

la crisi? un'opportunità!

SCHERTLER factory tour

Mendrisio è già in territorio svizzero per una manciata di chilometri, ma si respira ancora aria di 'casa'. La sede della Schertler è proprio nel centro del paese, a pochi passi da tutto. Occupa una piccola palazzina che dall'esterno non tradisce, a parte una targa minuscola, la presenza di uno dei marchi più quotati e apprezzati in tutto il mondo per l'amplificazione di strumenti acustici. Chris Thile (mandolino), Emmylou Harris (chitarra), Chick Corea (pianoforte), Ray Charles (pianoforte), John Jorgenson (chitarra), Beppe Gambetta (chitarra), Lulo Reinhardt (chitarra), Ravi Shankar (sitar), Vincenzo Zitello (arpa), Dr. Art Davis (contrabbasso) e Charlie Haden (contrabbasso) sono solo alcuni dei molti artisti che hanno scelto questo marchio.

Partito con una buona idea e tanta buona volontà negli anni '80, il titolare ora dirige una piccola impresa, con una dozzina di dipendenti, che rappresenta un punto di riferimento sul mercato per la qualità dei sistemi realizzati. Gentilissimo e molto disponibile, Stephan Schertler si è concesso una lunga chiacchierata, con interessanti considerazioni sullo stato di salute del settore e del mercato, prima di procedere a un giro veloce per gli ambienti che compongono la sua azienda. Grandi open space, molto luminosi, animati da ragazzi giovani, indaffarati e molto sorridenti. Il personale, per quello che riguarda l'assemblaggio, è composto soprattutto da donne e... non guasta. L'ingegnere in capo alla progettazione, Daniele Kueh, e il responsabile del marketing, Drago Dujak, che mi illustrano i vari passaggi delle lavorazioni, messi insieme forse raggiungono la mia età. Davvero un bell'ambiente in cui lavorare.

La costruzione di tutti i rilevatori a contatto in catalogo viene realizzata interamente qui: dal Blue Stick al Dual, dal DYN G fino ai sistemi pro audio più evoluti. Due macchine a controllo numerico computerizzato, in una sala insonorizzata, incidono le basette di semi-lavorato, in base agli schemi della produzione del momento. Allo stesso modo vengono realizzate le mascherine dei sistemi on



Una fase dell'assemblaggio



Banco prove



A-Dyn set

produzione, grazie alla concentrazione in zona di un terziario molto specializzato. Gli chassis, ad esempio, vengono realizzati da una azienda che realizza parti per fisarmoniche. La collaborazione con Ferdinando Canale, aggiunge, ha permesso di sommare le sue competenze in fase di progettazione con una profonda conoscenza degli altoparlanti e dell'amplificazione di alto livello. Al momento l'obiettivo è soprattutto di differenziare in maniera significativa la produzione delle due aziende, in modo che non possa generare confusione sul mercato.

Schertler sta progettando un nuovo amplificatore per chitarra acustica (a transistor, completamente in classe A) e uno per contrabbasso. La concezione dell'amplificatore, secondo la ditta elvetica, è molto tradizionale, con trasformatore rame/ferro, finale analogico, altoparlanti a base di ferrite, quindi il grosso problema con cui si stanno confrontando al momento è la riduzione del peso, senza scendere a compromessi sulla qualità della componentistica. Inoltre, è in cantiere una versione a rack dello stadio di preamplificazione, unito al riverbero a molla, che è forse uno dei migliori attualmente in commercio. Le molle sono coreane, puntualizza Stephan, ma sono oggettivamente quanto di meglio si trovi sul mercato in questo momento.

La passeggiata termina poi nel magazzino delle chitarre, dove ci accoglie Andrea, il liutaio responsabile di Schertler, un po' come portare un bambino in un negozio di caramelle.

