

I migliori rivenditori: Buzzi

GAMMADELTA



“Non faccio distinzioni in base al tipo di cliente. Per me sono tutti uguali, sia chi investe basse cifre, sia chi si impegna in impianti molto costosi, tutti vanno serviti nello stesso modo”

Questa è un po' la filosofia di Gianni Buzzi, il titolare di Buzzi Alta Fedeltà e Dischi, un negozio storico di Busto Arsizio al quale buona parte degli appassionati di molte generazioni si sono rivolti. Gianni è una delle “memorie storiche” del nostro settore, un professionista attento e molto stimato sia dai clienti che da i professionisti del settore. La chiacchierata con lui è stata fluida e interessante; con Gianni si respira aria di professionalità, passione e grande correttezza, valore che talune volte si sta perdendo.

Gammadelta: Si nasce appassionati di Hi-Fi? Da dove proviene questa tua passione?

Gianni Buzzi: Mi sono diplomato a Milano all'Istituto Tecnico Beltrami, e mi sono appassionato all'alta fedeltà fin da giovane. Ho cominciato vendendo televisori 40 anni fa, e poi con il passare del tempo ho ampliato l'assortimento. Al momento mi ritengo una realtà affermata nel settore dell'audio e del video a 360°.

Gammadelta: Quindi hai una esperienza vastissima nel campo.

Gianni Buzzi: Il negozio è alla terza generazione. Gianni Buzzi è aperto da quasi 60 anni, da metà anni '50.

Gammadelta: A proposito di generazioni e d'anni che passano, oggi assistiamo ad un continuo miglioramento dei player digitali, con macchine sempre più musicali e performanti. Dal punto di vista dell'amplificazione, l'avvento dei digitali sta portando aria nuova. Pensi ci sia ancora un futuro per il mercato dei valvolari?

Gianni Buzzi: Non c'è un vero incremento delle prestazioni negli amplificatori a valvole, nel senso che le vecchie generazioni di apparecchi avevano e conservano tuttora un gran fascino, così come ci sono molti apparecchi a valvole moderni validissimi. E' il suono della valvola in se che tiene vivo l'interesse. Quello che manca, piuttosto, sono valvole di alta qualità che prima si trovavano facilmente e che oggi sono diventate mosche bianche. E parliamo delle vecchie Golden Lion, delle valvole inglesi, delle Mullard, delle Telefunken. Sovente si trovano valvole false molto costose, ma che poi alla prova dell'orecchio” mostrano evidenti limiti. Chi ha in mano ancora certe valvole originali o è in grado di averle ha indubbiamente un valvolare di alto livello, anche se datato.

Gammadelta: Qual è il suono che preferisci?

Gianni Buzzi: Si sono fatti dei grossi passi avanti nello stato solido, sicuramente. L'affidabilità, la velocità, la dinamica, la trasparenza. C'è da

dire che il transistor quando distorce non perdona, si indurisce. La valvola invece ha un comportamento dolce anche nei confronti della distorsione, e l'orecchio si accorge difficilmente –se non in casi limite- del clipping di un tubo. Il fatto di avere un rigonfiamento nella gamma bassa e/o medio bassa delle valvole le rende preferibili nell'interfacciamento con un diffusore piccolo, tipicamente più carente in quella regione dello spettro sonoro. Gli abbinamenti li faccio insieme al cliente: ovviamente dipende molto da cosa egli vuole ottenere dall'impianto. C'è l'appassionato che chiede un basso lungo e profondo a discapito della qualità e un altro che invece predilige bassi chiari, solidi, profondi; in quel caso ci vuole uno stato solido.

Gammadelta: Riguardo le nuove amplificazioni che stanno prendendo piede adesso, riferendoci in particolare alla classe D di ultima generazione, qual è la tua posizione? E come sta rispondendo il mercato?

Gianni Buzzi: Siamo a un giro di boa generazionale con le amplificazioni in classe D. Jeff Rowland, per esempio, offre degli apparecchi di qualità elevatissima prodotti con quella tecnologia. E' arrivato finalmente il momento nel quale l'industria ha trovato il modo di realizzare amplificatori validi che non pesano obbligatoriamente 50kg!

