

CHITARRE

sped. abb. post. c.34 art. 2 legge 549/95 roma - anno 12 - aprile 1997 L. 8000

VINCI LA
MAGLIETTA

di

Beyond
The
Blue
Skypat metheny
& charlie haden

interviste

Trey Gunn Riccardo Zappa

I VINCITORI
DEL CONCORSO

Nuno

trascrizioni dall'album solo



gli artisti

- 12** **LEGGERE BENE LE AVVERTENZE**
 Intervista a Riccardo Zappa
 di Francesco Rampichini
- 16** **IL RITMO, LA CHITARRA... E IL FLAMENCO**
 Intervista a Ciro Biasutto
 di Antonio Laviola
- 20** **METHENY-HADEN: BREVI STORIE**
 Intervista a Pat Metheny
 di Giovanni Palombo
- 24** **THE WISHING TREE**
 Intervista a Steve Rothery
 di Mauro Salvatori
- 94** **ROGER MCGUINN**
 Nuovo cd e video didattico
 di Marco Sersale

le pagine musicali

- 35** **RICCARDO ZAPPA**
 "Vico Concordia"
 di Riccardo Zappa
- 39** **METHENY & HADEN**
 Esempi da
 Beyond The Missouri Sky
 di Giovanni Palombo
- 42** **NUNO BETTENCOURT**
 Esempi da Schizophonic
 di Gianluca Verrengia
- 46** **PEZZI FACILI**
 di Andrea Carpi
- 48** **ELETTRICA FACILE**
 Bryan Adams: "18 Til I Die"
 di Paolo Somigli
- 50** **CORSO DI CHITARRA**
 "All The Things You Are"
 (III parte)
 di Jim Kelly e Giovanni Palombo
- 52** **IMPROVVISANDO**
 Miles Davis:
 "Blue In Green"
 di Umberto Fiorentino
 e Massimo Moriconi
- 54** **BASSO BAZAR**
 Fabio Concato:
 "Bella bionda"
 di Massimo Moriconi
- 56** **CHITARRA JAZZ**
 Gli arpeggi di settima
 Modo minore II, V, I
 di Giovanni Monteforte
- 57** **IMPROVVISAZIONE CONSAPEVOLE**
 Diffiate delle imitazioni
 di Paolo Patrignani
- 58** **BLUES & DINTORNI**
 Country Blues (parte II)
 di Francis Koerber
- 59** **HEAVY ROCK**
 Esempi di velocità
 di Simone Sello
- 60** **FINGERSTYLE**
 Davide Mastrangelo:
 "Onde"
 di G. Unterberger
- 61** **FLAMENCO**
 La Rumba (parte III)
 di Paolo Canola
- 62** **CHITARRA CLASSICA**
 Seconda lezione (II parte)
 di Roberto Fabbri

i strumenti

- 26** **L'ARTE DELLA WARR GUITAR**
 Intervista a Trey Gunn
 di Valentina Lo Surdo
- 66** **BASSO**
 Fenix PM 95 Gold
 di Alessandro Cercato
- 70** **AMPLI PER CHITARRA**
 Ada Viper
 di Roberto Figus
- 73** **CHITARRA ELETTRICA**
 HAMER ARTIST ARCHTOP
 di Marco Manusso

INDICE INSERZIONISTI

ARAMINI Via B. Buozzi 1/8, Cadriano di G. (BO) tel. (051) 746077	Il cop. 51
BERBEN Via Radipuglia 65, 60122 Ancona tel. (071) 201135	69
BMG RICORDI Via Salomone 77, 20138 Milano tel. (02) 5082	9
CHAMPION Via S. Pertini 5, 32030 Belluno tel. (0437) 801486	81
CHERUBINI Via Tiburtina 360, Roma tel. (06) 9092724	75
CHITARRA LAMPO C.P. Succursale 2, 47037 Rimini fax (0541) 756458	86
DE SALVO Via Valico 11, 30050 Monastier di Treviso tel. (0422) 791181	III cop.
DIGITALGATE tel. (06) 907263/4 info@digitalgate.it	10
DOGAL Santo Croce 2238, 30125 Venezia tel. (041) 5240601	32/33
EKO Corso Persiani 44, 62019 Recanati (MC) tel. (0733) 226271	73
FBT Zona ind. Le E. Mattei, 62019 Recanati (MC) tel. (071) 7570421	77, 79, 84
FIERA DI RIMINI/DISMA Via della Fiera 52, 47037 Rimini tel. (0541) 711711	11
GALLI Cupa S. Croce 25, 80143 Napoli tel. (081) 7590029	89
GUITARS & KEYBOARDS Via Beato Carino 3, Cinisello Balsamo (MI) tel. (02) 66046370	14
MANNE Via Paraiso 28, 36015 Schio (RM) tel. (0445) 673872	87
MEAZZI Via G. Amendola 51, 20037 P. Dugnano (MI) tel. (02) 9940681	31, 74
MOGAR Via Canova 55, 20020 Lainate (MI) tel. (02) 93572091	3, 67
MUSIDEA Via Trebbia Litorale 12, 00152 Roma tel. (06) 5899018	97
MVM Via A. Busini Vici, 12 Roma tel. (06) 5810865	7
NIGHTWAVE Via della Fiera 52, 47037 Rimini tel. (0541) 711220	14
NOVAMUSICA Via Tito Schipa 20, Roma tel. (06) 87130951	34
PLAYGAME MUSIC Casella Postale 6226, 00195 Roma tel. (06) 7821804	65, 90
POLIS CULTURA Via Marina, 89033 Catona (RC) tel. (0965) 301092	83
POSITIVA MAIL Via Uguccione della Faggiola 16, Firenze tel. (055) 6802861	18
ROLAND Viale delle Industrie 8, 20020 Arese (MI) tel. (02) 93581311	4
SISME SS Adriatica 34, 60028 Osimo Scalo (AN) tel. (071) 7819666	71
SOUND DELIVERIES Via IV Novembre 6/8, 40057 C. di Granarolo (BO) tel. (051) 766648	IV cop.
LO SPARTITO Via Cavour 135, 47037 Roma tel. (06) 48903575	23
SYNCHRO Via dell'Artigianato 17/23, Zona Ind. Le Cain Numano 60026 (AN) tel. (071) 7391914	92
UM Via Libetta 1, 00154 Roma tel. (06) 5747885	29
YOUR MUSIC Via di Villa Pamphili 208, 00152 Roma tel. (06) 5875949	85
WILDER Via Tortini 5/A, 43100 Parma tel. (0521) 272743	38

