

Damiano Pinazza

AUDIO NETWORK TECHNOLOGY

A volte incontriamo sul nostro cammino dei personaggi che non hanno molta visibilità, ma con un curriculum di grande spessore. Nel mio immaginario sono “le lime sorde”, cioè coloro che realizzano nei fatti molto di quello che succede, ma senza farsi notare. Uno di questi è Damiano Pinazza che, insieme alla sorella Eliana, da tempo opera nel settore professionale, prima come agenzia e distributore e più recentemente come azienda che distribuisce marchi di qualità e offre servizi di consulenza.

Damiano ci racconta la sua storia professionale. “Il tutto inizia nel 1991 – ci spiega –; ero un appassionato di musica, con uno zio che lavorava da Buscemi a Milano, storico negozio di Hi-Fi. Un giorno, forse perché stanco delle mie ripetute domande ed assidue richieste di informazioni, tornò a casa e mi disse: vuoi fare il rappresentante di un noto marchio audio americano? Fui colpito da un’esaltazione improvvisa, come se avessi vinto la lotteria o fossi stato chiamato dalla Schiffer per un invito a cena. Era ciò che sognavo da una vita. Mi presentò Massimo Mantovani, agente per la Lombardia della Bose, con cui cominciai a collaborare: come una spugna assorbivo i primi insegnamenti e le basi di questo lavoro e, dopo il primo periodo di apprendistato, Massimo mi chiese se preferivo occuparmi di Hi-Fi o di professionale. La vera differenza era che nel settore Hi-Fi avrei subito cominciato a guadagnare, ma il lavoro sarebbe stato alla lunga un po’ monotono, mentre nel settore professionale i guadagni sarebbero stati minori e forse più lontani, ma avrei potuto avere molte più soddisfazioni nel lungo periodo. Io amo questo lavoro ed i soldi non sono il principale scopo della mia attività, così, naturalmente, optai per il professionale.

“Inizii presso la sede Bose di Roma un periodo

di incontri per l’aggiornamento – continua Damiano – corsi di formazione sui prodotti, sulla psicoacustica e sul marketing. Un periodo molto fortunato della mia vita: il lavoro ed il fatturato crescevano giornalmente, fino ad arrivare a dei fatturati importanti e ad un elenco di lavori molto prestigiosi. In quel periodo ebbi anche la fortuna di conoscere due persone molto importanti per la mia formazione e la mia crescita professionale, Franco Calò, Amministratore Delegato della Bose Italia e Giorgio Gianotto, alla direzione tecnica della stessa. Erano comunque anni duri, ancora nel nostro mercato vinceva il prezzo, e noi avevamo nel nostro catalogo dei prodotti ottimi ma costosi. Sono sempre stato convinto che spesso la carta vincente non sia solo il prezzo ma in molti casi sia la professionalità e il servizio offerto al cliente. Questa convinzione mi ha spinto ad organizzarmi su due linee, a cominciare dall’assistenza pre-vendita a supporto del nostro rivenditore; quando ad esempio c’era da sviluppare un preventivo, i miei rivenditori mi chiamavano e

spesso facevamo insieme il sopralluogo sul cantiere e da lì a poco sottoponevo loro un preventivo completo con tanto di disegni e schema a blocchi: questo sistema era quasi sempre vincente. Così mi feci nel tempo una rete di rivenditori molto affezionata e sempre più legata a me. La seconda linea da seguire nacque dalla constatazione che, visti i costi della nostra tecnologia all’avanguardia, almeno il cinquanta per cento dei nostri preventivi era fatto con altri marchi non distribuiti da noi. Questa cosa mi

portò alla ricerca di qualcosa che non fosse in concorrenza con il marchio che rappresentavo ma che fosse a complemento. Quindi cominciai a visitare alcune fiere in Europa ed in America, ma con scarsi risultati. Era la metà degli anni ‘90 ed ero uno dei primi ad avere una connessione ad internet: navigando capilai sul sito di un produttore americano che produceva mixer automatici e strumenti di misura. Dopo un breve periodo di decantazione, volai a Salt Lake City, nello Utah, dove incontrai il presi-



