



# Quella storia di cui fummo artefici

Attraverso le parole di chi ha vissuto l'epopea pionieristica dell'Hi-end italiano, ne ricostruiamo la storia che è anche la storia di ognuno di noi, ricca soprattutto agli inizi di emozioni, avventure, speranze e dedizione. (1- continua)

**V**iviamo un momento della vita inatteso e insolito durante il quale ci siamo dovuti fermare. In questo anno ho avuto modo di pensare in modo costruttivo a come far sì che il tempo concesso non andasse sprecato ed ho così deciso di dedicarlo a cose che in passato avevo trascurato. Quest'anno la mia attività, specializzata nel campo della vendita, riparazione e restauro di apparecchi Hi-Fi, compie quarant'anni, e pensare che agli inizi del mio percorso ci chiamavano "i bimbi dell'Audiotech"! È passato tanto tempo da allora e alla soglia dei miei 62 anni mi tornano in mente tanti momenti di questa lunga storia che ancora oggi costituisce parte fondamentale della mia vita. Da qui nasce l'idea, avendo operato per anni in questo settore, di raccontare storie e aneddoti del passato, sollecitato da giovani e amici appassionati di Hi-Fi con cui nel tempo sono venuto in contatto. Raccontando le mie storie mi sono reso conto che risultavano interessanti e divertenti ed è per questo che ho deciso di condividerne alcune con voi. Nel piccolo mondo dell'alta fedeltà da alcuni vengo considerato, forse impropriamente, un guru ma in realtà sono solo un appassionato di musica e del mare, le due cose più belle della mia vita. Tralascerò l'amore per il mare e vi racconterò, invece, della mia passione per la musica e l'Hi-Fi e di come mi sono avvicinato a quei prodotti che hanno lasciato una traccia profonda nella mia vita: Linn e Naim.

Negli anni '70 vivevo a Milano e, come tanti ragazzini della mia età, trascorrevi molte ore del mio tempo ad ascoltare musica,

consumando letteralmente i dischi. Adoravo ascoltare bene la musica, che rappresentava la colonna sonora della mia vita e mi accompagnava in tutte le mie attività. Spesso mi concentravo solo ad ascoltare, anche ad alto volume, riprovando l'ebbrezza del concerto dal vivo e chiudendo gli occhi, mi sembrava di avere i musicisti davanti a me. In quegli anni a Milano era un momento magico per la musica e l'Hi-Fi e nei negozi di dischi e di alta fedeltà che frequentavo assiduamente e in cui trascorrevi ore

**Educazione siberiana: un trittico di Naim Nap 250 a dare energia al cosiddetto Tri Amp. Una folgorazione!**





Realizzazione del piatto ottenuto da una fusione per gravità in stampo caldo in Linn. A reggerne uno il patron dell'azienda IvorTiefembrun in persona, allora giovanissimo.

intere, era un'esperienza meravigliosa sfogliare le copertine dei dischi e parlare con venditori appassionati che davano suggerimenti facendomi ascoltare le cose più interessanti. È da Biraghi che ho mosso i primi passi in questo mondo. Qui lavoravano giovani commessi competenti ed entusiasti ed erano i miei idoli. Io, ancora ragazzino, li osservavo con ammirazione pensando che avrei voluto essere come loro e sognavo moto sportive, musica e alta fedeltà.

Nel 1978 mi trasferii a Pisa per seguire il lavoro di mio padre, avevo appena terminato il liceo e avevo deciso di iscrivermi a medicina ma la mia collaborazione con Biraghi continuò grazie al bel rapporto che si era creato negli anni. Perciò arrotondavo le mie entrate lavorando come avevo sempre fatto sin da ragazzino, vendendo Hi-Fi ad amici e parenti. Il negozio mi forniva i prodotti e molti apparecchi che non si trovavano in Italia li compravo direttamente nel Regno Unito. Grazie al lavoro di mio padre, infatti, avevo conosciuto a Londra i più famosi negozi di Hi-Fi tra i quali AT Labs, Studio 99, Grahams hi fi e KJ Leisure Sound (in apertura una foto d'epoca del negozio), ed è proprio in questi negozi specializzati che avevo avuto modo di ascoltare prodotti ancora inesistenti sul mercato italiano. Mentre i negozi in Italia avevano bellissime vetrine di apparecchi esposti ordinatamente e collegati tra loro da sofisticate centraline di commutazione che

permettevano il confronto diretto dei vari prodotti, a Londra alcuni dei negozi che mi avevano incuriosito avevano solo pochi prodotti in vendita selezionati con cura estrema e avevano delle stupende sale d'ascolto, simili ad un soggiorno di una casa, dove gli impianti suonavano spesso in modo entusiasmante. È nato lì il mio amore per Linn e Naim.