IL NOSTRO INDIRIZZO

World Wide Web è:
<http://www.digitalgate.it/chitarra/>

CONSULENTE EDITORIALE
 Andrea Carpi
 acarpi@digitalgate.it

COORDINAMENTO EDITORIALE
 Stefano Tavernese
 stavernese@digitalgate.it

REDAZIONE EDITORIALE
 Aurelia Spezzano
 aspezzano@digitalgate.it

RESPONSABILE MUSICA
 Paolo Somigli
 psomigli@digitalgate.it

COLLABORATORI
 Francesco Rampichini
 (Milano)
 frampichini@digitalgate.it
 Mauro Salvatori
 (servizi dall'estero)

IMPAGINAZIONE
 Aurelia Spezzano

ELABORAZIONE FOTO
 Dario Somigli
 dsomigli@digitalgate.it

DIRETTORE RESPONSABILE
 Massimo Stefani

PUBBLICITÀ
 Andrea Maffini - Roma
 amaffini@digitalgate.it
 tel. (06) 86219919-22
 fax. (06) 86219788
 (0338) 6946643
 Antonio Gentile - Firenze
 tel. (055) 333751
 fax (055) 333629
 (0336) 738888

Hanno collaborato: Giuseppe Barbieri, Paolo Canola, Luciano Ceri, Peppe Consolmagnò, Michele Bugliari, Giacomo De Caterini, Valeria De Caterini, Roberto Fabbri, Umberto Fiorentino, Jim Kelly, Francis Koerber, Gabriele Longo, Marco Manusso, Stefano Micarelli, Massimo Moriconi, Giovanni Palombo, Paolo Patrignani, Leonardo Petrucci, Simone Sello, Marco Sersale, Bianca Spezzano, Andrea Tabarrini, Gianluca Verrengia.

Fotografi
 Carlo Sperati, Roberto Villani

Distributore
 Parrini & C. - p.zza Colonna
 361 - 00187 Roma - tel. (06) 69940731

Stampa
 Fratelli Spada S.p.A. - via
 Lucrezia Romana 60 -
 Ciampino (Roma) - tel. (06) 7911141

Pellicole
 Global Communication -
 Roma

Chitarre è una pubblicazione mensile de Il Musicchiere soc. coop. a r.l. - Via Monte delle Gioie 24 - 00199 Roma - tel. (06) 86219919/22 fax (06) 86219788

Registrazione del tribunale di Roma
 n. 137/86 del 18-3-1986
 Manoscritti e foto originali, anche se non pubblicati, non

si restituiscono. È vietata la riproduzione anche se parziale dei testi, documenti, disegni e fotografie.

ABBONAMENTI
 11 numeri £ 70.000 - 22 numeri £ 130.000 - Spedizione espressa L. 160.000 - Arretrati £ 12.000 cadauno (gli "Speciali" 14.000). Effettuare il pagamento tramite vaglia postale o assegno bancario non trasferibile intestato a Il Musicchiere soc. coop. a r.l. - Via Monte delle Gioie 24 - 00199 Roma (i nn. 3, 7 e lo Speciale Chitarre n.1 e 5 sono esauriti). Europe One Year £ 120.000 - USA/Japan (by air mail) £ 160.000

In copertina:
 Pat Metheny e Charlie Haden

Finito di stampare nel marzo 1997

R I C C A R D O

Un'intervista con Riccardo Zappa non è mai una semplice chiaccherata sulla chitarra e la musica in senso stretto. Si finisce spesso per affrontare anche temi legati al cosiddetto marketing, di cui oggi più che mai il Nostro - sempre abile amministratore di se stesso - si sta occupando. E bisogna dire che l'infaticabile chitarrista milanese una ne fa e cento ne pensa, dimostrando uno spirito d'iniziativa e una fantasia rari anche per una categoria già di per sé bella vispa. Saltiamo i convenevoli e addentiamo subito le due principali novità di questa fase del suo lavoro:

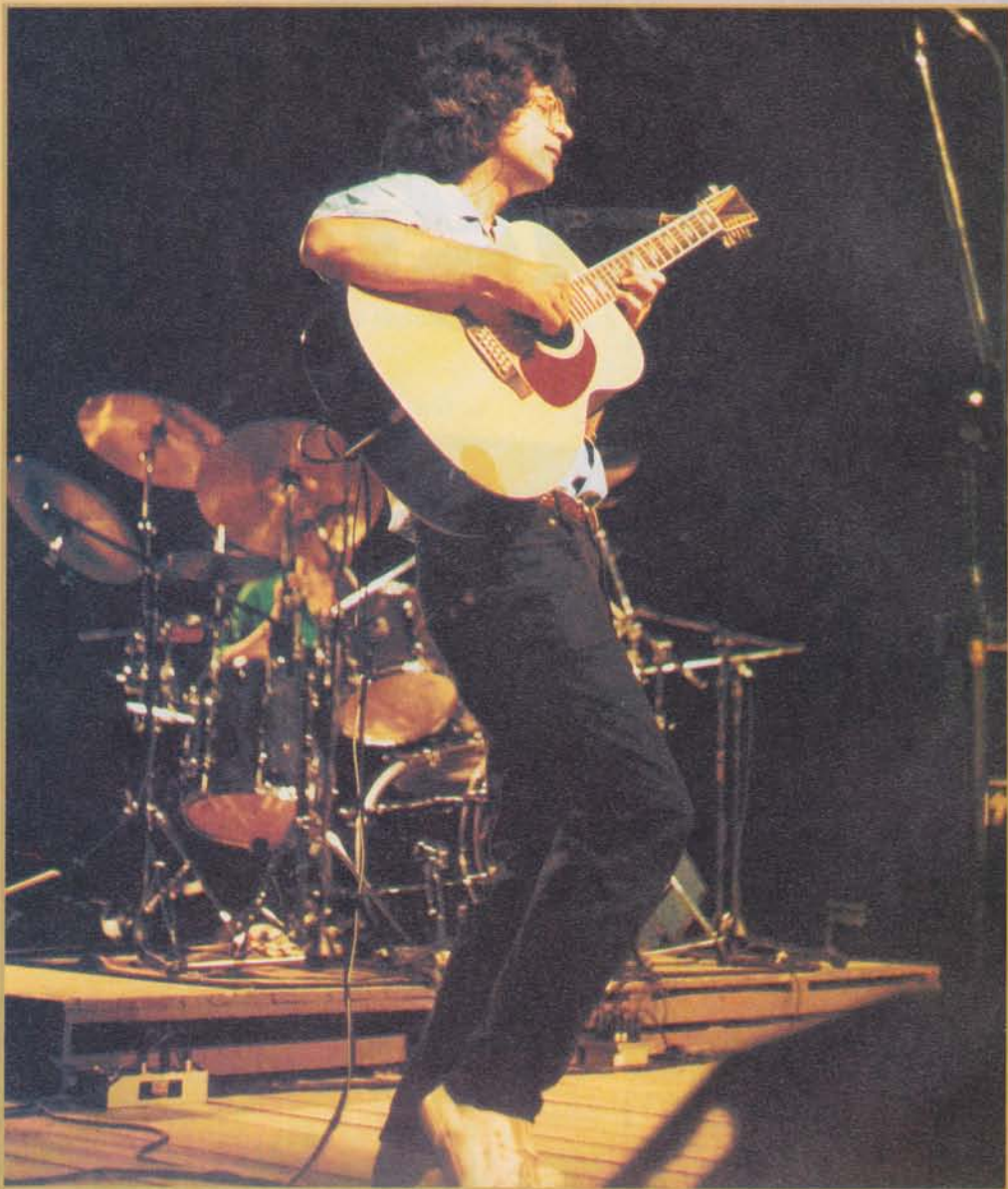
1) i suoi primi due album Celestion e Chatka sono ora disponibili in cd.

2) Il nuovo cd Definire significa limitare sarà venduto anche in farmacia.

In farmacia? Per le modalità d'uso sentite il vostro chitarrista di fiducia.

di francesco rampichini

LEGGERE LE AVVER



Allora Riccardo, parlati delle novità editoriali legate al tuo nuovo cd.

«Sì, anzitutto diciamo che tutta la mia situazione da un anno a questa parte nasce nel momento in cui la DDD - mio precedente editore - viene assorbita da un distributore multinazionale chiamato Bmg Ariola. Gli artisti DDD che come me avevano un contratto in corso si sono trovati a dover scegliere se liquidarlo o proseguire col nuovo proprietario. Io ho preferito liquidarlo, e l'intuizione è stata un colpo di fortuna, perché sapevo che una multinazionale difficilmente avrebbe potuto gestire un prodotto di nicchia come lo posso fornire io.»

Cos'è un prodotto "di nicchia"?

«È il corrispondente delle monovolume per le auto, che fanno il 2% del mercato automobilistico ma vanno a servire una clientela comunque facoltosa che non può essere trascurata. Io sono stato un po' alla finestra a vede-

A P P A B E N E E N Z E

re cosa sarebbe successo in conseguenza a questa vicenda, ed è nata una serie di concomitanze fortunate, o fortunate: ho tenuto l'anno scorso cinque o sei concerti in Sicilia, incontrando quello che sarebbe diventato il mio attuale editore, che è per il momento un operatore locale. Si chiama Pippo Spampinato.»