Gammadelta: Parliamo di un nodo spinoso, che è l'assistenza tecnica, di fondamentale importanza, ma che riveste un ruolo ancora più importante negli apparecchi di costo elevatissimo, come alcuni tra quelli che tu stesso commercializzi.

Gianni Buzzi: Non faccio distinzioni in base al tipo di cliente.

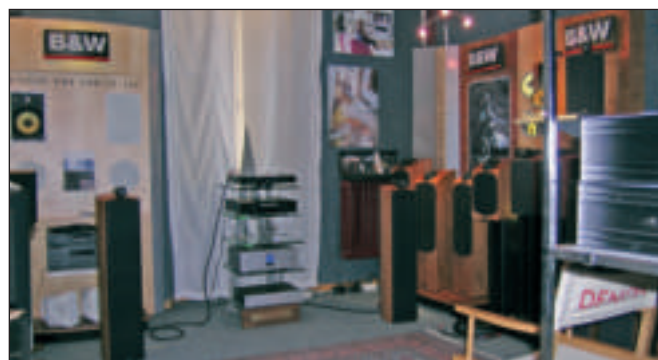
Per me sono tutti uguali, sia chi investe basse cifre, sia chi si impegna in impianti molto costosi, tutti vanno serviti nello stesso modo. La stessa cosa vale per l'assistenza, sia per il nuovo che per l'usato. Cerco di dare il massimo, ma purtroppo a volte ci sono dei problemi di tempi, non indifferenti, per il reperimento dei pezzi di ricambio, ma questo non è da imputare a una mia cattiva volontà. Io mi prodigo più che posso, e i miei clienti sono sempre soddisfatti.

Gammadelta: Qual è la tua politica di vendita? Offri il ritiro dell'usato?

Gianni Buzzi: Io faccio ritiro dell'usato solo a fronte dell'acquisto del nuovo, non faccio ritiro dell'usato per farne un commercio vero e proprio. E' un servizio per me. La lista degli apparecchi è su internet www.buzzi.it, e su tutti offro garanzie: di un anno sulle elettroniche e di 3 mesi sui player.

Gammadelta: Si assiste ad un sempre maggior ritorno del due canali, spesso di appassionati che si erano fatti tentare dal penta-canale e che poi sono tornati sui loro passi. Registri anche tu questo fenomeno?

Gianni Buzzi: Sì, lo registro anche io. Effettivamente c'è stato un calo del due canali rispetto agli anni scorsi, ma altrettanto sto registrando negli ultimi mesi un ritorno alla stereofonia con impianti di buon livello, e qualcuno sta anche rispolverando i dischi. Il vinile sta vivendo un grande "revival". Alcuni cambiano le testine, altri comprano il giradischi nuovo. Da vent'anni dico che il vinile suona meglio, e dopo essere stato preso in giro e deriso, vedo gente che torna al vinile con grande soddisfazione. Io lo avevo sempre detto e finalmente è successo!



Gammadelta: Questo è un fenomeno che stiamo registrando un po' tutti, effettivamente.

Gianni Buzzi: Sì, c'è proprio richiesta, sia di testine che di giradischi. Incuriositi da ciò che "si dice in giro", cioè che suonano meglio, molti vogliono "riprovare" l'emozione del disco. C'è poi una ricerca spasmodica di vinili, molta gente li paga anche delle cifre folli e molti, come me, vanno in giro per mercatini, dove si possono trovare dischi in ottime condizioni a prezzi più che abbordabili. Molti se ne sono disfatti all'epoca del CD, e taluni se ne stanno pentendo amaramente visto che molti titoli in CD non esistono.

Gammadelta: Che ne pensi dei nuovi formati, come DVD Audio e SACD? E quanto pensi che la politica dei grandi costruttori stia influenzando il mercato delle vendite del player?