Ricordo ancora la prima volta che ho avuto modo di ascoltare il mitico TRI AMP: giradischi Linn Sondek LP12 con braccio Ittok e testina Asak, preamplificatore Naim Nac 12S e crossover attivo Naxo 3 alimentati da uno Snaps e tre amplificatori Nap 250 che pilotavano una coppia di Linn Isobarik. Appena il disco iniziò a girare sul piatto rimasi senza parole, poiché era un suono che non pensavo esistesse se non nei miei sogni. Riuscivo a distinguere distintamente ogni strumento e ciò che suonavano i musicisti, il suono era talmente reale e fisico che sembrava di assistere a un concerto dal vivo. Era il suono che sognavo di ascoltare a casa mia. All'epoca strimpellavo malamente il basso elettrico e ascoltando i bassisti sul mio impianto facevo fatica a distinguere la linea melodica del basso. Attraverso il TRI AMP tutto diventava chiaro ed era così facile seguire la linea melodica di ogni musicista. Pensai che il merito fosse delle casse acustiche e cominciai a fare un sacco di domande al negoziante del tipo: risposta in frequenza, efficienza, prezzo, eccetera. Con mio sommo stupore il negoziante disse che il merito non era dei diffusori ma del giradischi. Ma come? Pensavo che il giradischi dovesse solo far girare il disco, al massimo la testina poteva avere una qualche importanza ma è dalle casse che proviene il suono. Era l'epoca dei giradischi a trazione diretta che con la loro estetica moderna e lo stroboscopio ed infiniti controlli mi facevano sembrare il Sondek una cosa un po' vintage. Il negoziante, munito di tanta pazienza, cominciò a spiegarmi che non erano le casse la ragione di quel suono ma la sorgente, cioè il giradischi. All'epoca sentirsi dire una cosa del genere era abbastanza scioccante ma vi era una logica ben precisa: se il giradischi non estrae tutte le informazioni contenute nel disco nessun amplificatore né tantomeno un diffusore possono ricreare le informazioni mancanti. Oggi tutto ciò è comunemente accettato, nell'era dello streaming un file a bassa risoluzione non suonerà mai con la stessa qualità di un file HD. Assimilata la lezione tornai a casa e, dopo aver acquistato il mio primo Linn Sondek, cominciai a venderne qualcuno ai miei amici. Il mio impianto era cambiato ed ora cominciavo a capire cosa mi volesse dire quel negoziante e fu proprio lui che mi suggerì di mettermi in contatto direttamente con Linn e Naim per poter comprare direttamente. Mi diede i contatti di Charlie Brennan, allora direttore vendite di Linn e di Paul Stephenson che ricopriva il medesimo incarico alla Naim. Era il 1981 e visto che di lì a poco si sarebbe svolto a Parigi "le Festival du Son" ed entrambe le aziende sarebbero state presenti attraverso il loro distributore francese, venni invitato ad incontrarmi con loro a Parigi. Così, durante il viaggio in treno, pensavo di trascorrere una giornata a Parigi, incontrare Charlie e Paul e rientrare la sera successiva ma non andò proprio così.

Tra Linn e Naim si era costituita una partnership consolidata e tra i due marchi vi era una incredibile sinergia: Linn si occupava della