Parente di Vincenzo, il cantante?

«Sì, è il fratello, che da sempre lo produce. Loro si sono trovati nello stesso "impasse" mio, essendo entrambi in DDD, però hanno proseguito il contratto col nuovo acquirente, trovandosi di fatto malissimo ed essendo ora per avvocati. Così hanno aperto un'edizione discografica propria che si chiama "Lengi", e il mio cd inaugura questa nuova impresa. Nel frattempo Vincenzo Spampinato aveva preparato da circa un anno uno spettacolo teatrale che ruota attorno alle sue canzoni: uno strano connubio di brani cantati e pezzi recitati, con una scenografia molto particolare, perché sul palco c'è una carrozza ferroviaria dei primi del secolo in scala 1:1 in grado di muoversi e smontarsi. All'interno della rappresentazione io ho - da 6/7 mesi circa - una parte solistica, e suonano anche le canzoni di Vincenzo con un contrabbassista e un batterista (Patrizio Privitera, Enzo di Vita). È uno spettacolo molto bello con cui quest'estate abbiamo lavorato molto in Sicilia.»

Come si chiama?

«*Giudas*. E lì è nata tutta una bella situazione di lavoro, perché io finivo per trovarmi spessissimo a Catania e quando non lavoravo con *Giudas* lavoravo da solo. Sapevo che il meridione poteva essere un contesto importante per sviluppare il nostro lavoro di concertisti, e ne ho avuto la conferma: solo attorno a Catania avremo fatto finora almeno 30 date, fra *Giudas* e me da solo. E ti dirò di più, ho scoperto che mentre là un tempo erano i nostri cantanti più popolari a fare i concerti - tipo Mal dei Primitives o Marcella Bella - ora la richiesta si sta molto diversificando: un mio concerto calato ad esempio nella piazza di Augusta è altrettanto ben accolto e goduto che se suonassi a Bergamo, che è il posto nostro di riferimento per cultura musicale e chitarristica. E quando si aprono queste opportunità credo che valga la pena di coglierle.»

Stai dicendo che al sud oggi c'è un'attenzione maggiore per una musica più dedicata, settoriale?

«No, mi spiego meglio. Tu sai che negli anni passati era importante per un cantante partecipare a Sanremo, non tanto per vincere il Festival, ma per il semplice fatto che quasi automaticamente partiva una forte attività concertistica in meridione. Questo legame è consolidato dal dopoguerra, era quasi un automatismo. Pertanto in questi paesi, che sono bellissimi, che hanno una storia palpabile, finiva per concretizzarsi un concerto di un certo taglio, strapaesano. Ora, quest'anno - pur permanendo quella situazione - mi sono accorto che su questi palcoscenici non stavo affatto come i cavoli a merenda, ma ciò che suonavo veniva ugualmente recepito come in una piazza del nord, o del nord Europa se non vogliamo parlare dell'Italia, visto che adesso c'è questo problema nord/sud. Anche perché sappiamo che andando con una chitarra in una piazza di Berlino c'è probabilità di essere ascoltato, mentre se vado con la mia chitarra in piazza Duomo a Milano ho buone possibilità di esser portato via dai carabinieri. Ebbene ho notato

che il mio concerto calato lì aveva un senso, era applaudito. Ecco, ti correggevo perché non è ancora diffusa questa realtà: che la musica "acustica" è ugualmente godibile come un concerto di Mal. Ma rimane importante ciò che dico, perché se avessi preso carciofi in faccia sarebbe stata una gran brutta situazione, viceversa l'esperienza è positiva e io intendo seriamente calarmi sempre di più in quella realtà.»

Come nasce il particolare meccanismo di distribuzione legato a Definire significa limitare, e qual è il rapporto con Meazzi in questo senso?

«Dunque, Meazzi arriva in un secondo momento. Sia io che l'attuale co-produttore Pippo Spampinato conoscevamo bene i problemi legati alla distribuzione di un prodotto di tendenza. E nonostante avessimo avuto degli abboccamenti con distributori grandi e piccoli un bel giorno ci siamo detti, no, quest'album nei negozi non lo vogliamo mettere, vogliamo che la cosa avvenga alla rovescia. Cioè, piuttosto che andare a presentare il nostro supporto vogliamo che siano gli altri a venircelo a chiedere. Facciamo delle operazioni per informare il mio strato di utenza e verificiamo se funziona. L'album è uscito ai primi di luglio e stiamo già avendo delle risposte positive, perché la scelta di non metterlo in negozio pur avendone la possibilità appassiona gli addetti ai lavori, lascia incuriositi. Allora stiamo cercando di collocare il cd in posti alternativi, così tu probabilmente lo troverai nelle farmacie.»

Nelle farmacie!? E come ci si arriva?