Gianni Buzzi: Io pensavo avesse più successo il DVD-audio semplicemente per il grande proselitismo che ha avuto il DVD video e il multicanale. E' molto più semplice per un utente comprare un disco DVD Audio avendo già a disposizione l'impianto. Ma questo mercato probabilmente non è fatto di persone interessate alla musica, intenzionate a spendere 40 o 50 Euro per un disco. Il SACD, invece, lo trovo molto coinvolgente; dopo un primo momento di incertezza, dovuto anche a registrazioni un po' "fantasiose" con accompagnamenti o chitarre sui canali posteriori, che erano assolutamente impensabili e non realistiche, l'ho rivalutato. Gli ultimi super-audio sono incisi in modo realistico e anche la musica

sinfonica è ottimamente riprodotta, con grande rispetto della ricostruzione scenica e un eccellente riverbero posteriore. Molti costruttori stanno poi fabbricando player SACD e CD solo stereo, e questa mi sembra una scelta precisa, niente affatto sbagliata. Un apparecchio per "audiofili" puri.

Gammadelta: La nuova Serie 800 di B&W ha apportato dei radicali cambiamenti rispetto alla vecchia serie. Cosa ne pensa il pubblico e cosa ne pensi tu, che sei un negoziante con una così lunga esperienza.

Gianni Buzzi: Le nuove 800 sono naturalissime e hanno una grande profondità, sono paragonabili a casse elettrostatiche e/o isodinamiche. Sono davvero eccezionali. E vedo tutti i clienti rimanere veramente colpiti da questi diffusori. Un passo avanti incredibile.

Gammadelta: Tu sei un appassionato di musica, mi sembra di capire...

Gianni Buzzi: Sì, certo, è prima di tutto la passione per la musica che muove il mio "commercio". Ma faccio una precisazione importante. Spesso i clienti mi chiedono cosa ho in casa: ovviamente ho un impianto, ma non sono di quelle persone che nel tempo libero si mettono ad ascoltare seduti con attenzione, lo faccio già tutto il giorno e preferisco dedicarmi ad altri hobbies.

Gammadelta: Quindi a casa hai un compacto di quelli Koreani?

Gianni Buzzi: No, certo, assolutamente no, ma preferisco non fare nomi.

Gammadelta: E' il momento di parlare di video.



Gianni Buzzi: Credo molto nel video e nell'alta definizione. In negozio ho Barco, InFocus e SIM2. In questo periodo i prezzi sono scesi in modo vertiginoso e di contro le macchine sono salite di qualità e di affidabilità.

Gammadelta: Sta bussando alle porte l'alta definizione. Prima con Astra, adesso con le trasmissioni di SKY e poi con i nuovi formati Blu Ray e HD-DVD. Credi che tutto questo darà nuovo impulso al mercato?

Gianni Buzzi: Senza dubbio, cambierà completamente il modo di vedere la TV. Del resto la qualità offerta è eccezionale, anche se poi influisce ovviamente la grandezza dello schermo. Per godere a pieno dell'alta definizione è sensato parlare almeno di schermi da 42".

Riguardo, poi, le nuove sorgenti Blu Ray o HD-DVD, aspettiamo tutti con trepidazione la loro uscita visto che adesso, anche per colpa loro, il mercato è fermo. E' ovvio che il cliente aspetta sempre la novità, e aspettando passano gli anni.

Gammadelta: Qual è la ricetta che utilizzi per capire le esigenze del cliente? Come fai a guidarli al meglio nelle loro scelte?

Gianni Buzzi: Parlo con loro, capisco le loro esigenze e l'ambiente dove vogliono installare l'impianto. Mi procuro una piantina, commento con loro il posizionamento e quali apparecchi installare; se c'è da fare lavori sotto traccia faccio spesso un sopralluogo per rendermi conto. Uno degli argomenti chiave da capire è se il

