

Chitarra Acustica

Anno IX - n° 05 maggio 2019

€ 6,00

steel-string • classica • archtop

Peppino D'Agostino e Corrado Rustici

Poste Italiane S.p.A. - Spedizione in abbonamento postale - D.L. 353/2003 (conv. in L. 27/02/2004 n.46) art. 1, comma 1, CN/BO



ISBN 978-88-99405-01-4



9 788899 405014

CA1905

Mauro Mibelli
Musikmesse 2019
Aramini & Schertler

Strumenti: Eko Marco Polo SO - Duesenberg Starplayer TV Phonic - AudioDesign Gypsy 8 - A&L Legacy Indigo Burst

Aramini Strumenti Musicali e la distribuzione del marchio Schertler

Intervista a Roberta e Gianluca Aramini

di Reno Brandoni

Spesso scrivere per una rivista offre gradevoli occasioni. Si incontrano persone, si discute, si condividono opinioni e si mettono a confronto idee. La cosa importante è incontrare gli interlocutori giusti, che abbiano qualcosa da raccontare e che possano trasferire esperienza e conoscenza. Ho conosciuto tempo fa Roberta Aramini, della Aramini Strumenti Musicali, uno dei maggiori distributori di strumenti musicali in Italia. Anni e anni di esperienza e di storia sono racchiusi tra le mura di questa azienda. Leggende imperdibili per la storia della musica italiana, hanno preso vita da quando il padre Franco ha iniziato la sua attività. Ora i figli Roberta, Aldo e Gianluca dirigono con attenzione questo business, dividendosi compiti e ruoli, confrontandosi su decisioni e strategie, dando vita a una condivisione costruttiva che nel tempo ha premiato scelte e metodi. L'incontro avviene nei loro uffici a Cadriano di Granarolo in provincia di Bologna, e Roberta mi accoglie come sempre con un sorriso. L'occasione è stimolata dall'ingresso in 'famiglia' del nuovo marchio Schertler, che completa il prestigioso catalogo che con cura e attenzione, e meticolosa selezione, nel tempo è stato costruito. Il confronto è particolarmente stimolante: si parla di chitarre acustiche, di dettagli tecnici e qualitativi, quelli importanti, quelli che fanno la differenza. L'arrivo di Gianluca arricchisce di particolari le ragioni di alcune scelte così attentamente valutate. Il dialogo allora si trasforma in una piacevole conversazione, un confronto su

opportunità e occasioni del mercato. Ecco un resoconto di quanto ci siamo detti.

Una delle novità più importanti che presentate a questo primo Acoustic Crossroad è il nuovo accordo di distribuzione del marchio Schertler. L'amplificazione della chitarra acustica è sempre stata uno dei temi molto dibattuti. Un tema molto dibattuto e i chitarristi sono sempre costantemente alla ricerca di attrezzature che proponcano, con la maggiore fedeltà possibile, il suono acustico. "Aramini Strumenti Musicali" ha sempre avuto una particolare attenzione per il settore acustico, così che questa la vostra scelta sembra una naturale evoluzione della vostra ricerca della qualità assoluta.

Potete descriverci i perché della vostra scelta?

Roberta Aramini: È vero, da sempre grande attenzione al settore acustico e alla qualità dei marchi che scegliamo.

La nostra storia parte in realtà dal mondo percussivo, dove, grazie soprattutto al marchio REMO, già negli anni '80 siamo diventati leader assoluti di mercato. Infatti negli anni '80 fu Remo Belli in persona, più di altri, a stimolare nostro padre Franco Aramini ad aprire la propria azienda. Tanta era la stima e la fiducia nei suoi confronti che arrivò a dire: «Franco, se ti metti in proprio ti affido da subito la

distribuzione del marchio Remo». E le pelli Remo sono tuttora, dopo ottant'anni di storia, leader incontrastate di mercato in tutto il mondo! Dopo il successo di Remo, che in Italia è arrivato a quote di mercato anche superiori a quelle già alte del resto del mondo, fu breve il passo che ci ha portato ad acquisire altri marchi leader di mercato come Vic Firth, Paiste, Ludwig e, in passato, Drum Workshop, Latin Percussion e altri ancora. E poiché, come disse un famoso saggio, 'le strade sono fatte per camminare e non per stare fermi', circa vent'anni fa abbiamo iniziato il nostro cammino alla ricerca dell'eccellenza nel settore chitarristico. Da qui la scelta di marchi quali Larrivé, Lakewood, Sigma e altri ancora, che ci hanno permesso di diventare riferimento primario nel mondo dei chitarristi acustici. In qualche modo Schertler è la naturale evoluzione di questo percorso: innovazione, prestigio e qualità assoluta sono alla base di ogni progetto di Stephan Schertler, fondatore del marchio. Musicista e ingegnere, ci ha subito conquistato per entusiasmo, genialità innovativa e passione con cui dialoga con il mondo dei chitarristi. Da una chiacchierata informale è subito emersa empatia e uniformità di visione del business, un business fatto di etica e di qualità. E la qualità per noi non si esplicita solo nei prodotti, ma anche e soprattutto nelle persone dietro ai prodotti.