«Ci si arriva perché a seguito di determinate ricerche svolte precedentemente abbiamo scoperto che la farmacia non è più solo il posto dove compri il cerotto o il collirio, ma sta diventando un ricettacolo anche per quanto riguarda ad esempio l'editoria libraria, e anche l'omeopatia sta ritagliandosi spazi sempre più grandi: fino a dieci anni fa trovavi un'espositorino con le capsule all'ananas, oggi trovi interi armadi dedicati a prodotti omeopatici e di erboristeria, con accanto un libro sull'argomento. E ora vedrai che ci trovi anche il mio album, perché se è vero che si rifà alla "new age" e a quel po' di cultura che si porta appresso, al rilassamento della persona, allora ha un'attinenza, e io non sto andando mettere un disco di rock duro, ma un disco da

godere esattamente come un libro dedicato all'erboristeria. Abbiamo fatto dei test in alcune farmacie nel centro di Milano e la cosa funziona. Tu lo esponi su questo banco ed è territorio vergine, è come andare dall'ortolano e trovare un pacchetto di sigarette: se le dovessi comprare le compri lì. Quantomeno ti fa talmente specie che dici, cosa ci fa un cd vicino all'aspirina? Vedi, è proprio pionieristica la cosa. Ci stiamo anche affidando a un distributore di prodotti omeopatici, e vedremo a breve di concretizzare il tutto.»

Sembra l'uovo di Colombo.

«Già, poi entra in ballo Meazzi. Io da anni sono endorser della Martin, e quando sono andato da loro a spiegare in quali termini si

trovasse il mio nuovo cd ho contemporaneamente chiesto una mano, perché più il disco è esposto più anche la chitarra Martin ottiene dei benefici. Allora ho chiesto aiuto, e il distributore Martin mi ha detto va bene, se non hai più una distribuzione capillare - anche se quella della Bmg non lo era affatto, è una distribuzione che fa schifo - che comunque ti avrebbe servito male, ci pensiamo noi: te ne acquistiamo tanti per darti un lancio e li diamo in omaggio a chi si piglia le Martin. C'è una campagna dove il mio disco è collegato al marchio Martin, e questo ti dà subito agio di partire con dei numeri che prima neanche mettendosi tutta la Bmg Ariola avremmo potuto raggiungere. E probabilmente il legame con Martin non sarà l'unico. È una cosa un po' manageriale ma in maniera divertente, e come vedi stiamo cercando piste che vengano in mente a chi conosce profondamente i problemi della gestione della musica tradizionale. Al direttore artistico della Bmg non vengono in mente, ecco una cosa importante da dire: perché lui l'artista non lo incontra mai. Non sa neanche che cosa c'è su un album una volta che l'ha prodotto. Può aver sentito un provino, l'avrà mandato in studio, ma non c'è il sedersi per parlarne insieme. Probabilmente lo fanno quei 5 o 6 sempre in testa alle classifiche, ma gli altri, o un esordiente, non lo incontreranno mai un responsabile alle vendite, non gli potranno mai dire: ma perché il mio disco non è distribuito in quel negozio che pure si presterebbe, per il taglio di clientela che ha. Non riuscirà mai a comunicare al responsabile di un'azienda la sua realtà, perché lì è perso, è un numero. Si è perso oggi - rispetto al tempo in





RICCARDO ZAPPA

cui ho iniziato io - il contatto tra l'artista e chi lo gestisce. Non c'è più, non riesci a parlargli.

Probabilmente il direttore artistico di una major non vuole "perdere tempo" per un prodotto "di nicchia" quando con il grande nome gli basta sparare

nel mucchio e il riscontro è immediato.

«Sì, e bisogna liberarsi di questo concetto.»

Liberarsi vuol dire anche cercare da sé il proprio pubblico?

«Sicuramente, ma considerando che le fasce di pubblico sono sempre quelle. Non è che io col lanternino devo andare a cercare un cliente diverso da quello di Dalla o di Ramazzotti. Ormai s'è capita questa cosa. Come ti dicevo, se io sono calato in un paesino del profondo sud e il mio concerto funziona, e in quella sede vendo altrettanti dischi quanti ne vendo a Bergamo, mi devi spiegare come mai non può riuscire il negozio, il punto vendita, e difatti siamo al collasso. Vedrai che nelle nostre città rimarranno aperti due soli negozi con dentro tutto, con grandi contenitori e basta: gli altri hanno da chiudere! È a questo che siamo arrivati, è il grande problema, con un supporto che ormai sta anche andando a prezzi insopportabili. Ma se la realtà è quella noi la abbandoniamo!»

Purtroppo il controllo del mercato discografico è quasi completamente in mano a pochi colossi che gestiscono anche le grandi catene distributive e tendono a far circolare solo titoli di immediata presa, così le produzioni "minori" vengono meno seguite, almeno in Italia.

«Sì, veramente può anche darsi che io abbia un vizio: tifo talmente dalla mia parte che in effetti poi dimentico dei problemi seri legati alla vendita di un cd. Ma quanti nostri cantanti in Sudamerica sono ai primi posti delle classifiche. La Pausini è la più grandiosa, ma so di cantanti che hanno fatto un'apparizione a Sanremo nella categoria giovani e in America Latina sono ai vertici delle classifiche. Quindi ci sono ingranaggi che stanno sopra a tutti i discorsi.»

Che bilancio tra oggi, a giochi chiusi, dell'esperienza DDD e della collana "Strumento"? Ci sono recriminazioni?

«Guarda, rispetto alla DDD non ho alcuna recriminazione. Ne ho di grandi col distributore della DDD. Perché ho dei registri su come si è mossa la collana in cui tu vedi un picco altissimo nel momento in cui è nata.