Alla fine, ovviamente, una delle acustiche è venuta via con me, per una prova dettagliata. Dal 2004, infatti, Schertler è entrato sul mercato anche con chitarre a suo nome. Si tratta di strumenti, progettati dal liutaio Claudio Pagelli, assemblati in Corea (le acustiche) e in Bulgaria (le classiche) con materiali attentamente selezionati in Svizzera. Design eleganti, legni masselli e finiture perfette a un prezzo interessante. Chitarre pensate e realizzate espressamente

essere amplificate, ovviamente con il Dual, che in questo caso viene leggermente modificato dall'aggiunta di un pannello di controllo posizionato sulla fascia. La speranza, ovviamente, è che le chitarre generino un circolo virtuoso: provando lo strumento si può apprezzare la trasparenza del sistema di amplificazione e viceversa.

Con la custodia sotto il braccio, al momento dei saluti, c'è ancora tempo per due chiacchiere con Stephan che scopro essere un grande appassionato di vini, nonché l'unico produttore di nebbiolo di tutta la Svizzera. Per un piemontese è un po' come essere nel cortile di casa: so cosa portargli la prossima volta che ci vedremo.

INTERVISTA CON MR. SCHERTLER

Com'è cominciato tutto, Stephan?

Nella seconda metà degli anni '80, mi pare fosse l'86, sono partiti i miei primi esperimenti in questo campo. Io suono il contrabbasso e, all'epoca, non riuscivo a trovare un trasduttore che mi permettesse di avere una resa decente dal vivo. In effetti, in quel periodo, il panorama era abbastanza sconsolante, i piezoelettrici che si utilizzavano avevano dei suoni osceni. Così ho realizzato un primo microfono elettrostatico a contatto. Ma l'idea era di utilizzarlo, non di venderlo.



David amp

board. Si passa poi ai banchi di assemblaggio dove, manualmente, viene completato il montaggio del sistema. Si finisce quindi con il controllo di qualità dove, con un analizzatore di spettro, si verifica la risposta dinamica del trasduttore con uno shaker che simula le vibrazioni della cassa.

Ricerca e sviluppo ricoprono un ruolo fondamentale per la Schertler: un'ampia area è dedicata alle prove e alle verifiche su prototipi, se non a esperimenti vari sugli strumenti. Il suo regno, mi spiega Daniele sorridendo.

Passando al piano inferiore, si incontra prima Marco, il meccanico che si occupa, tra le altre cose, di realizzare fisicamente ogni tipo di attrezzatura di cui nasca l'esigenza in fase di progettazione, per arrivare poi alla sezione riservata alla Velvet, brand dedicato alla costruzione di corde per contrabbasso e violoncello. Un'altra sala è riservata alla riparazione degli amplificatori. La costruzione di Unico, David e delle varie casse amplificate però non viene fatta a Mendrisio. La Schertler possiede il 50% della SR Technology e l'assemblaggio degli ampli viene effettuato nelle Marche. Questa sinergia è particolarmente felice e fattiva, spiega Stephan, perché la localizzazione geografica della ditta marchigiana permette di abbattere significativamente i costi di

Hai studiato elettronica?

Sono ingegnere meccanico, ma l'elettronica ha fatto parte del mio percorso di studi in maniera significativa. Sapevo dove mettere le mani, insomma. Comunque, fatto questo primo esemplare, andando in giro a suonare ho cominciato a ricevere continue richieste da parte di altri musicisti. Il primo, mi ricordo ancora, l'ho costruito per Bare Philips che era rimasto entusiasta del suono del mio contrabbasso, per 100 franchi. È cominciata così. Sono partito con una piccola produzione artigianale, poi sono passato in serie, migliorando via via il prodotto con l'esperienza. Il passo successivo è stato allargare la ricerca ad altri strumenti, come la chitarra e il pianoforte. Lo sviluppo della tecnologia elettrodinamica ha permesso poi di fare un bel salto di qualità. Nel '98 mi sono reso conto che dovevo decidere se dedicarmi a tempo pieno a questa attività o smettere definitivamente. Avevo bisogno di una struttura di base per la sperimentazione e il controllo qualità. Così ho fondato la ditta, con un socio che ora non è più in azienda, e con qualche alto e basso abbiamo tirato avanti. Certo, non è stata una storia facile, di quelle che si vedono al cinema, in cui con una buona idea ottieni immediatamente un enorme successo. Abbiamo lottato e siamo andati avanti.

Una piccola azienda come la vostra come si confronta con un mercato sempre più globale?