dente di IVIE Technologies e dopo un paio di giorni, tra visita alla produzione e chiacchierate sul da farsi, me ne tornai con un impegno di distribuzione per l'Italia. Devo riconoscere da lì a poco mi capitò un bel colpo di fortuna: un funzionario RAI mi chiamò e mi fece un ordine di diversi pezzi dell'analizzatore portatile di IVIE Technologies e, subito dopo, andò in porto una grossa fornitura per un centro congressi che prevedeva anche diversi mixer automatici, sempre di IVIE. Furono i due lavori che mi diedero coraggio e credito sul mercato. Passarono anni pieni di soddisfazioni e bei lavori, per RAI, FIAT, Università Bocconi, Università Cattolica, Palazzo Marino, Telecom, Hotel Cervo in Sardegna, le discoteche sarde Billionaire e Pepero e tanti altri, insomma tanti bei lavori di prestigio. "Nell'inverno del 2003 – prosegue – proprio il giorno del mio compleanno, mi arriva una comunicazione dall'America: ero stato nominato Master Distributor per l'Europa! Questa nomina mi riempì d'orgoglio, ma allo stesso tempo mi costrinse a riorganizzare i miei programmi: oltre a curare il mercato lombardo per Bose e il mercato italiano per IVIE, dovevo occuparmi anche di gestire e organizzare il mercato europeo. Passati alcuni anni di belle soddisfazioni, arriviamo al 2007, quando Bose decide di introdurre il "Contratto di Distribuzione Selettiva", strategia che non mi trovò del tutto d'accordo. Cominciarono così le prime delusioni: la rete vendita si opponeva, il fatturato calava e col lui la voglia di continuare. Purtroppo nel 2009, a causa del triste evento della morte di Calò, seguito l'anno successivo dall'abbandono di Gianotto per raggiunti limiti di età, due persone molto importanti per me, mi decisi ad inter-

rompere il rapporto con Bose.

"Mi presi un momento di pausa, utile per guardarmi un po' intorno e valutare il da farsi. L'intenzione era di cercare un marchio che sposasse appieno con la mia filosofia, e da vari confronti con colleghi e rivenditori spuntò un marchio svizzero, non nuovo per il nostro paese ma mai trattato con molta dedizione. Così presi la via della Svizzera per andare a conoscere il personaggio responsabile e vedere se c'erano i presupposti di una collaborazione interessante. Entrai subito in sintonia con il titolare e progettista di Audio Performance, Mr. Pierre André Corthey, un personaggio con le idee chiare e molti progetti interessanti nel cassetto. Con Audio Performance posso dire di avere trovato un catalogo completo ed interessante, che soddisfa appieno la mia filosofia e le mie esigenze: spazia dai diffusori ad alta potenza ed alte prestazioni, sia per il live che per l'installazione, fino ad una serie di piccoli diffusori ad alte prestazioni. Con Corthey abbiamo subito iniziato un rapporto di collaborazione e di sviluppo di una serie di componenti molto sfiziosi, piccoli, belli e ad alte prestazioni acustiche. Posso dire che ora posso cominciare un nuovo percorso ritenendo di avere un catalogo completo che per il momento comprende, oltre naturalmente ad Audio Performance, IVIE Technologies per mixer automatici, DSP e sistemi di misura, Chevin, marchio storico dell'amplificazione, SP Control – centraline di controllo per sistemi multimediali –, Mode Lighting – dimmer per luci architettoniche – e tanti altri marchi di accessori, microfoni, sistemi di distribuzione di segnale su Cat5, sistemi rack modulari ecc...".

Questa è la tua storia fino ad oggi: nel futuro? Qual è il sogno nel cassetto?

Per il momento ho occupato parte di questo tempo per organizzare l'azienda. Abbiamo un magazzino, un laboratorio interno, un centro di assistenza tecnica esterno ed una showroom dove dimostrare tutti i nostri prodotti. Sto lavorando assiduamente all'organizzazione di "Hurricane Tour", un demo tour che toccherà le principali città italiane, per poter dimostrare la grande qualità e la potenzialità di questi fantastici prodotti e conoscere persone e aziende che possano condividere con noi, oltre la grande passione per l'audio di qualità, filosofia e grandi soddisfazioni.

Hurricane... sta arrivando!!! ■

