concorrenti possono raggiungere quelle vette. Ripeto, nella serie 800D è totalmente cambiato l'equilibrio del diffusore, con una gamma bassa più concreta e un medio-alto molto più morbido. In generale sono casse più gradevoli rispetto a quelle della vecchia serie, anche se queste ultime messe a punto a dovere sono comunque in grado di esprimere un grande livello sonoro. Nella nuova '800 trovo un livello di maturazione nettamente superiore. Non vedo nulla di simile nel mercato attuale rispetto alla serie '800D, almeno in quella fascia di prezzo.

GammaDelta: Tu sei quindi un appassionato del vinile, che ne pensi delle nuove sorgenti multicanale? C'è chi dice che l'SACD o il DVD audio siano delle sorgenti/supporti con grosse





potenzialità che possono finalmente essere messe a confronto con un buon vinile. Sei dello stesso avviso?

Capitanucci: Io ritengo che non ci sia ancora confronto con un giradischi come un VPI, equipaggiato con una testina di alto livello, ovviamente integrati in un impianto adeguato. A tutt'oggi il vinile ha una ariosità e una mancanza di compressione che il digitale non riesce ad avere, anche se ritengo, e lo dicevamo prima, che il mercato delle macchine CD, SACD e DVD è un mercato che sta cominciando adesso. Classè e Halcro lo hanno annunciato, Esoteric ha cominciato ora, mentre Linn è l'unica macchina attualmente sul mercato. Se Linn deve essere presa come esempio, credo ci sia ancora molta strada da fare, ma, certo Linn ha giocato di anticipo, e ha rischiato molto. Ci vorrà ancora del tempo ma si va in quella direzione. L'impianto di cui parlavamo prima (quello standard 2 canali-multicanale n.d.r.), pur non soddisfacendo pienamente il superappassionato potrà essere proposto all'utente medio-alto, e sarà un impianto dotato di una sorgente multistandard di alta qualità, nella quale poter mettere il proprio disco (qualsiasi sia il suo contenuto) e godersi il film o il brano musicale.

GammaDelta: E' una cosa che vedi ancora lontana?

Capitanucci: La vedo lontana perché non c'è ancora la tecnologia e non ci sono ancora i risultati, se io oggi avessi in casa una macchina intorno ai 10.000? in grado di

leggere i CD come li può leggere per esempio un CDP100 della Classè, un SACD a quel livello e i DVD video in modo eccellente, ne venderei tranquillamente 5 o 6 all'anno. Ma è necessario avere una macchina con queste caratteristiche, che in questo momento in Italia non c'è; arriverà e sono convinto che costituirà un altro argomento di discussione. Sarà il futuro del mercato, anche se il vinile rimane il vinile.

GammaDelta: Infatti, in fin dei conti con 5.000? ti fai un ottimo giradischi con tanto di braccio e testina...

Capitanucci: Senza dubbio. Se partiamo dalle considerazioni tecniche sul suono, sicuramente il giradischi è ancora imbattibile, lo abbiamo detto. Ma dietro il giradischi c'è una gestualità e un amore per l'oggetto che le nuove tecnologie non hanno. Si parte dalla scelta del disco, alla sua pulizia, al posizionamento sul piatto, per poi sedersi, vedere il movimento, la puntina... è un'altra cosa... Poi ci sono le macchine lavadischi, insomma tutta una serie di riti legati al vinile, che sono un indubbio valore aggiunto.

GammaDelta: In un impianto sono importanti anche i minimi dettagli.

Capitanucci: Certamente, in un impianto di buon livello non si trascura nessun dettaglio. Lo schermo, per esempio, è importante, ma come i cavi e la taratura. Nel video come nell'Hi-Fi sono fondamentali i cavi ed è indispensabile avere cavi di grande

livello, e questo è vero ancor di più nel video. Io promuovo molto i cavi, e sono alla continua ricerca di conduttori che diano le maggiori performance.

GammaDelta: Che cavi usi nel video?

Capitanucci: Di solito uso Audioquest, che hanno un ottimo rapporto Q/P. Uso anche cavi MIT, che trovo anch'essi molto buoni, anche se li preferisco nell'audio piuttosto che nel video. Comunque cambiare un cavo e migliorare significa moltissimo. Un po' come cambiare un apparecchio. Ritengo che a livello mondiale le ditte che abbiano la forza di apportare effettive innovazioni sono solo la Audioquest e la MIT. C'era anche Van Den Hul, ma si è un po' persa ultimamente. Dall'altra parte ho notato nel tempo un grande innalzamento della qualità nei cavi. Con 200? oggi compri dei cavi con delle performance impensabili rispetto a qualche anno fa. E anche nell'impianto video, ripeto, secondo me il cavo è fondamentale anche se la possibilità di utilizzare uscite DVI o HDMI ha permesso un grande innalzamento della qualità, a fronte di una spesa nei cavi tuttosommato modesta. Con esse, si elimina la conversione analogica e digitale nella sorgente e nel display e si riesce ad ottenere un ottimo risultato. Comunque un collegamento analogico Component di grande qualità è in grado di offrire una colorimetria molto buona, ma è necessario utilizzare cavi di livello molto elevato. Il vantaggio del DVI o dell'HDMI è ancora più marcato in impianti economici, nei quali ci si ritrova comunque un ottimo collegamento, con una spesa direi più che ragionevole.

GammaDelta: Per una corretta installazione, sia nel video che nell'audio, sono molto importanti anche gli strumenti, come il fonometro e il colorimetro.

Capitanucci: Certo, è ovvio, io uso entrambi. C'è anche da dire che le nuove elettroniche audio come Denon e Classè in misura maggiore, hanno dei tools automatici di taratura con i quali si riescono a ottenere dei livelli di perfezione davvero elevati, e spesso migliori di quelli ottenuti manualmente con il fonometro. Il colorimetro è invece uno strumento indispensabile per la corretta taratura del proiettore.

GammaDelta: Qual è la tua filosofia di vendita?

Capitanucci: Noi cerchiamo di soddisfare il cliente prima di tutto nella prevendita e poi nella postvendita. Di questo fa parte anche la gestione dell'usato, anche se cerchiamo sempre di ritirare seconda mano in buone condizioni generali e soprattutto non obsoleta come tecnologia.

Tassativamente, poi, installiamo noi tutti gli impianti; ho un ingegnere e 2 tecnici che lavorano con me tutto l'anno e sono sempre in cantiere. La mia filosofia è quella di seguire il cliente nell'installazione e nel servizio pre e post vendita, e questo è il maggiore impegno sia economico che di maestranze che ha l'attività, soprattutto nel servizio post-vendita. Io poi di solito monto impianti di livello medio-alto, e in quel caso il cliente è molto esigente, ed è giusto accontentarlo.

Lasciamo Lucio Capitanucci al suo bel negozio e alla sua bella Umbria, contenti di aver incontrato un altro appassionato che non sarebbe mai capace di vendere un impianto che non piace prima di tutto a lui.