

Non solo prodotti ma servizi PERSONALIZZATI

Una forte passione per l'audio e l'affascinante riscoperta del video sono la base sui cui Marcello Canè ha costruito il suo sogno nel cuore dell'Emilia. Un vero e proprio atelier dove provare e "indossare" le novità tecnologiche del momento

di Roberta Scottò



TRA PROIETTORI E DIFFUSORI La sala espositiva più ampia è ideata per testare i vari abbinamenti possibili in un sistema HT. Qui sono sempre presenti numerosi apparecchi. Marcello Canè (a destra) è appassionato di HT e video, mentre Daniele Pedretti (a sinistra) si dedica al car audio.

Audio Quality nasce dal forte desiderio di coniugare le passioni al lavoro quotidiano. Marcello Canè, il nostro interlocutore, una volta terminato il servizio militare, a 19 anni ha deciso di lavorare presso un elettrauto come installatore car audio. Col tempo ha scoperto la passione per l'audio e soprattutto per il video, e ha immaginato che chi vuole l'impianto sull'automobile magari può desiderarlo anche in casa propria, e così è accaduto. Ha dato vita ad Audio Quality nel 1994, successivamente è entrato in società con il suo amico Daniele Pedretti, che attualmente segue il car audio, e si sono suddivisi i ruoli. Oggi dichiarano di avere la grande fortuna di fare un lavoro che li appassiona davvero.

C'è sempre un interesse verso il car audio?

Purtroppo è un mercato che sopravvive a fatica, mentre l'audio/video rappre-

senta oltre l'80% del nostro fatturato. Oggi il ricambio delle automobili, target tipico di questo settore, avviene entro tre anni e sta sparendo l'interesse verso l'installazione dell'impianto audio preferito. Molte automobili, oltretutto, escono dalla fabbrica con la maggior parte delle apparecchiature preinstallate ed è più facile che ci si accontenti di quello che è già incluso. Inoltre, è sempre più difficile effettuare le modifiche: tra fibre ottiche, elettronica e CAN-bus, gli interventi per ottenere un valido risultato sono molto più invasivi, difficili e di conseguenza più costosi rispetto a quelli su auto più datate. Fortunatamente, c'è ancora spazio per le installazioni di car entertainment e multimedialità, a partire dal monitor TV per i passeggeri.

Un identikit del vostro cliente?

Se da un lato ci sono gli audiofili appassionati del "due canali" che valutano la

resa dei vari cavi per sentire le differenze, dall'altra ci sono i videofili che non riescono a guardare un film se non dopo aver regolato diverse volte il proiettore. A volte sono davvero troppo coinvolti, e mi capita di consigliare loro di godersi il film senza passare tutto il tempo a ritoccare contrasto, luminosità e quant'altro. Ho anche clienti che tornano da me abitualmente a chiedermi come possono modificare ancora il loro impianto, e che dichiarano vere e proprie "crisi d'astinenza"! Esistono poi le persone che non vogliono o non possono spendere molto; inizialmente si rivolgono alle grandi catene di elettronica di consumo, poi arrivano da noi perché si sono resi conto che, per le loro esigenze e i loro gusti, hanno gettato via 500 o 1.000 euro in prodotti poco soddisfacenti. Io consiglio sempre di non acquistare tutto subito, ma di iniziare con un buon amplificatore e due casse fronta-

li, per cercare di capire se la direzione intrapresa è quella adatta a loro. Poi, con il tempo, possono aggiungere il centrale e comporre tutta la catena audio o HT che realmente desiderano, e il risultato è ben lontano dal comune sistema all-in-one.

È un approccio da collezionista...

Esattamente, come gli appassionati di modellismo! Il collezionista può sempre modificare, spostare e migliorare i componenti e l'ambientazione, ma sempre continuando a godersi il proprio impianto. È un meccanismo decisamente più divertente del mero acquisto in una volta sola. Io per primo appartengo a questa categoria!

Qual è l'impianto più richiesto?

I sistemi Home Theatre completi 5.1 con TV. Trattiamo pochi sistemi a due canali, e per nulla giradischi o valvolari. Io poi sono un vero appassionato di videoproiettori e ne vendo tantissimi. In molti vengono qui a vedere e provare i VPR proprio perché a disposizione ne ho sempre almeno cinque o sei. Audio Quality è anche uno dei cinque più importanti rivenditori di Pioneer in Italia. Molti pensano ancora che il plasma sia troppo ingombrante, scaldi, o si deteriori velocemente, invece non è assolutamente così! Oggi i plasma garantiscono 100.000 ore di utilizzo, ovvero vent'anni, e ci sono modelli spessi due centimetri e mezzo. È veramente un peccato che Pioneer abbia smesso la produzione dei Kuro: al momento non c'è un prodotto che sia alla loro altezza, che abbia quelle caratteristiche, quella qualità e quelle immagini.