Il catalogo Schertler è completo, ricco di accessori indispensabili per il chitarrista (pickup, preamplificatori, etc....):, potete dfarci un'a anticipazione dei circa i modelli di amplificatori che avrete in catalogo e su circa quali gli altri prodotti sui quali punterete?

R.A.: Parliamo infatti di un catalogo molto completo e di grande qualità in tutte le sue declinazioni, per cui nostro obiettivo è trattare tutta la gamma senza nessuna esclusione. Qualsiasi prodotto Schertler è un gioiello, che si tratti di amplificatori come il famoso Giulia Y, pickup o P.A. Ci fa piacere sottolineare che Schertler è in grado di amplificare qualsiasi strumento acustico! Citiamo giusto qualche prodotto di riferimento, ma come già detto il catalogo è davvero ampio e ogni articolo ha una sua identità molto forte.

Gianluca Aramini: Sicuramente l'obiettivo primario della nostra azienda è quello di servire con qualità e competenza ogni esigenza del musicista amatore e professionista. A tal fine riteniamo che l'intero mondo degli amplificatori Schertler sia quanto mai adatto a esaudire questo nostro obiettivo. Nello specifico, siamo sicuri che saranno di grande interesse per i chitarristi acustici i modelli Jam – incredibilmente fedeli e ricchi di caratteristiche tecniche idonee a soddisfare le più svariate esigenze professionali – e il fratello minore Giulia Y che, per dimensioni e qualità sonora, soddisfa ampiamente anche chi si avvicina a questo mondo senza particolari



Jam Wood sopra e Giulia Y Wood sotto



esperienze, e a costi contenuti. In mezzo a questi prodotti c'è un'ulteriore scelta di amplificatori atta a soddisfare ogni segmento di mercato. E in aggiunta a tutto questo, una grande importanza riteniamo possano assumere tutti i pickup Schertler che, grazie alla loro qualità e diversificata tipologia, sono in grado di trasferire la qualità di qualsiasi strumento all'amplificatore prescelto. In questa catena, la presenza dei preamplificatori della serie Yellow rende il mondo Schertler incredibilmente performante nell'ambito della riproduzione del suono acustico.

Avrete in mente una particolare strategia di commercializzazione, promozione e distribuzione del nuovo marchio:, saranno previsti work-



shop e presentazioni?

R.A.: Una rete vendita appassionata e fidelizzata, unitamente alla fiducia che i nostri partner rivenditori ci hanno sempre dimostrato, sono buona premessa per poter entrare nel mercato in tempi brevi e con determinazione. Come sempre ci muoviamo a trecentosessanta gradi. Stiamo già partendo con la nostra strategia commerciale di creazione di Centri Schertler, ed è già partita una massiva comunicazione attraverso riviste specializzate, webzine e social. L'esperienza e la nostra costante attenzione al musicista, ci ha portato ad avere davvero tanti musicisti che da anni collaborano con noi e che sono sempre estremamente disponibili nell'affiancarci in presentazioni, demo, workshop... Tanti anni spesi da mio fratello Gianluca nel costruire relazioni personali e di reciproca stima sono stati la fonte di una nostra grandissima ricchezza: avere al nostro fianco tanti amici musicisti.

Acoustic Crossroad è la prima occasione che abbiamo di presentare e far provare il marchio Schertler al mondo dei chitarristi, ma tante altre ne seguiranno! E come abbiamo già detto siamo in continuo fermento, per cui organizzeremo di mese in mese iniziative volte a informare e, soprattutto, a far provare strumenti unici nelle loro peculiarità di progetto e costruzione. Stephan Schertler in persona sarà con noi in Italia a presentare, in varie situazioni, le sue creature con tutto l'entusiasmo e la passione che lo contraddistinguono!

Seguite con attenzione ormai da tempo il mercato della chitarra acustica. Potete raccontarci in che modo si è evoluta la richiesta. A cosa presta più attenzione oggi il chitarrista? Quali sono i modelli di chitarre che attirano di più?

