

Outline, l'azienda

“Che la Farfalla voli molto in alto”. Era stata questa la risposta che Guido Noselli ci aveva dato alla domanda “Qual è il tuo sogno nel cassetto?”. Si riferiva ad una farfalla molto particolare, alla sua farfalla, quella “Butterfly” che ha realmente preso il volo.

Tempo fa avevamo già parlato di quest'azienda, ma mi è sembrato doveroso parlarne di nuovo, per fare il punto sull'Outline del “dopo Guido”.

Chi lo conosceva sa che Guido era il genio, colui che di giorno lavorava e di notte sognava nuovi progetti. Tutti ricordiamo alcune sue realizzazioni: il diffusore Tripla, il driver Unimetal con svariati brevetti, il primo costruito in un pezzo unico, la ET2, base rotante per le misurazioni acustiche, diventata nel tempo uno standard mondiale ed usata da istituti di ricerca nonché dai marchi concorrenti blasonati e non, l'H.A.R.D. 212, il primo floor monitor dal profilo ultraslim con altoparlante a guida d'onda a dispersione controllata e regolabile; il sistema Butterfly, un line-array innovativo, ormai

divenuto una realtà di fama internazionale, per finire con il progetto avveniristico del COM.P.A.S.S. (vincitore di un Award a Londra, nel 2005), un modulo robotizzato con variazione di dispersione orizzontale e verticale motorizzata e relativi puntamenti laser, il tutto controllabile via rete tramite protocollo TCP/IP!

Insomma “Quel gran genio del mio amico” aveva realmente una bella testa: ha lasciato un segno indelebile del suo operato, così come la sua signorilità ed il suo entusiasmo hanno lasciato un inalterabile ricordo in tutti quelli che sono stati suoi amici.

Ma come si è organizzata l'azienda dopo la sua scomparsa? Come parare il colpo davanti all'assenza di una figura così importante?

Ce lo siamo fatto spiegare dai figli di Guido Noselli, Michele e Stefano, e dal suo socio di sempre Giorgio Biffi.

Michele, puoi farci il punto della situazione a quasi un anno e mezzo dalla scomparsa di tuo padre?

Non è cambiato niente nella sostanza; l'Outline non si è mai fermata, anzi. Tutti i collaboratori, la gran parte dei quali “storici”, hanno continuato a fare quel che facevano prima, sebbene con un apprezzabile maggior senso di autonomia e responsabilità. Bisogna dire che a soli venti giorni dalla scomparsa di mio padre, siamo stati travolti dall'onda “Britannia Row” (il più celebre service audio britannico ndr.), il quale ci ha confermato l'ordine del secondo sistema Butterfly, chiedendoci di organizzare in brevissimo tempo un training per una ventina di fonici e ingegneri del suono – soprattutto inglesi – che gravitano attorno all'azienda, nomi del calibro di Sherif El-Barbari (*Robbie Williams, George Michael*), Dave Poynter (*The Foo Fighters, Jamiroquai*), Robin Lopez (*Bjork, Roger Waters*), Derrick Zeiba (*Brit Awards, Classical Brits, Hall of Fame, MTV Music Awards Copenhagen*). Da quel momento l'impianto ha cominciato a suonare in Inghilterra, in eventi di rilievo, ed in poco tempo sono cominciati ad arrivare i primi apprezzamenti autorevoli e, con questi, altri ordini.

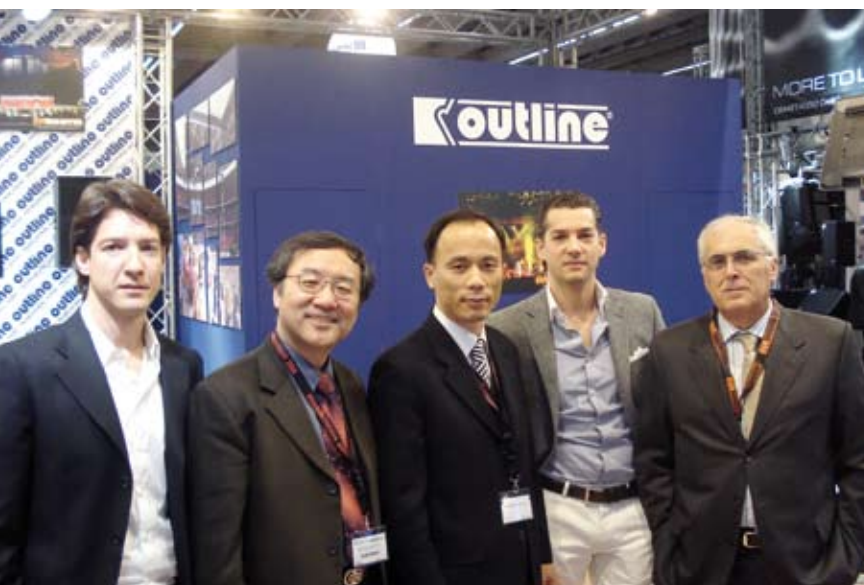
Così Guido non è riuscito a gustarsi appieno il successo della sua creatura...