Neppure i migliori TV LED?

Penso che la tecnologia LED non sia ancora sfruttata appieno. Alcune aziende hanno realizzato prodotti interessanti, come il Solar di SIM2 che gestisce i LED tramite tecnologia HDR in collaborazione con Dolby Vision, ma è un prodotto di nicchia. I TV LCD LED di prezzi medi e bassi sono molto richiesti anche perché molto pubblicizzati, ma hanno una velocità di rimpianto dei vari modelli e di uscita dal listi-

In tanti mi chiedono di modificare continuamente il loro impianto, dichiarando vere e proprie crisi d'astinenza!

no molto rapida, per non parlare delle variazioni di prezzo che subiscono. Mi riferisco anche ai sottocosto.

Come reagiscono i vostri clienti alla proposta di un VPR?

La maggior parte delle persone ha l'idea del VPR appeso al soffitto, che rende immagini sfocate, collegato in video composito e in ambienti illuminati; così, quan-



ARMONIE D'ARREDO La realizzazione di un appartamento completamente "domotico" presso un negozio di arredamento offre ai visitatori una visione immediata della resa delle installazioni, nonché delle tante possibilità offerte dalle nuove tecnologie.

do lo propongo al posto di un TV, spesso i clienti mi rispondono che non lo vogliono in casa. Io mostro loro la resa di un VPR e scoprono che ci sono apparecchi che proiettano meglio del cinema. La manutenzione annuale è semplice, le lampade oggi durano oltre 3.000 ore, e alla fine è più frequente che un cliente mi chieda un VPR nuovo perché sono usciti altri modelli, piuttosto che una lampada di ricambio: in questo c'è una vera e propria ricerca e un forte interesse. Le prossime novità attese riguardano JVC, Optoma e InFocus.

Il servizio di tarature video è percepito e ricercato dai clienti?

Certo, è un reale valore aggiunto che for-

argomento complesso: ho seguito il corso tenuto dall'ISF stesso, e ho continuato a specializzarmi anche seguendo altri corsi dedicati, per esempio, alle tarature dei VPR. Mi reco nel luogo dov'è installato l'apparecchio con la mia attrezzatura e ottimizzo il sistema con le luci e le sorgenti presenti nell'ambiente. Il cliente potrà poi semplicemente scegliere fra le modalità che imposto, per esempio "day" o "night". Certamente, non si tratta di un lavoro che può essere eseguito di serie, in fase produttiva o in negozio.

Una curiosità: quali sono i vostri dischi o film di riferimento?

In questo periodo è particolarmente utilizzato *Batman - Il cavaliere oscuro*, soprattutto per la qualità di realizzazione e le immagini in IMAX dove si vede chiaramente lo stacco fra i 16:9 e i 2.35:1. Ha soppiantato *Il gladiatore*, forse il DVD più consumato della storia mentre la versione in BD ha deluso, e *Casino Royale*. L'audio è più complesso, ma è facilitato dal fatto che ormai ci sono diffusori che suonano molto bene quasi tutto. D'altra parte, oggi siamo nell'era dei lettori MP3, e ho continuamente persone che vengono appositamente per ascoltare impianti veramente costosi con una chiavetta USB con i loro brani preferiti. La qualità è decisamente diversa, ma vogliono sentire la resa con una sorgente di quel tipo, che viene usata per comodità.

Quanto sono rilevanti il design e l'aspetto estetico dei prodotti?

Moltissimo, soprattutto per le signore! A volte accade che il marito ha già scelto l'impianto dei suoi sogni, torna da noi

Noi non vendiamo prodotti semplicemente inscatolati, ma con un pacchetto di servizi e di provenienza garantita

con la moglie e lei gli stravolge il progetto perché, per esempio, vuole il diffusore piccolissimo e invisibile. Il difficile, a questo punto, è trovare il giusto compromesso, magari con diffusori a incasso o apparecchi dal design più piacevole e raffinato, che però non necessariamente si sposano con la qualità complessiva o con il budget a disposizione del cliente. Inoltre è assolutamente necessario prestare molta attenzione agli abbinamenti nel sistema. Fortunatamente, per la maggior parte si tratta di persone comprensive e disponibili.

Quali installazioni e servizi offrite?