Questi ragazzi debuttanti, perfetti sconosciuti che ho portato a fare un album, hanno realizzato con i loro primi supporti dei fatturati importantissimi per un esordiente, che mai un cantautore sarebbe riuscito a fare, con tutto che ti sarebbe costato quindici volte tanto. Perché se mandi un cantautore in studio devi tenerlo pronto in mezzo ai denti un budget di 80/100 milioni solo per fare il master, mentre io portavo un ragazzo con la chitarra - quindi a costo 0, per semplificare le cose - a un fatturato interessante: usciva con 5 dischi a colpo due volte l'anno, e quei cinque dischi alla fine vendevano quanto un cantante vero, costando sempre 0! Ecco qual era la chiave vincente della collana. E nell'entusiasmo iniziale eravamo supportati dal distributore, che poi pian piano ci ha abbandonato. Non ho mai avuto un reso, questo è il punto. Allora non è possibile che di un artista esordiente vendo 100 copie e del secondo album ne vendo 5: è il distributore che decide di non metterte fuori quanti la prima volta, mentre dovrebbe semmai incrementare! Eravamo subissati, mi pareva d'esser diventato

io il direttore artistico di questi qua, ero braccato, mi telefonavano a casa da tutt'Italia, e io non ho mai dato a nessuno il mio telefono. Era una bellissima realtà, ed è durata quattro anni, avendo fatto più di 20 titoli come acustica. Poi è nata la collana jazz e siamo arrivati a 30 titoli. Una cosa importante per l'Italia, un'esperienza irripetibile che nessuno dei nostri discografici ha mai fatto, ma avendo sempre un distributore COGLIONE che questa cosa non l'ha capita.»

Questa la lascio o la censuro?

«E la lasci, la scrivi a caratteri grandi, perché non l'ha capita! All'inizio era ben distribuita, avevi modo di venderla. Poi andando avanti invece di salire scendeva sempre, nonostante non ricevessimo mai un reso. Allora io voglio che tu mi metta fuori 100 copie e voglio averne di ritorno 99, tu mi guardi in faccia e mi dici: guarda che come suoni tu la chitarra non va bene. Ma se io ti do un album di cui ne metti fuori 100 e non ne ritorna neanche uno, il prossimo quanti me ne metti fuori: 5? 4? Sei un COGLIONE! Me ne devi metter fuori 1000! Poi ci guardiamo in faccia: non ne sono tornati? Allora non puoi la volta dopo scendere. Se io non ho mai avuto un reso ho tutto il diritto di credere che chissà dove sarei potuto arrivare, e non essere un illuso ma parlare concretamente. Questa è un po' tutta la vicenda della collana, ed è per questo che ho preferito essere liquidato dal nuovo acquirente. Perché l'album nuovo avrebbe fatto la fine del Live, che non lo trovavi neanche col lanternino, è stato proprio lettera morta: è stato dato agli addetti ai lavori e son state messe in giro 5/600 copie delle quali non ho neanche un reso. E m'incazzo quando non ho i resi, trattandosi di un artista che ha fatto 10 album: ma vai a vedere il mio venduto.»

Un peccato perché era proprio un ottimo lavoro.

«Quello era bellissimo, difatti questo nuovo cd non è altro che il mio Live rifatto in studio, perché non potevo usare quel master benché lo avessi richiesto: neanche le edizioni ci hanno dato! Il mio editore sta pagando i diritti di questi bei pezzi senza che quell'altro ci avesse dato uno sputo di co-edizioni. Questo è l'approccio che hanno: tenerli le cose. Ho fatto anche un video didattico con la Bmg, tu l'hai visto in giro?

No.

«Bene, neanche io. Sta in un magazzino della Bmg Ariola a prendere polvere. Non è entrato neanche in stampa perché il giorno in cui la DDD è stata acquisita dalla Bmg io sono arrivato pronto col master: eccolo, ah, ma abbiamo chiuso. Allora, dico, continuo con questi. Quando s'è visto che con questi non si sarebbe continuato gli è stato mandato un bellissimo fax mio e di Martinelli - il mio ex produttore - chiedendo questo master, osti, non lo state mettendo fuori, ci dite anche una cifra, non è che lo vogliamo gratis. La risposta è stata: "per strategie interne noi non diamo alcun master fuori". Per cui sta là a Roma: quando mai glielo diedi! Me lo dovevo tenere fisicamente in casa, lasciargli chiudere i loro contratti, e oggi lo tiravo fuori ed era fatta. Ma guarda, se tu lo vedessi, io ne ho qui una copia ed è bellissimo. Tutto sulla 12 corde - non c'è niente sulla 12 neanche all'estero - c'erano i brani suonati con la 6 e poi con la 12, otto brani spiegati, ed era bellissimo.»

Farete ancora dei tentativi per sbloccare la situazione?

«Nonono, glielo lascio! Ne faccio un altro con dei brani nuovi che non siano di sua edizione.»

E Definire significa limitare cosa contiene?