risultato atteso è più improntato su un sistema video o audio; a questo punto o si fa prima un sistema stereofonico e si aggiunge un processore, o l'esatto contrario. Poi, certo, molto dipende dal budget del cliente. Non tutti hanno le idee chiare e molti pensano che un 5.1 possa riprodurre bene anche musica 2 canali o multicanale. Questo non è affatto vero ma quando glielo dici rimangono un po' disorientati. Di solito realizzo un ottimo impianto 2 canali sul quale poi poter aggiungere il resto. Ma è certo fondamentale che sia il cliente a scegliere, io faccio sempre in modo che egli compri ciò che gli è piaciuto veramente, e non quello che mi conviene vendere. La vendita basata su motivi commerciali non paga mai, anzi c'è il rischio in quel caso che il cliente torni in negozio per cambiare il prodotto a distanza di pochi giorni. In quel caso si crea un forte imbarazzo. Dovrei svalutare l'oggetto, ma perderei il cliente. Ma neanche posso rimettere quel prodotto sullo scaffale e venderlo per nuovo, perché nuovo non è, al massimo è una macchina d'occasione! Un cliente non soddisfatto che torna in negozio è in ogni caso una perdita, sotto tutti i punti di vista, ed è per quello che faccio di tutto per soddisfare i suoi gusti e farlo uscire dal negozio appagato.

Gammadelta: Uno dei problemi principali del mercato Hi-Fi è che la gente lo percepisce oramai come un settore di nicchia e ad

appannaggio di pochi. Così non è e noi lo sappiamo bene. Nel tuo negozio c'è richiesta di impianti low-budget?

Gianni Buzzi: Il problema certo è quello della fascia bassa e in questo non ci aiutano le grandi superfici, che vendono l'impianto di primo prezzo senza informare l'acquirente che possono esistere sviluppi futuri. Chi si affaccia al mercato della grande distribuzione è convinto di comprare con 1000? un impianto ad alta fedeltà o Hi-End. Ma nessuno parla loro di un eventuale miglioramento, e quindi di un upgrade dei diffusori o della sorgente o dell'amplificatore. Questi clienti non crescono, e li perdiamo semplicemente perché non sono a conoscenza delle possibilità di miglioramento. Un amplificatore di media potenza, un diffusore abbastanza efficiente, e una buona sorgente fanno un impianto con cui godersi la musica, e partiamo da poco più di 1500? tutto compreso!

Gammadelta: Tu vendi marchi di livello assoluto come Jeff-Rowland e Jadis, come collochi questi due marchi nel panorama di prodotti Hi-End?

Gianni Buzzi: Il suono valvolare per eccellenza è senza dubbio Jadis: dolcezza, grande presenza nel medio, eufonicità, ma non lentezza. Spesso si commette l'errore di credere che valvola voglia dire lentezza. Ciò perché in commercio esistono molte elettroniche a valvole di basso costo e di prestazioni incerte. Jadis è "il Valvolare", con un suono molto dolce, in poche parole: bello. Se poi vuoi un suono rapidissimo, perentorio, dinamico e con una trasparenza incredibile senza dubbio sei un cliente Rowland. Sono cose molto diverse.

Rowland e Jadis sono due prodotti di alto livello, non gli unici, ma tra i migliori. Vendo questi prodotti e non seguono le mode dei marchi decantati, che si vendono meglio in quel momento o che sono più spinti dalle riviste. Io ho i miei prodotti da sempre.

Gammadelta: Parliamo di cavi. E' ovvio e oramai acclarato quanto essi possano influire sul suono dell'impianto. Che approccio hai con essi e come procedi con la loro scelta?

Gianni Buzzi: Hanno una importanza enorme, anche se paradossalmente ancora non tutti ci credono. Per conto mio l'impianto si cuce sull'interfaccia dei prodotti rispetto ai gusti personali. I cavi di solito li faccio provare al cliente e non è detto che un cavo o una marca suoni meglio di un'altra, l'unica certezza è la prova sul campo. Propongo un 10% dell'investimento totale dell'impianto in cavi, a volte può spiazzare il cliente. Ad egli consegno 3 cavi di 3 livelli di prezzo diversi, è lui che sceglie liberamente la migliore soluzione.

Lasciamo Gianni nel suo bel negozio di 2 piani, che è oramai un punto di riferimento assoluto sia per gli appassionati di vecchia data che per il nuovo pubblico che vuole affacciarsi al mondo dell'audio, 2 canali o multi-canale che sia, e/o a quello del video. La sensazione nell'allontanarci da "Buzzi Alta Fedeltà e Dischi" è quella di aver avuto a che fare con un pezzo di storia del settore, e con una persona che ha un profondo rispetto del cliente, e questo, forse, è tutto.