Da sx: Michele Noselli, due clienti coreani, Stefano Noselli e Giorgio Biffi.

La produzione.

Il gruppo di ricerca e sviluppo.

Un momento della lavorazione.



Guido era consapevole della bontà del progetto sin dai primi prototipi della Farfalla (parliamo del 2001), poiché era sua abitudine attenersi a motivazioni tecniche. Purtroppo non si è goduto il successo commerciale di Butterfly. Sebbene a lui non piacesse il caos, siamo certi che oggi avrebbe trovato il tempo per sentire qualche grosso concerto in qualità di primo fan della sua creatura... ad esempio quelli che si sono svolti in Inghilterra con gli artisti che a lui piacevano moltissimo in quanto suoi contemporanei (*Paul McCartney, Peter Gabriel, ma anche Bryan Adams, ad esempio*)...

In questo momento, nel reparto ricerca e sviluppo dell'Outline, chi si occupa dei progetti?

L'ufficio è composto da sette ingegneri – risponde Giorgio – ; per il momento, ed ancora per un po', una parte dell'ufficio sta lavorando ai progetti iniziati da Guido, perché ne ha lasciati tanti, mentre l'altra parte sta lavorando ad altre novità.

Credete che con la sua forte personalità Guido in qualche modo frenasse l'inventiva dei suoi collaboratori?

Guido non solo produceva idee "a tonnellate", ma aveva anche un suo originale percorso per portarle alla realtà. Non era Guido a "bocciare" delle iniziative, forse erano gli stessi collaboratori che, nelle situazioni più delicate, attendevano la sua "benedizione" per proseguire. Ora sono invece tutti maggiormente stimolati a produrre idee – possibilmente "grandi idee" – sia sulla base della scuola che Guido ha lasciato, sia sulla base delle indicazioni legate al mercato e che vengono continuamente fornite. Quel che è certo è che il DNA tipicamente Outline, ovvero quel fattore distintivo che l'utente ha sempre percepito e apprezzato sin dal '73, conterà fortemente anche le realizzazioni future.

Giorgio, quanto tempo passa dal momento in cui si comincia a lavorare ad un progetto a quando il prodotto viene immesso sul mercato?

Non è facile rispondere, diciamo approssimativamente che può variare dai sette-otto mesi ai due anni, dipende ovviamente dalla sua complessità e dalle difficoltà di realizzazione.

È quindi arrivato il momento di vedere qualche nuova idea...

Il nostro catalogo è già ricco di prodotti nuovi, ma penso che non tarderà molto – afferma sorridente Michele – la presentazione di alcune novità interessanti. I primi sistemi rappresenteranno delle variazioni, interessanti ed innovative, sul tema della nostra guida d'onda parabolica

a doppia riflessione, attualmente utilizzata nei line array Butterfly e mini-COM.P.A.S.S.. Stiamo già lavorando su alcuni prototipi e credo che relativamente presto mostreremo qualche nuova creazione del "dopo Guido". A Francoforte abbiamo appena presentato in forma definitiva il mini-COM.P.A.S.S., adesso in produzione dopo una prima serie in versione beta.

Oggi che il vostro marchio è utilizzato e conosciuto dal mercato mondiale, come vi accolgono all'estero e come in Italia?