«È il mio Live attualizzato, più tre inediti molto belli. Sai, si attraversano sempre degli stadi diversi, e quando registrai il Live mi piaceva suonare le cose dilatissime, te lo ricordi com'era: una nota ogni quarto d'ora, mi piacevano questi echi... Poi mi è passata, e anche dagli allievi che suonavano quei pezzi come me mi dava fastidio sentirli così lenti. Qui sentirai una verva più matura, più vicina a come mi sono evoluto nel frattempo, un po' più concreta. Molti l'hanno apprezzato, è questo che fa un po' la differenza fra i due album.»

Quanto viene a costare il cd a chi non lo riceve in omaggio acquistando la chitarra?

«Costa 30.000 lire a domicilio, in pratica lo paghi meno di 25.000 perché c'è la spesa postale di mezzo. Comunque continua a costare 30.000: al concerto, in farmacia, dove vuoi.»

Novità riguardo alle tecniche di registrazione dei brani ce ne sono?

«No, ormai io ho uno standard, non vado a cercare novità tecniche per il momento. C'è una chitarra della stramadonna: la nuova 12 corde che mi è arrivata dopo un anno di attesa. Te la faccio vedere [la prende e fa alcuni accordi: fantastica, ndr.]. Questa è una specie di fuoriserie.»

Dei brani nuovi invece che mi dici?

«In apertura hai una "Suite" che dà il titolo al disco.»

Cosa intendi con "Suite", vuoi dire una successione di vari pezzi?

«Sono due blocchi uniti. C'è quindi un brano vecchissimo che non è sul Live, poi "Ciò che mi piace di te" che è un altro inedito e "Vico Concordia", un pezzo molto tirato commissionato dal comune di

Guitars & Keyboards

GUITARS & BASSES

FENDER «J. MALMISTEEN» BD	1.500.000
FENDER STRAT '79 WH-MN	1.900.000
FENDER STRAT '79 SNB-RV	1.850.000
FENDER STRAT '77 NAT-MN	1.950.000
FENDER STRAT '76 SNB-RV	2.000.000
FENDER STRAT '82 SNB-MN	1.200.000
FENDER P. BASS '78 WH-MN	1.800.000
FENDER J. BASS '79 SNB-RV	1.700.000
FENDER J. BASS '82 WH-MN	1.200.000
GIBSON H. ROBERTS SFUM.	2.000.000
GIBSON FIREBIRD SFUM.	1.650.000
GIBSON L. PAUL BLACK BEAUTY	2.750.000
GIBSON L. PAUL STD. TOBACCO S.	2.000.000
GIBSON L. PAUL LITE BLU	1.200.000
GIBSON C. HATKINS SST	1.700.000
GIBSON ES 335 RD '72	3.000.000
G. & L. F 100 BLU-MN	1.300.000
G. & L. 1-5500 (new) GREEN	2.600.000
M. MAN SABRE II BROWN HV	1.550.000
IBANEZ AFR 4	1.500.000
IBANEZ «S. VA» FLOREAL	1.500.000
YAMAHA TRB 4	1.500.000
KEV SMITH BT CUSTOM 6	5.000.000
RICKENBACKER 4001 '75	2.000.000
HAMER CENTAURA SFUM.	1.600.000
EFX & AMPLIFIERS	
SWR STUDIO 220	1.180.000
MARSHALL JCM 900 STACK	1.500.000
MARSHALL 8008 VALVESTATE	400.000
MARSHALL 9001 TUBE PREAMP	400.000
PEAVEY BASSFX	800.000
M. BOOGIE MARK III HEAD	2.100.000
M. BOOGIE MARK I	1.800.000
M. BOOGIE DC3	1.500.000
YAMAHA FX 800	600.000
QUADRAVERB GT	550.000
KORG A 4	400.000
ADA MP1	700.000
YAMAHA GW 10	300.000
IBANEZ PUE 5 BASS	300.000
SOLDANO SP77	800.000
FENDER CHAMP 12	400.000
FENDER «75»	780.000
DIGITECH GSP 2101	1.350.000
PEAVEY 5150 COMBO (new)	2.140.000
GALLIEN KRUEGER 250 ML	650.000

PERMUTE - RATEAZIONI - SPEDIZIONI

via Beato Carino, 3 Cinisello Balsamo (MI) 02-68046370

Napoli che nel '95, dovendo raccogliere fondi per restaurare una chiesa della città, pensò di pubblicare un cd chiedendo a Zurzolo, de Piscopo, me e Senese di partecipare. Così composi questo pezzo che trovi in un'altra versione anche su quella compilation intitolata *O cuor pe'nnapule*. Ma in pratica è un inedito.»

Tutti ri-registrati qui nella tua "camera incantata"?

«Sì, tutti.»

Quando uscì il tuo decimo album facemmo un po' un bilancio della tua carriera: potremmo dire che questo nuovo cd è il primo di un secondo periodo?

«Senz'altro, perché le novità stanno proprio in questo universo esplosivo che si è venuto a creare. Vedi anche gli studi di registrazione che strada hanno seguito: quando registrai *Celestion* sul Revox ero proprio un povero strapennato, perché gli artisti andavano in studio, nessuno si metteva su un Revox a fare le cose. Oggi son rimasti aperti gli studi grossi, quelli da un milione al giorno. Chi gestisce uno studio di registrazione lo fa per passione, questa è la verità, perché non c'è paragone tra l'investimento e il ricavo. Ma tu lo sai qual è il fatturato di un parrucchiere da donna?»

No.

