

Costruttori italiani alla ribalta

Parliamo di Hirtel

Con la presentazione della nuova serie di amplificatori stereo «Point Three» la Hirtel ha incontrato un grosso successo di pubblico, ed ha riconfermato la validità delle soluzioni della Casa Torinese.

Le eccellenti caratteristiche tecniche e funzionali abbinate ad un design moderno e piacevole sono indubbiamente i motivi principali del consenso che questa serie di amplificatori made in Italy va raccogliendo.

Abbiamo voluto quindi porre alcune domande all'ing. Fulvio Lo Martire progettista e direttore della Hirtel per focalizzare meglio il punto di vista di questa dinamica azienda.

D. La nuova serie di amplificatori C 30 - C 60 - C 90 - C 200, denominati Point Three, rappresenta una nuova realizzazione o si tratta unicamente di modelli rinnovati nell'aspetto?

R. Vede, la politica della ns. azienda si basa quasi esclusivamente su presupposti tecnici. I ns. prodotti devono garantire la massima affidabilità e costanza di prestazioni ed essere contemporaneamente in grado di soddisfare le più elevate esigenze del pubblico. Disponevamo di una serie di progetti di assoluta avanguardia, sperimentatissimi. Li abbiamo integrati con nuove conoscenze sia nel campo dei materiali che dei procedimenti costruttivi ottenendo un miglioramento generale delle prestazioni ragguardevole, ed una migliore funzionalità.

Ovviamente abbiamo anche provveduto a ridisegnare completamente la veste dell'amplificatore secondo canoni più moderni ed attuali.

D. Uno dei luoghi comuni è la difficile reperibilità dei prodotti Hirtel. Questa affermazione è tutt'ora valida?

R. Direi di no; disponiamo di oltre 80 punti di vendita sul territorio nazionale distribuiti abbastanza uniformemente e contiamo di portarli a 100 entro il 1974. D'altra parte desideriamo che i prodotti Hirtel siano trattati solo da rivenditori specializzati e che offrano buone garanzie di serietà. E francamente in Italia non sono moltissimi.

D. Uno degli elementi a favore della Hirtel è costituito dal Servizio Assistenza che assicura un rapido intervento in caso di guasti a differenza dei prodotti esteri per i quali è più problematica. Ritiene che ciò sia vero?

R. Non so quale sia il grado di efficienza dei servizi di assistenza per i prodotti di importazione.

Per quanto riguarda la Hirtel, fornisce una garanzia integrale di ben tre anni sui propri prodotti e siamo in grado ovviamente di intervenire sollecitamente e con la massima accuratezza. D'altra parte la bassissima incidenza di fuori servizio dei ns. apparecchi (inferiore all'1%) non pone per noi alcun problema. Attualmente dobbiamo intervenire per revisioni di qualche importanza su apparecchiature in funzione dal 1960.

D. Ritiene che effettivamente i prodotti Hirtel siano all'altezza di quelli di talune famose marche estere ed in caso affermativo come spiega la sensibile differenza di prezzo a favore dei Vs. amplificatori?

R. Direi che oggi come oggi non abbiamo nulla da invidiare a chicchessia. Dal canto ns. garantiamo al 100% le prestazioni dei ns. apparecchi e ciascuno di essi, anche quelli meno costosi, sono accompagnati da singola scheda di collaudo. Si può rilevare facilmente come potenza, distorsione, silenziosità, ampiezza di banda ecc. siano almeno pari ai migliori prodotti del mercato mondiale. Per quanto riguarda il prezzo non è che gli amplificatori Hirtel costino poco, sono gli altri che costano troppo.

D. Questo può essere vero per gli apparecchi di importazione gravati da pesanti tasse ma vi sono altre marche nazionali i cui prezzi sono sensibilmente più alti.

R. Se permette sono quasi 15 anni che costruiamo amplificatori ad alta fedeltà, sappiamo esattamente come vanno costruiti in ogni particolare onde ottenere il massimo con la minima spesa. E i risultati, mi pare, si vedono.

D. Molti audiofili si lamentano dalla scarsa presenza pubblicitaria della Hirtel ed affermano che questa politica nuoce alla larga diffusione dei Vs. prodotti.

R. Non direi che la ns. presenza pubblicitaria sia scarsa. Siamo presenti su tutte le riviste specializzate ed alle mostre più significative, gestiamo inoltre un TEAM di

vetture da competizione che corrono e vincono in tutta l'Italia. Indubbiamente con l'allargarsi del mercato dell'alta fedeltà la ns. presenza sarà più incisiva. Forse la ns. pubblicità bada più ai fatti concreti che al chiasso. Noi portiamo a conoscenza del pubblico le caratteristiche della ns. produzione, le garanzie che offriamo, la credibilità di quanto scriviamo. Noi non scriveremo mai che i nostri apparecchi suonano meglio di tutti gli altri o che la Hirtel è la maggior costruttrice europea. Queste sono affermazioni vuote che non sta a noi fare. Questo lo deve decretare il pubblico.

D. A proposito di pubblicità quella relativa alla serie «Point Three» è abbastanza singolare. Afferma che praticamente è inutile cercare di più di quanto la Hirtel offra. Non le pare eccessivo?

R. Potrò darle ragione quando mi presenterà quella persona, musicista o no, che sia in grado di riconoscere, dopo attento esame, se la distorsione di un amplificatore è dello 0,15% o dello 0,02%, se la linearità è mantenuta entro $\pm 0,1$ o $\pm 0,5$ db e se la rumorosità è di -60 db o di -80 db e così via. Noi non siamo ancora riusciti a trovarla.

Abbiamo così concluso la ns. intervista. Ci pare, da quanto ci è stato riferito dall'ing. Lo Martire che la Hirtel badi soprattutto ad offrire un prodotto tecnicamente valido oltre che esteticamente gradevole ed ad instaurare con il pubblico un rapporto nuovo basato sulla fiducia tra costruttore ed acquirente, che riteniamo non possa che aumentare il favore degli audiofili verso la casa Torinese. R.M.



Ogni amplificatore Hirtel è sottoposto a scrupolosi controlli per assicurare una assoluta costanza di prestazioni.