**Nell'area delle lavorazioni meccaniche di Linn venivano realizzate tutte le parti del Sondek, incluse le fusioni dei piatti.**

parte meccanica, vale a dire giradischi, bracci, fonorivelatori e diffusori, mentre Naim delle parti elettroniche: preamplificatori, crossover elettronici, alimentatori e finali di potenza. Anche nella distribuzione e nella vendita, i due marchi operavano in pieno accordo. Una volta giunto a Parigi cominciai a cercare lo stand di Linn e Naim ma senza riuscire a trovarlo e, solo dopo aver chiesto informazioni, appresi che in considerazione dell'elevato numero di richieste, l'esposizione era suddivisa in due weekend successivi ed io ero lì in quello sbagliato. Avendo con me solo i soldi per una giornata e i vestiti che avevo addosso, con rassegnazione decisi di rientrare con l'idea di rinunciare all'incontro, non potendo permettermi di ritornare il fine settimana successivo: mi aveva ingannato leggere la pubblicità di un espositore su una rivista specializzata! Ma la vita a volte è curiosa e succedono cose inaspettate: ospitato, vestito e nutrito dalla famiglia di un'amica, rimasi a Parigi un'intera settimana e finalmente, nello stand del distributore francese, incontrai Charlie e Paul. Il nostro primo incontro fu particolarmente cordiale e fu in quell'occasione che, con mio grande stupore, mi proposero di occuparmi della distribuzione italiana. All'epoca studiavo medicina e vendere alta fedeltà era solo un modo per essere economicamente indipendente facendo una cosa che mi piaceva tantissimo, non era certo mia intenzione trasformarlo in un lavoro vero e proprio, perciò con garbo spiegai loro la mia situazione. Avrei voluto terminare gli studi e poi non avevo nessuna reale esperienza nel commercio né

tantomeno il denaro necessario per costituire un'azienda, assumere dipendenti e gestire un lavoro vero come la distribuzione di prodotti Hi-Fi su tutto il territorio nazionale. Tuttavia, accettai con entusiasmo e curiosità il loro invito a visitare le rispettive aziende e nel giro di pochi giorni ero in viaggio per Glasgow dove aveva sede la Linn; all'aeroporto mi aspettava Charlie che mi portò direttamente in fabbrica.

La Linn Products aveva sede in un area chiamata Linn Park (da cui il nome dell'azienda) ed aveva un singolo edificio nel quale era collocata sia la produzione che la parte amministrativa che quella di ricerca e sviluppo. La fabbrica era piccola e ben organizzata, all'epoca ci lavoravano poco più di venti persone e si respirava un'aria molto familiare. La visita iniziò subito con l'area delle lavorazioni meccaniche dove venivano realizzate tutte le parti del Sondek, incluse le fusioni dei piatti. Il piatto, composto da due parti, veniva ottenuto da una fusione per gravità in stampo caldo che permetteva al metallo, una lega di zinco e alluminio, di avere una struttura omogenea grazie alla quale venivano facilitate le successive operazioni di tornitura. Il perno unipivot e la sede del cuscinetto, realizzati nell'acciaio della migliore qualità, venivano lavorati con tolleranze estreme ed altrettanto dicasi per la puleggia in alluminio del motore. Nell'area destinata all'assemblaggio un operatore assemblava, tarava, ascoltava e per concludere imballava ogni singolo giradischi apponendovi la sua firma. Questo tipo di produzione, secondo Linn, permetteva di comprendere meglio, all'interno di una catena di montaggio, il rapporto tra l'operato e il risultato finale. Stessa procedura per i diffusori che all'epoca erano tre modelli: la piccola Kan, la Sara e il modello di punta Isobarik, queste ultime due caratterizzate dall'utilizzo di due woofer in configurazione isobarica. I cabinet dei diffusori e il telaio del giradischi venivano da fornitori esterni così come gli altoparlanti, rispettivamente da Kef i woofer e Scanspeak i tweeter. In un'area separata, invece, venivano testati i bracci Ittok e Basik, prodotti su progetto di Linn dalla Denon Parts omonima

**Julian Vereker nel suo laboratorio.**



ma non connessa alla Denon attuale, produttrice di elettroniche, e la testina a bobina mobile Asak prodotta da Supex. La testina Basik a magnete mobile che equipaggiava il braccio più economico invece veniva da Audio-Technica.