«Te lo dico io: l'investimento che t'occorre è un decimo, e il fatturato è cento volte quanto uno studio. Perché solo per un banco moderno in grado di gestire due registratori digitali a 36 piste devi spendere un miliardo. E non hai ancora messo niente, capito. C'è stata un'esplosione relativamente ai modi di arrivare a far musica. La tecnica e i musicisti hanno assecondato questo profondo desiderio di non dover pigliare la macchina, metter la chitarra di dietro, arrivare in uno studio e cominciare a lavorare. Se lo son messo in casa, e io sono contento d'essere stato il primo a capire questa cosa, e nessuno me lo può togliere.»

Com'è cambiata la tua strumentazione negli ultimi anni?

«Mah, adesso sta cambiando poco perché registro meno di un tempo, quando avevo la collana. Sicuramente qui non mi tirerò più un gruppo a suonare, cose pazzesche. Io stesso ho fatto il *Live* perché mi portavo in giro un Dat o un multitraccia e quello che mi poteva servire. Adesso non ha più senso mettersi a fare spese pazzesche.»

Ci sono sovraincisioni in questo cd?

«Ce n'è una proprio nel primo pezzo: gli ho dovuto per forza mettere un tema che se no mi sarebbe rimasto qua per tutta la vita! [ride].»

E lì hai lavorato col Tascam?

«Sì, il Tascam come prima stesura e lo Studer con i Dolby come master. Se fossi andato su Dat non avrei potuto stare alla masterizzazione a 20 bit, avrei dovuto portare qua le macchine a 20 bit, e siccome il computer costa mezzo miliardo l'ho fatto tutto in analogico, in maniera da poter essere letto e trattato. Ma devi sentire che roba! "Definire significa limitare" è un provino, ed è l'unico pezzo dove sfrutto ancora la chitarra che avevo prima, la D12-18 che ora tengo in Sicilia. Difatti si sente.»

Novità sul versante concertistico?

«Da sei mesi a questa parte sto tenendo dei concerti con Walter Calloni e Stefano Cerri, in trio.»

Repertorio?

«Il mio. Poi facciamo altre cose completamente inedite che prevedo di registrare con loro, più alcuni miei "classici". Sta venendo un concerto bellissimo, t'inviterò.»

Altri progetti discografici?

«Credo che concretizzerò un album con la triade Zap-pa/Calloni/Cerri. Comunque non sarò da solo nel prossimo album, avrò una band. Addirittura sto pensando al trio più un'orchestra sinfonica: un concertone proprio grosso.»

Ti sembra che di questi tempi la chitarra stia bene o che viva un momento difficile?

«No, sta salendo molto. Per esempio la didattica legata alla chitarra è molto praticata. Io stesso sto lavorando molto dal punto di vista didattico, e se funziona quello vuol dire che c'è interesse.»

Celestion e Chatka - i tuoi primi album - si trovano ora anche in cd...

«Sì, erano introvabili in questo ventennio. Entrambi gli album sono andati fra i primi dieci più venduti nell'anno della loro distribuzione e sono stati in classifica un anno, almeno *Celestion*. Ora Sono editi dalla "Mellow Record" di Sanremo e sono distribuiti nei negozi, almeno richiedendoli ci sono. I cd hanno la busta originale del disco, sono state rifotografate le copertine, è tutto originale. Una cosa molto positiva.»

Francesco Rampichini

Chi volesse richiedere telefonicamente il cd Definire significa limitare può farlo al seguente numero: (095) 444308



VIA NAZARIO SAURO 9/A PARMA - TEL. 0521-233461

Specializzato CHITARRE

corsi d'istruzione

acquisti - permuta - finanziamenti
riparazioni - manutenzioni - liuteria

CHITARRE E BASSI

BLADE
EPIPHONE
ESP
FENDER
FERNANDES
GIBSON
GODIN
GRETSCH
GUILD
IBANEZ
JACKSON
KEN SMITH
KLEIN
RICKENBACKER
STATUS
STUART SPECTOR
TOM ANDERSON
ZION

AMPLI E PREAMP.

BRUNETTI Centro
CARLSBRO
CRATE
ENGL Centro
FENDER Centro
HARTKE Centro
MARSHALL Centro
MESA BOOGIE Centro
RIVERA Centro
ROCKTRON Centro
ROLAND
ROLLS
SOLDANO
SWR
T. ACOUSTIC
T. ELLIOT
VHT Centro
ZOOM

SPECIALI

LES PAUL J. Page
FENDER J. Hendrix
FENDER R. Blackmore
GIBSON '56 Gold Top
GIBSON LP Custom Green
GUILD JF 55

Testata ENGL R. Blackmore
Testata T. E. R. Sanbora
TALK BOX ROCKTRON
FENDER Vibroverb
Pick-up JOE BARDEN
ROLAND VG8

USATO E VINTAGE

GIBSON SLIDER BASS
GIBSON L4 CES natural
GIBSON ES 335 DOT natural
GIBSON L.P. DELUXE PRO
GIBSON LP DELUXE
GIBSON SG II 1971

FENDER PRECISION 1971
FENDER MUSICMASTER 1959
FENDER JAGUAR 1964
FENDER STRATO 1978
FENDER BULLET
FENDER TELE CUSTOM 1978

Chiuso il lunedì mattina