

di Paolo Corciulo

Gia qualche anno fa affrontammo la problematica dei prodotti provenienti dal più popoloso paese del globo con un approccio (non fare di tutta l'erba un fascio) che oggi, a maggior ragione, possiamo considerare estremamente equilibrato: nel paese del drago accanto ad una *deregulation* spaventosa esistono anche aziende che offrono quei sospirati vantaggi (costi di produzione bassissimi a causa del basso costo del lavoro) senza necessariamente controbilanciarli con i relativi difetti (mancanza di controlli e standard qualitativi costanti) tipici di una economia che sta rapidamente bruciando il gap con l'occidente.

Uno degli esempi più lampanti della ricaduta di tali vantaggi sul consumatore è costituito nel nostro settore dal "caso" Vincent, un buon amalgama tra un cervello occidentale e un braccio cinese...

Ne abbiamo voluto parlare con Uwe Bartel principale artefice della nascita della società Sintron, creata nel 1994 a Baden Baden da tre soci con lo scopo di distribuire prodotti di elettronica: "Cominciammo con una serie di prodotti dal Far East e Cina" ci racconta Bartel non prima di qualche esitazione ("Non amo mostrarmi in pubblico" ci confida) "ma anche dall'est Europa e dalla Francia. Girando in Cina per questo lavoro troviamo un amplificatore ibrido che ci rese entusiasti per la qualità delle valvole: tentammo di cominciare una produzione di quel prodotto in Germania ma era troppo costoso, così ne ordinammo alcuni esemplari in Cina. La qualità di produzione e i manuali a corredo però non erano troppo soddisfacenti anche se il suono era buono. Così decidemmo di visitare la fabbrica (era il 1996), gli segnalammo molte cose che secondo noi non funzionavano e gli insegnammo come farle meglio e cominciammo la distribuzione di quel prodotto più per hobby che per un reale business. Sceglidemmo i nome di Vincent per questi due primi prodotti, un pre e un finale stereo... Io sono un ingegnere, così decidemmo di utilizzare degli staff esterni per creare nuovi prodotti per il mercato europeo badando che circuiteria, sicurezza e costanza della qualità fossero elevati. Questa è la storia!"

SUONO: Ma voi prendete dei progetti cinesi e li modificate o siete voi a sviluppare progetti e a farli realizzare in Cina?

Bartel: Inizialmente abbiamo preso dei progetti cinesi: lasciando l'architettura di base, abbiamo comunque cambiato molte cose!

Cioè avete uno staff interno o cosa?

Ci sono tantissime persone esterne all'azienda, sono consulenti che lavorano strettamente con il nostro staff interno. In una seconda fase abbiamo sviluppato dei progetti interamente nostri. Questo vuol dire che cerchiamo di cogliere delle idee e trasformarle in un progetto: ad esempio il pre phono per il giradischi è stato ingegnerizzato da uno staff olandese...

L'idea di base è quella di realizzare un hi-end abbordabile: per fare questo ci vogliono buone idee ma anche costi di produzione molto bassi come quelli cinesi!

Sto cercando di comprendere qual è la for-

C'è Cina e Cina...

Le recenti accadimenti di cronaca (il ritiro da parte della Mattel di un elevato numero di prodotti dal mercato a causa delle vernici tossiche utilizzate, in spregio alle norme di sicurezza condivise dal mondo occidentale) hanno riportato l'attenzione sul Made in China, sulle regole e sulla mancanza di regole con cui la nazione più popolata del mondo affronta il mercato. Fobie per lo strapotere orientale o doverosa richiesta di una competizione ad armi pari? Non tutti i produttori cinesi sono uguali, lo spiega Uwe Bartel, presidente e principale proprietario dell'azienda che ha contribuito al successo Vincent nel mondo.



mula del vostro successo basato su un cocktail anglo-cinese..!

Certamente come si dice in un modo un po' scontato, la nostra testa è in Germania e i piedi in Cina..! In realtà la cosa importante è la collaborazione tra queste due parti così differenti... Noi colloquiamo con gli ingegneri e abbiamo scoperto un loro interesse a migliorare a confrontarsi e accettare persino le critiche, se queste portano poi al successo! Quando riceviamo il primo prototipo ci chiediamo come migliorarlo, che cosa c'è da fare... e inoltre lavoriamo a stretto contatto con i distributori ascoltando il loro parere.

Il grosso problema quando si fabbrica in Cina è la costanza nella qualità offerta dal prodotto, come avete risolto il problema?

Abbiamo una persona in Cina che lavora con noi dal 1995; un vecchio amico che si occupa proprio di questo! Bisogna considerare che la Cina è un paese chiuso che si è aperto solo recentemente: viaggio in Cina dal 1993 e ti posso assicurare che i cinesi non hanno alcuna idea di quello che è il mercato fuori dalla Cina! Ti faccio un esempio: costruiamo un amplificatore che

utilizza un frontale laccato; ad un certo punto riceviamo un container dove ogni apparecchio ha un graffio proprio nel mezzo del pannello frontale! Ogni apparecchio, un graffio argentato, sempre al centro del pannello! "Abbiamo un problema" comunico al nostro agente in Cina... Certo possiamo sostituirli o pitturarli, non è un grosso problema: ma come nasce il difetto? È il packaging? No, non è il packaging; insomma non riusciamo a venirne a capo così prendo l'aereo e volo in Cina dove scopro che c'è un operaio (bisogna pensare che l'apparecchio è molto pesante) che quando lo solleva lo fa strusciare sulla fibbia della cintura dei suoi pantaloni... Incredibile! Almeno per noi... dunque glielo dico: "Ehi non puoi fare così, li rovini tutti!". Ed ecco la risposta: "Dov'è il problema? L'amplificatore funziona, no?" Questa era la mentalità cinese agli inizi degli anni 90: che problema hai? L'80% del nostro lavoro è stato far capire che cosa intendevamo per qualità... comunque in Cina è vero anche che tutto gira veloce: ora producono di più e di miglior qualità! Un altro esempio? Ora molti cinesi hanno un motorino ma qualche anno fa avevano tutti principalmente la bicicletta. I cinesi erano molto poveri e io non capivo perché nonostante questo non avessero cura delle loro biciclette: niente manutenzione, niente olio nella catena... era la loro mentalità: non ci prendiamo cura di un oggetto se non si rompe, lo facciamo solo dopo!

Spero che tu accetti una critica: guardando il vostro catalogo ci sono troppi stili e design differenti, non si capisce quale linea perseguitate. Non esiste uno stile Vincent... è una scelta o nel futuro cambierete direzione?

La critica è giusta e io non ho problemi con le critiche giuste. Detesto chi ti dice "sei il migliore, tutto va bene". Non mi motiva come una giusta critica! Hai ragione! Siamo sul punto di tagliare alcuni prodotti dal catalogo e unificare maggiormente il design sviluppato in Germania.

I prodotti Vincent sono importati in Italia da:
Music Tools
 Via Pantanelli, 119 - 61025 Montellabate (PS)
 Tel. 0721.47.28.99 - Fax 0721.49.36.70
musictools@musictools.it - www.musictools.it