A fine giornata, incontrai Ivor Tiefenbrun, fondatore e proprietario della Linn Products, e con lui è nato nel corso degli anni un profondo rapporto di stima e amicizia che dura tuttora: pur non avendo più lui un ruolo in azienda, ci incontriamo per condividere magici momenti in barca a vela e per ricordare le avventure e le storie del nostro passato. Ivor, oltre a raccontarmi di come fosse nata la Linn, mi fece visitare il reparto ricerca e sviluppo, ed è lì che mi sono reso conto di quanto Linn investisse nel futuro. Il reparto informatico, con enormi investimenti in modernissimi computer, era smisurato rispetto alle dimensioni dell'azienda e appresi che in quel momento Linn stavano lavorando su un progetto denominato "Rekursiv", che poneva le basi per l'intelligenza artificiale. Poi Ivor mi accompagnò in un bellissimo pub a nord di Glasgow gestito da un suo caro amico, esperto di whisky e birra, e cominciammo a parlare del mercato italiano; lì mi disse che avrebbe avuto il piacere di darmi accesso a tutti i corsi di formazione tenuti per il loro personale, aiutandomi ad acquisire le necessarie competenze per iniziare il mio lavoro, né avrei dovuto preoccuparmi dell'aspetto finanziario poiché mi avrebbero dato una mano e avrei comunque potuto proseguire i miei studi. Affascinato dall'ambiente di lavoro e incantato dai discorsi di Ivor (e forse anche dagli effetti dell'alcool!) le mie perplessità sparirono e mi sentivo pronto per iniziare un nuovo capitolo della mia vita. Il giorno seguente mi aspettava una piacevole sorpresa: all'ingresso mi fecero indossare la tuta da lavoro e mi portarono in produzione dove, assegnatomi un tutor, iniziai ad assemblare un Sondek. Mi spiegarono tutti i segreti del montaggio e della messa a punto e, vista la mia manualità e la mia passione per la meccanica, notarono che mi trovavo partico-

**Il particolare cabinet di alluminio dei Naim ricavato da un'estrusione veniva identificata con "Chrome Bumpers" per distinguerlo da quello della generazione precedente formato da pezzi imbullonati ("Bolted").**



## TUTTO COMINCIÒ COSÌ (PIÙ O MENO...)

In un lontanissimo 1982, alla mia prima collaborazione con SUONO, venni mandato in giro per l'Italia ad investigare su una appena nata specie umana definita "gli esoterici". Mi ritrovai per una selva oscura e fresco di visite in casolari sperduti tra le colline, appartamenti privati di dopolavoristi, situazioni indescrivibili e giustamente definibili esoteriche, la sede della Audiotech in una delle vie centrali di Pisa mi parve un confortevole approdo: indirizzo certo, qualcuno che prontamente risponde al campanello, uno staff ancorché ridotto e una struttura minimale ma decorosa (se si esclude qualche accenno di muffa nel laboratorio ma vi sfido a trovare un fondo a Pisa che non sia così!). E poi l'offerta di prodotto: se si riparametra l'asticella di allora, basata sui convenientissimi plasticoni giapponesi, era ragionevole, oggi potremmo definirla mid-end. Insomma, fu simpatia immediata per i marchi, per il proto-importatore (che è rimasto un amico ancora oggi a 40 anni di distanza) e successivamente per Ivor e Paul, l'uno per un periodo una specie di mentore a distanza (ci si vedeva alle fiere - dove lui in genere non appariva ed era spesso barricato fuori dalla vista - ma per me la porta era sempre aperta e mi dispensava consigli sinceri); l'altro, più giovane e alla mano, potenziale compagno di marachelle (e qualcuna ne abbiamo fatta!). Ripensando a quegli incontri, in particolare a quello, oggi mi rendo conto che inconsapevolmente si stavano scrivendo le prime pagine dell'Hi-end italiano. Leggiadre, piene di entusiasmo, avulse sinceramente dal puro interesse e, piuttosto, votate al perseguimento della qualità. Soprattutto affidate alla tradizione orale, perché internet non esisteva, alle pagine dei giornali (Ricordate? Sono quei "così" di carta) e alle testimonianze. Pagine lontane, nei desideri e negli scopi, molto lontane...

Fondato come KJ Enterprises nel 1965, successivamente cambiato come KJ Leisuresound, poi come KJ West One, lo showroom Hi-Fi si trova a Marylebone, nel centro di Londra, dai primi anni '70. Si è rapidamente guadagnato la reputazione di miglior negozio di audio a Londra. Occupando originariamente locali nella vicina Wigmore Street, l'azienda aveva bisogno di espandersi e negli anni '80 si è trasferita nella sua attuale sede in New Cavendish Street. L'architettura della nostra famosa facciata del negozio "a conchiglia" è diventata un'icona a sé, offrendo un'accoglienza unica.