G.A.: Attualmente il mercato degli strumenti musicali offre possibilità di scelta che fino a pochi anni fa erano impensabili. Una volta la qualità era appannaggio di brand blasonati e anche costosi. Ora molti marchi meno conosciuti offrono prodotti eccellenti, fornendo una scelta al consumatore ampiamente più soddisfacente. Il cliente 2.0 acquista il proprio strumento dopo un percorso esplorativo e di condivisione, tralasciando spesso l'aspetto marketing legato al brand, ma concentrandosi sulle caratteristiche specifiche del prodotto. Si sono quindi presentati sul mercato prodotti di fascia media, in grado però di soddisfare gli appassionati più esigenti e anche i professionisti. Il nostro percorso è stato appunto quello di seguire questa evoluzione proponendo marchi nuovi, contraddistinti dall'ambizione di raggiungere il massimo della qualità mantenendo prezzi accessibili.

R.A.: Le difficoltà dei tempi che stiamo vivendo sono innegabili. Abbiamo quindi ritenuto 'doveroso', nei confronti del nostro mercato di riferimento, offrire anche proposte che coniugassero il più possibile qualità e risorse finanziarie. È esattamente da questa prospettiva che nasce il nostro progetto Effedot e la recente acquisizione della distribuzione del marchio Martinez. Chitarre acustiche le prime e classiche le seconde, entrambe hanno alle spalle serietà, competenza, affidabilità e prezzo. Nel primo caso abbiamo deciso di mettere la nostra credibilità commerciale al servizio di un progetto nuovo, e vorrei dire profondamente 'contemporaneo': uno strumento che nasce infatti dal basso, ovvero dal mondo dei musicisti, dei liutai e dei maestri, per offrire caratteristiche professionali a un prezzo accessibile. Nel caso di Martinez abbiamo invece puntato su un marchio giovane, ma con una storia di eccellenza assoluta nello sviluppo e nella produzione di chitarre classiche. Una competenza che nel passato ha consentito il successo di grandi marchi internazionali e che, da qualche anno ha puntato a creare qualcosa di nuovo: chitarre classiche senza compromessi di qualità, ma ad un prezzo ragionevole. In questi due progetti, così come nella scelta Schertler, è ben sintetizzata la nostra sfida presente e futura: puntare sempre e comunque a prodotti con caratteristiche professionali, ma non necessariamente 'esclusivi'. La musica porta condivisione, aggregazione, emozioni e momenti di svago. E ancora, la musica è un linguaggio meraviglioso e universale oltre ogni differenza culturale, razziale

e religiosa. Ecco perché crediamo fortemente che debba essere di tutti e per tutti.

Anche il mercato dell'amplificazione si è evoluto di conseguenza. Cosa è cambiato e quali sono le caratteristiche dei nuovi amplificatori Schertler che possono essere più appetibili per i chitarristi e su cui punterete?

G.A.: Compito dell'amplificazione è attualmente quello di riprodurre in maniera fedele e affidabile il suono della chitarra. Non si apprezzano più gli amplificatori che, seppur qualitativamente eccellenti, caratterizzano troppo il suono con equalizzazioni preimpostate e filtri ad hoc, bensì quei prodotti che – grazie al sapiente utilizzo della tecnologia e alla scelta accurata degli elementi – siano in grado di riprodurre senza compromessi quanto il nostro strumento ha da esprimere. L'introduzione della 'classe A' nell'ambito dell'amplificazione per strumento è sicuramente oggi un fiore all'occhiello della Schertler, che porta a livello hi-fi la riproduzione del suono della chitarra. Non possiamo stilare una classifica di appetibilità, perché ogni musicista ha esigenze peculiari differenti e questo lo porterà a scegliere in funzione delle proprie necessità.

Da quando questi prodotti si potranno finalmente trovare nei negozi attraverso il vostro ca-

nale distributivo?

R.A.: I prodotti Schertler sono già disponibili nei nostri magazzini. Il 13 maggio terremo presso il nostro spazio Area Fuori Tema la presentazione ufficiale alla nostra rete vendita, che quindi dal giorno successivo sarà in grado di offrire il catalogo Schertler ai nostri partner dei Centri di Eccellenza Schertler, il cui elenco potrete trovare a breve anche sul nostro sito.

Come verrà gestita l'assistenza, sia commerciale che tecnica?

R.A.: Come per tutto il resto del nostro catalogo, con celerità e competenza! Scherzi a parte, siamo molto consapevoli dell'importanza del servizio post-vendita, così che abbiamo già individuato con la stessa Schertler modalità e sinergie che possano garantire velocità e qualità dell'intervento. Ricordiamoci che i prodotti Schertler sono progettati e costruiti esclusivamente in Italia e in Svizzera, per cui siamo certi di poter offrire un ottimo servizio. È doveroso aggiungere che anche in questo caso la nostra filosofia di grande attenzione al cliente è totalmente condivisa dalla Schertler stessa. Quindi, insieme, giungeremo certamente all'eccellenza.

Reno Brandoni



Roberta Aramini con Jean Larrivé