

SCHERTLER

Intervista a Mr. Schertler

Schertler, al momento, rappresenta lo stato dell'arte per la ripresa e l'amplificazione degli strumenti acustici. Un punto fermo del mercato, che attira appassionati da tutto il mondo. Il tutto è nato, come molto spesso capita, da una buona idea e tanta passione. Ce lo siamo fatto raccontare proprio dal diretto interessato.

Ci racconti un po' la tua storia, Stephan?

Suonando professionalmente il contrabbasso, mi mancava un microfono che suonasse in modo naturale. Tuttavia, il solito piezo non era nel mio caso un'opzione percorribile, così – avendo un background tecnico – ho realizzato un pickup elettrostatico, solo per me, senza pensare ad un possibile scopo commerciale. Dopo di che tanti bassisti hanno, purtroppo, cominciato a chiedermene uno per loro... ed è per questo motivo che dal 1986 ad oggi ho addosso il peso di una ditta di audio [*ridendo*]!

Hai fatto studi specifici nel campo dell'elettronica?

Di formazione sono ingegnere meccanico, ma ho cominciato ad interessarmi all'elettronica già all'età di 17 anni. Si può dire che sono autodidatta. Tuttavia, ho sempre percepito l'elettronica audio da artista, constatando la povertà sonora che spesso ci offrono i 'professionisti' del settore. No, sul serio. L'elettronica design è paragonabile alla costruzione di uno strumento musicale. Così come occorre conoscere il suono del legno per creare una chitarra, allo stesso modo bisogna conoscere il suono prodotto da un condensatore o da un circuito integrato (suonano male) o di un complesso di filtri ecc. Per mettere insieme il tutto, poi, ci vuole anche un po' di scienza, si capisce. Ma, del resto, anche per suonare uno strumento non basta essere capace di leggere le note. Ci vuole intuito, immaginazione e – se vogliamo – l'ossessione di dire qualcosa.

La lista dei professionisti con cui collaborate è molto lunga e molto varia...

Sì, per forza. Dopo 26 anni di attività, facendo tra l'altro un prodotto piuttosto unico e in qualche caso indispensabile per l'utente. Ad ogni modo, devo dire che in così tanti anni diversi musicisti importanti sono passati da noi e con molti siamo in ottimi rapporti, anche d'amicizia. Questo è un bel lato del nostro mestiere, che ci dà anche parecchie soddisfazioni. Guardando questa 'lista' infatti, ci troviamo talvolta di fronte ad un *who is who* di tutti gli stili e strumenti.

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

Direi tutti i generi e tutti gli strumenti, naturalmente sempre nell'ambito degli strumenti acustici a corde... kalimba, cajón a parte (con cui i nostri microfoni suonano da Dio, *by the way*...).

Ora, per esempio, stiamo lavorando intensamente ad un nuovo 'baby'. Si tratta di un microfono magnetico rivoluzionario, che stiamo curando in labo-

ratorio da sette anni. Questa tecnologia si applicherà dapprima alla chitarra acustica, ma ci offrirà in seguito un'apertura anche al mondo degli strumenti elettrici, come il basso e la chitarra solid body.

Di recente avete avviato una ristrutturazione aziendale, che coinvolge anche le vostre consociate. Ce ne vuoi parlare?

Siamo soci della SR Technology dal 1999.

Recentemente abbiamo tuttavia deciso insieme di unire tutti i prodotti del settore acustico sotto il marchio Schertler, per ottimizzare le attività di marketing, la distribuzione, ecc. Questo passo è stato sicuramente un bell'impegno, per noi come per i ragazzi della SR e – devo dire – ne siamo tutti molto contenti. In questo modo abbiamo potuto creare più sinergie a vantaggio di tutti, anche dei musicisti, ai quali ora viene offerto un range di prodotti che va dal piccolo Jam 100, per meno di 500 euro, fino all'Unico Deluxe, per poco più di 2000 euro, dal pickup Basik fino ad A-DYN, il microfono a contatto più professionale del mondo.

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

Lavorando sempre di più [*ridendo*]! Nel 1986 ho venduto il mio primo microfono in assoluto, in Italia fra l'altro, e subito dopo altri dieci negli USA. Ci è voluto un bel po' di tempo prima di vendere qualcosa anche in Svizzera, cosicché sono stato obbligato sin dal primo minuto a pensare in maniera globale. Oggi ci aiuta il fatto che parliamo sette lingue fluidamente e che persone di nazioni diverse (Sicilia inclusa!) lavorano presso la nostra ditta. Quello che invece non ci aiuta affatto è la contraddizione per cui la burocrazia e la giungla dei regolamenti aumentano parallelamente alla globalizzazione, il che è ancor più sentito dalle aziende di piccole dimensioni.

Come si vive ai tempi della crisi?

Bene e male. Bene, perché la crisi significa sempre un'accelerazione delle cose. Per una ditta innovativa come la nostra, un po' di turbolenza nelle teste fa bene, crea più interesse per qualcosa di nuovo. Male, perché c'è poca costanza nel mercato. Negozi che andavano bene, oggi di colpo fanno fatica. Perciò investiamo più tempo e soldi nella comunicazione, nella ricerca di nuovi clienti e così via. In definitiva però non ci lamentiamo, poiché costatiamo che durante la crisi siamo comunque andati avanti.