Durante l'estate del 2020 abbiamo completato l'importante ristrutturazione del nostro showroom per fornire strutture dimostrative di livello mondiale e per impostare, ancora una volta, lo standard del marchio KJ. Al giorno d'oggi KJ West One è diventato un hub per gli audiofili e gli appassionati di musica per scoprire e godersi le migliori apparecchiature Hi-Fi del mondo. Sia che tu stia costruendo un sistema completo da zero o aggiornando uno esistente, abbiamo le conoscenze per discutere ogni fase del processo.

larmente a mio agio e così trascorsi anche il giorno seguente, di reparto in reparto, a giocare con bracci e diffusori. Passai anche molto tempo ad ascoltare nella loro sala d'ascolto le differenze tra le due configurazioni del Sondek e i vari diffusori.

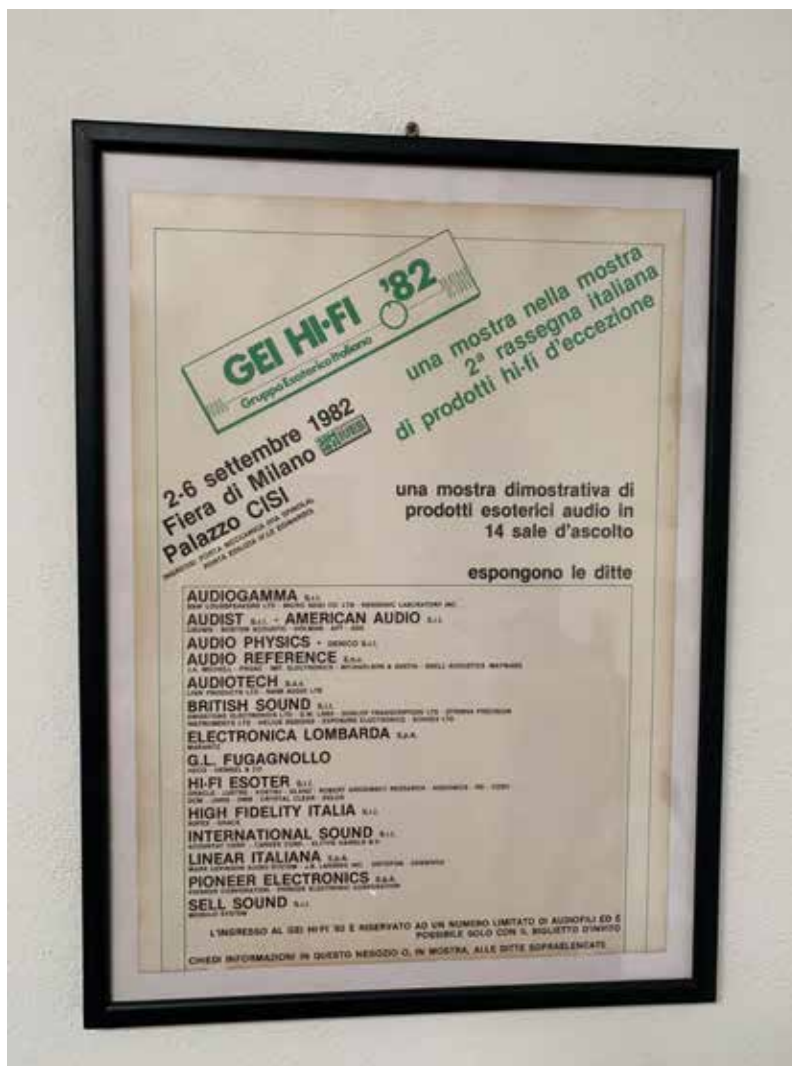
Terminata la visita alla Linn era la volta di Naim. Atterrato a Londra mi venne a prendere in macchina Paul Stephenson e dopo un breve viaggio arrivammo nella sua casa di campagna vicino a Salisbury, sede della Naim Audio. Con Paul, persona molto simpatica e divertente, trascorsi l'intera serata ascoltando dischi sul suo stupendo impianto con le Isobarik triamplificate. La mattina seguente iniziava la visita alla Naim che aveva sede in un piccolo edificio in mattoni a vista, accogliente ed ordinato. In azienda incontrai Julian Vereker: il suo ufficio sembrava un laboratorio e qui passava il suo tempo a costruire e progettare, sembrava fosse proprio lui il reparto ricerca e sviluppo. In effetti la Naim era una piccolissima azienda in cui tutta la parte tecnica era affidata