Principalmente incasso e multiroom, che sono effettuati direttamente da noi. Per la domotica, abbiamo preferito una sinergia con altri esperti e collaboriamo con la Domotix di Zola Predosa. Insieme abbiamo realizzato, presso il negozio d'arredamenti Nadalini a Casalecchio di Reno, un ve-

ro e proprio appartamento "domotico" a scopo dimostrativo. Qui si trovano, fra gli altri, il VPR a scomparsa, la gestione dell'impianto di illuminazione, della climatizzazione, degli scenari e persino dei profumi, nonché della sicurezza con allarmi e telecamere. Il tutto gestito da pochi pulsanti. Noi e gli arredatori possiamo fornire alternative importanti e soluzioni professionali lontane dalle proposte comuni, e per il cliente è meglio provvedere durante la ristrutturazione della casa e non a lavori conclusi.

Quanto conta l'immagine del punto vendita?

Molto. La nostra localizzazione è stata una scelta di praticità per il car audio, e con l'aumento dell'attività A/V abbiamo tutto lo spazio che ci serve per aumentare le esposizioni e le salette prova: l'ultima è stata inaugurata lo scorso 14 novembre. Noi abbiamo una clientela che general-

mente sa cosa vuole e conosce questo mondo, ma capita che qualcuno all'inizio rimanga un po' sorpreso di trovarsi di fronte a un capannone. Poi, però, una volta varcata la soglia, l'ambiente cambia, e di molto. Organizziamo, inoltre, diversi eventi dimostrativi durante tutto l'anno, e l'essere fuori dal centro urbano ci rende più facilmente raggiungibili. I nostri clienti arrivano tramite le riviste specializzate come AF Digitale, il nostro sito Internet e, incredibilmente, per mezzo dei forum: è straordinario quanto le persone si fidino di sconosciuti che affermano di essersi trovati bene da noi!

Pensate di incrementare il comparto Internet ed e-commerce?

Online diamo tutte le informazioni sulla nostra attività, vendiamo qualche prodotto selezionato o usato, ma non abbiamo una politica aggressiva sul fronte prezzi. Tramite il sito, i clienti possono verificare la nostra offerta e il nostro punto vendita. Al giorno d'oggi Internet è un veicolo irrinunciabile. Gli store online ci fanno concorrenza sul puro prezzo del prodotto, perché pensano solo al guadagno immediato. Noi non vendiamo il prodotto inscatolato e basta: vendiamo un prodotto di provenienza garantita, con un pacchetto di servizi incluso, che comprende anche le dimostrazioni, le comparazioni con altri apparecchi, l'installazione a domicilio e l'assistenza. Ed è questa la nostra forza.

CHI È MARCELLO CANÈ Classe 1969, dall'età di 19 anni si occupa di installazioni car audio ed elettronica. Nel 1994 fonda Audio Quality e nel 2001 entra in società con Daniele Pedretti, tecnico installatore diplomato in elettronica. È sposato con due figli, colleziona i film di Walt Disney e oggi la sua più grande passione è rappresentata dal comparto video e Home Theatre.

AUDIO QUALITY IN SINTESI

Titolari: Marcello Canè e Daniele Pedretti

Location: San Lazzaro di Savena (BO), via Vittoria 5/b

Spazio espositivo: 400 mq

Contatti: tel. 051.6271190 - www.audioquality.it, info@audioquality.it

Marchi trattati: Advance Acoustic, Aeron, Alpine, Anthem, Anthem Statement, Arcam, Audio System, Audiocontrol, Audison, B&W, BDI, Becker, BenQ, Bryston, Cambridge Audio, Canton, Chario, Cineversum, Clarion, Classé, Copland, Definitive Technology, Denon, DVD, Eclipse, Energy, Epson, Esoteric, Fatman, Focal, Furutech, Garvan, Harman Kardon, Hertz, HTC, Indiana Line, Infocus, JVC, KEF, Kenwood, Klipsch, Krell, Loewe, Luxman, Marantz, McIntosh, Mitsubishi Electric, Monitor Audio, Mordaunt Short, Nad, Olive, Onkyo, Optoma, Othelloline, Panasonic, Paradigm, Philips, Pioneer, Planar, Podspeakers, Porada, Primarie, Pro-Ject, PS Audio, PureAV, QualiTV, REL, Rotel, Roth, Samsung, ScreenLine, Sharp, SIM2, Solidsteel, Sony, Standesign, Tannoy, Thorens, Velodyne, Yamaha

Partner: www.domotix.it - www.nadaliniarreda.it



SALETTE DEDICATE Delle tre sale dimostrative realizzate in sede, l'ultima ha una superficie di 50 mq ed è stata inaugurata a metà novembre, in occasione dell'evento Yamaha Day, in cui sono state illustrate al pubblico alcune delle ultime novità A/V della casa giapponese. Audio Quality organizza regolarmente presentazioni ed eventi tematici all'insegna dell'HT e dell'alta fedeltà.