Devo riconoscere che all'estero riceviamo un'accoglienza diversa rispetto all'Italia, ove percepiamo un po' più di diffidenza – ci spiega Giorgio. Cerco di dare una lettura di questo: all'estero, da parecchi anni, ci relazioniamo con addetti ai lavori di alto livello che confrontano il nostro prodotto e la nostra offerta con quella dei primi cinque marchi blasonati a livello internazionale, per via delle prestazioni indiscutibili. Abbiamo la piena consapevolezza – non foss'altro perché ci viene fatto continuamente notare – di collocarci in una precisa fascia di mercato, e questo è gratificante. In Italia, invece, il pubblico che ci visita alle fiere è molto variegato: dal giostraio alla discoteca, dal piccolo gruppo fino al grande service. Quindi può ancora capitare di venir paragonati ai marchi ed ai prodotti più disparati, sebbene ciò avvenga sempre più raramente.

Giorgio, che influenza ha avuto il rapporto con Britannia Row? Qual





è stata la chiave per entrare in questa prestigiosa azienda?

Forse qualche sprovveduto crede che il primo impianto sia stato regalato agli inglesi a titolo promozionale: niente di più sbagliato. È gente molto seria con le idee molto chiare. Noi avevamo proposto loro un nostro impianto in uso, perché lo provassero e ne apprezzassero le prerogative, ma ci hanno risposto che loro non avevano tempo per fare delle prove, e che, soprattutto, non avevano intenzione di mettere a rischio il rapporto con i loro clienti per provare un oggetto che non conoscevano. Ad ogni modo, consapevoli del valore di una azienda come Outline, hanno voluto ascoltare il Butterfly in un grande live show, evento dopo il quale hanno deciso di provarlo in alcune situazioni, tanto da decidere per il primo acquisto nel giro di brevissimo tempo. Altrettanto velocemente Butterfly veniva richiesto per situazioni sempre più importanti, dalla celebre "Roundhouse" di Londra (dove passano i più importanti artisti – fra i quali anche Paul McCartney e Sting – e dove la BBC registra i concerti) al concerto per la Regina, per finire con tour del calibro di Amy Winehouse (2 tour), James Taylor, Cliff Richard, Groove Armada (2 tour), Hard-Fi, The Hoosiers. Da non molto si vociferava di un mega-concerto di due date che molto a breve si terrà in

Inghilterra (Wembley Arena) e per il quale sarebbero previsti 148 Butterfly Hi-pack e 72 Subtech... inoltre, in questi ultimi giorni, si sta discutendo a proposito di un tour mondiale in partenza dagli Stati Uniti sempre relativo ad un altro "grosso nome", ma è prematuro anticipare di più... teniamocelo magari per i prossimi numeri di S&L!

Mentre nel mercato americano avete difficoltà per via del cambio sfavorevole?

Non direi che la difficoltà sia il cambio: specialmente in quel paese, come in molti altri, un prodotto viene premiato se ha le potenzialità, se vale. Diciamo che su quel mercato ci siamo mossi un po' in ritardo, ma presto, anche negli USA, dovrebbe andare in porto un evento per noi molto importante.

Ritornando all'azienda, attualmente qual è la forza lavoro interna e che ruolo hanno Michele e Stefano Noselli?

Attualmente siamo in trentacinque – ci spiega Michele – considerando anche la falegnameria, sempre nostra ma a qualche centinaio di metri dagli uffici; è lì che si costruiscono i cabinet. Circa la metà del personale lavora tra uffici e reparto ricerca, mentre il rimanente al montaggio ed alla logistica. Io mi occupo dell'ufficio comunicazione, mentre Stefano dell'ufficio acquisti / produzione nonché dell'ufficio brevetti. Abbiamo anche un paio di subcontractor esterni che da circa 30 anni lavorano prevalentemente per noi, consentendoci quindi di produrre le quantità adeguate alle richieste del mercato, soprattutto estero.

Quindi, alla luce dei fatti, cosa succederà nell'imminente futuro?

I primi mesi del 2008 si stanno dimostrando ancora più incoraggianti rispetto al già positivo 2007. Siamo sempre stati "cautamente ottimisti" ma questi risultati ci riempiono d'orgoglio, anche se rimane l'amarezza che Guido, a cui si deve gran parte di tale successo, non sia qui a rallegrarsi con noi.

Salutiamo i nostri amici e ci allontaniamo da Brescia sorridendo, certi che, da qualche parte, anche Guido stia gioendo per il grande volo della sua Farfalla. ■

outline

Outline Audio International Srl
Via Leonardo Da Vinci, 56
25020 Flero (BS)
Tel. 030 3581341 – fax 030 3580431
www.outline.it