a Julian, la parte commerciale a Paul e circa dieci dipendenti assemblavano i prodotti. Peraltro, Julian era impegnato nella costruzione di una barca a vela e mi chiese se mi avesse fatto piacere uscire con lui in barca e, per inciso, fu proprio quell'uscita la molla che fece scattare il mio amore per la vela. Alla Naim venivano prodotte interamente a mano tutte le parti elettroniche, schede incluse, e a fine montaggio e test di produzione ogni singolo prodotto veniva fatto funzionare per un giorno intero su un banco prova. Lo scopo del loro cablaggio ordinato costituiva un modo per garantire che ogni prodotto suonasse in modo identico e semplificare quindi l'eventuale assistenza. Julian era particolarmente attento a molti dettagli progettuali, aveva una cura maniacale dalle masse a stella all'isolamento, dai disturbi elettrici e meccanici con sezioni di alimentazione rigorosamente separate, stabilizzate e di generose dimensioni e nel loro amplificatore di punta Nap 250 interamente stabilizzate. Venivano impiegati bellissimi ed enormi trasformatori toroidali della Holden e Fisher e robusti cabinet ricavati in parte da spessi estrusi di alluminio che caratterizzavano la semplice ed elegante estetica dei prodotti. Il cabinet di alluminio ricavato da un'estrusione dava un'inconfondibile estetica ancora oggi apprezzata dagli appassionati e identificata con "Chrome Bumpers". Nella generazione precedente i cabinet erano formati da pezzi imbullonati da cui il soprannome "Bolted". Nei preamplificatori si notava la totale assenza di controlli di tono e funzioni superflue: questa scelta si spiegava con la necessità di preservare il percorso del segnale. La costruzione modulare permetteva di alloggiare diverse schede e visto che sia Linn che Naim sostenevano la superiorità delle testine a bobina mobile rispetto quelle a magnete mobile, tutti i preamplificatori potevano essere equipaggiati con sofisticate schede di ingresso per le testine MC.

Julian mi spiegò le differenze tra un sistema passivo ed uno attivo e il perché venissero usati i connettori DIN in quella inusuale configurazione di cablaggio. Nella loro sala d'ascolto mi fecero ascoltare tutte le combinazioni possibili partendo dal preamplificatore Nac 42 abbinato agli amplificatori Nap 110 o Nap 160 dai quali veniva anche alimentato. Aggiungendo successivamente l'alimentatore separato Snaps, si migliorava considerevolmente il suono alimentando in modo più dedicato la sezione preamplificatrice fino ad arrivare al loro top di gamma, il Nap 250, ancora oggi considerato uno dei prodotti più rappresentativi del marchio Naim. La cosa più nuova fu comprendere esattamente quali fossero le differenze, sia dal punto di vista tecnico che all'ascolto,

tra un sistema attivo e uno passivo: da quel giorno in casa non ho più avuto un sistema passivo ed ancora oggi, dopo aver convissuto solo con sistemi attivi, non tornerei più indietro! Mi sorprese anche la qualità del loro sintonizzatore che, ascoltato con i live della BBC, suonava in modo spettacolare. Nei giorni successivi passai molto tempo con Paul ad ascoltare musica e parlare di come affrontare il mercato italiano e questa nuova sfida. Quell'amicizia dura ancora oggi e spesso, quando ci ritroviamo, ci piace ricordare tutti i momenti di spensieratezza passati insieme da giovani. Tornato in Italia ero disorientato ed esaltato, sia Linn che Naim mi avevano dato l'impressione di due piccole aziende piene di entusiasmo e passione per quello che facevano ed io, giovanissimo ed incosciente, non vedevo l'ora di raccontare tutto ciò

che avevo visto ed imparato. Da quel momento iniziai a pensare a come organizzare la mia azienda e cominciai a contattare negozianti e riviste specializzate e decisi di partecipare alla mostra di Alta Fedeltà di Milano il GEI Hi-Fi.



Pionieri: la locandina del primo organizzato come costola del SIM HiFi