

Il punto di vista del service

UNA CHIACCHIERATA CON I TITOLARI DI B.G. SERVICE PER CAPIRE PROSPETTIVE E PROBLEMI DI UNA MEDIA RENTAL COMPANY ITALIANA

Il concetto di "service", cioè di azienda che fornisce l'attrezzatura tecnica curandone anche la posa in opera ed il funzionamento, è piuttosto generico, soprattutto nel nostro paese: si parte dal lattaio che la sera noleggia l'impianto voce alla parrocchia, fino a mega aziende i cui magazzini fanno scolorire quelli di molte rental straniere dai nomi prestigiosi. Abbiamo pensato che B.G. Service potesse rappresentare una tipologia di azienda media piuttosto diffusa nel nostro paese, non enorme ma con materiale di ottima scelta e servizi professionali.

Abbiamo così colto l'occasione di fare due chiacchiere con i due titolari in occasione della manifestazione "Lunaria", organizzata a Recanati sulla scia del celebre "Premio Recanati" – altra rassegna ideata ed organizzata da Musicultura – ma caratterizzata dalla focalizzazione su due soli ospiti per serata: un esponente di spicco della "canzone" ed uno della "parola". Il 7 luglio abbiamo trovato Alex Britti

e Gianmaurizio Foderaro. La location è gremita, la serata calda; dopo una breve introduzione di Foderaro, sale sul palco Alex Britti che presenta la sua band ed inizia la serata musicale. In scaletta i suoi brani più famosi: Britti è un artista in grado di piacere ad un pubblico abbastanza vasto, riuscendo a coinvolgere gli amanti delle canzonette orecchiabili, come *La Vasca*, *7000 caffè*, *Mi Piaci*, ecc. ma anche i musicisti più raffinati, visto che Alex sul palco sfoggia le sue doti di ottimo chitarrista e che molti dei suoi pezzi sono tutt'altro che banali.

L'attrezzatura, come ovvio, è fornita da B.G. Service di Bari, con impianto PA line array Martin Audio; fonico di sala Ugo Tempesta, fonico di palco Oliver Marino, operatore luci e lighting designer Luigi Lombardi. Quindi squadra e materiale di buon livello. La serata è piacevole e scorre bene: come un buon gelato in una calda serata d'estate.

Nel pomeriggio, ci eravamo seduti a bere qualcosa insieme ai due proprietari di B.G. Service, **Fabrizio Belmonte** e **Nicola Giglietto**, per parlare del mercato, più amato che odiato, delle forniture tecniche per i concerti.

"La nostra attività inizia nel '97 – ci raccontano – con un tour di Caparezza di ben 60 date nella stagione estiva, un tipo di calendario che oggi si guarda con nostalgia. Questa collaborazione è durata fino al 2007, quando abbiamo iniziato con Alex Britti. Ci occupiamo anche di manifestazioni locali o festival regionali... diciamo che non ci lamentiamo della quantità del lavoro, semmai dei compensi che sono sempre meno interessanti".

I due proprietari della B.G. Service, Fabrizio Belmonte e Nicola Giglietto.



Che genere di service vi repute?

Per il mercato italiano pensiamo di essere un service medio, con una lista di materiale di tutto rispetto: due impianti PA completi di monitoraggio, sia Meyer che Martin Audio, luci Coemar e Robe con controlli Avolites e Jands. Anche il personale che lavora con noi è oggi di buon livello, e ci sentiamo in grado di affrontare qualsiasi tipologia di lavoro.

Vi faccio una domanda che incuriosisce me e penso anche altri: qual è la motivazione che vi ha spinto a scegliere questo tipo materiale fra i tanti marchi disponibili?

La motivazione principale è stata l'analisi del mercato italiano ed internazionale: abbiamo cercato di capire quali fossero le richieste più frequenti ed i marchi più utilizzati. Fatta una prima selezione, abbiamo optato per quelli che più ci piacevano, col presupposto che con questo tipo di materiale saremmo riusciti a coprire gran parte delle richieste del mercato. Lavorando, ci siamo poi accorti che sul mercato italiano è più importante il marchio, mentre i tour stranieri sono più attenti alla qualità.

Quando andate a trattare con un'agenzia, è più importante avere il prezzo migliore o il materiale migliore?

Possiamo identificare la percentuale di peso in questo modo: 80% il prezzo, 20% la qualità. Percentuale che forse si sbilancia un po' più sulla qualità nella fascia alta di mercato, forse perché ci sono in gioco più soldi al botteghino, quindi non si può rischiare di sbagliare.

Ma allora non c'è mercato per la qualità?

In Italia, a torto o a ragione, c'è una sorta di monopolio che riesce ad accaparrarsi tutte le grosse produzioni, agli altri rimane la necessità di farsi largo per poter prendere quello che resta.

Che futuro vedete in questo settore?

Noi siamo per natura positivi, quindi portati a vedere ottimisticamente il futuro. Abbiamo un magazzino in buona parte già pagato, anche se da un paio d'anni non facciamo investimenti per via della crisi; d'altra parte disponiamo già di tutto il materiale che ci occorre per lavorare nel migliore dei modi, e se ci manca qualcosa riteniamo più conveniente noleggiarla per l'occasione. In verità stiamo già pensando di valutare l'acquisto di un nuovo PA, ma per il momento stiamo alla finestra per vedere cosa succede.

Visto che parliamo di mercato, cosa ne pensate dell'operazione di RCF con Vasco Rossi?

La vediamo da due punti di vista contrastanti:



in prima battuta la giudichiamo un'importante promozione per il made in Italy, per farlo diventare sempre più presente nel nostro mercato; la seconda riflessione è che se tutte quelle risorse finanziarie fossero state utilizzate da RCF per fare degli sconti a tanti medi e piccoli service, forse avrebbero ottenuto una capillarità maggiore del prodotto. Ci sono due scuole di pensiero, secondo le quali il mercato va aggredito dall'alto o dal basso. Noi comunque siamo favorevoli, ed aspettiamo con piacere il momento in cui le produzioni ed i fonici ci chiederanno un PA "Made in Italy"; quando questo accadrà prenderemo in seria considerazione l'acquisto di un prodotto italiano.

Trovate più giusto investire in professionalità o in materiale?

Anche in questo caso la risposta è duplice: pensando in maniera razionale ti dico che è giusto investire sulle professionalità, quindi sulle persone, ma, se guardo al mercato, sono costretto ad investire sulle tecnologie.

E voi, cari lettori, cosa ne pensate? ■

La crew di B.G. Service durante una data di Alex Britti.