È difficile, non ho una risposta precisa da dare. È vero anche che si aprono sempre prospettive differenti. Il nostro business concept, negli ultimi anni, è stato sempre rivolto alle nicchie di mercato. Abbiamo eliminato, ad esempio, i grandi distributori per Francia e Spagna, e andiamo direttamente alle persone, perché nel mercato *mainstream* non c'è più spazio per tutti. Noi offriamo essenzialmente la qualità, e questo si scontra con le regole di un mercato estremamente compresso e appiattito, molto 'mp3' se mi passi il termine. Tutto viene realizzato con la stessa componentistica, tutto si assomiglia. Marchi differenti vengono addirittura assemblati nello stesso stabilimento. Il nostro prodotto va verso il musicista, non verso la grande distribuzione. La Schertler sopravvive e va avanti perché

Acustica
SM Dual



l'artista vuole i nostri prodotti e li richiede espressamente. Per chi vende è molto più semplice proporre i soliti marchi, consolidati, che garantiscono comunque una resa accettabile. E questo è il motivo per cui investiamo somme enormi per la ricerca e sviluppo. Sono le basi del nostro lavoro: studiare nuovi prodotti, migliorare quelli sul mercato, ascoltare il feedback dai musicisti, anche noi siamo poi tutti musicisti, per un confronto diretto con i problemi reali.

In effetti la lista dei professionisti con cui collaborate è molto lunga e molto varia...

Sono tutti artisti che si sono rivolti a noi direttamente. Se è vero che siamo molto attivi sul versante 'ricerca e sviluppo', allo stesso modo non puntiamo molto sul marketing. È rarissimo che siamo noi a cercare un musicista. Sono sempre loro che ci cercano direttamente, anche ad alto livello. Ravi Shankar, ad esempio, ha preso contatto, tramite il suo ingegnere del suono, dopo aver acquistato dei nostri prodotti. Li ha apprezzati e poi ha richiesto delle personalizzazioni. Ma non penso neanche che si possa parlare di un *endorsement* vero e proprio, visto che ha pagato praticamente tutto quello che ha preso.

Coprite una gamma notevole di generi musicali e di strumenti differenti.

Il nostro lavoro è focalizzato e finalizzato

sul microfono a contatto per strumenti acustici. Il mercato più grosso ovviamente è la chitarra, ma anche tutti gli strumenti a corda in generale sono un'ottima risorsa. Classica, leggera, pop, in ogni contesto ormai c'è l'esigenza di riprendere in maniera credibile certi strumenti. Le grandi star, in tournée o per eventi come Sanremo, si esibiscono con una vera e propria orchestra alle spalle, in cui c'è la necessità di avere sonorità credibili senza avere la possibilità di usare una microfona tradizionale. L'arpa, ad esempio, è molto complessa da riprendere, con un range di frequenze che va da 20 a 20.000 Hz, e ci vuole un sistema assolutamente affidabile in questo senso. **Si comincia a sentire anche nel vostro settore questa famigerata crisi?**

Bella domanda! Guarda, dopo vent'anni di attività, la Schertler è ancora considerata una *newcomer* del mercato. Siamo conosciuti dagli artisti, siamo sinonimo di qualità, ma non abbiamo ancora una penetrazione forte tra i rivenditori. Chi ha saturato la propria presenza, inevitabilmente, risentirà di questa crisi. I grossi marchi, che più di così già non possono fare, sicuramente avranno un calo. Noi abbiamo dei mercati soprattutto all'estero che non abbiamo mai attaccato. E il negoziante, se vuole stimolare il cliente a fare acquisti, sarà obbligato ad aguzzare l'ingegno e offrire delle alternative nuove, differenti, che possano smuovere un po' le acque. Se il solito prodotto magari non vende più come prima, allora deve cercare delle alternative. Può essere un'opportunità per noi per emergere, anche dove, per il momento, non abbiamo spazio. Dall'America, ad esempio, è arrivata un'interessante proposta che ci darà anche, molto probabilmente, una buona visibilità: a breve *Amazon.com* comincerà a vendere i nostri prodotti.

Mario Giovannini