



Med en god ide skal verden vinnes

Hva ligger i et navn? Tannoy er i hvert fall et av de eldste i Hi-Fi-verdenen. Det har overlevd adskillige eierskifter, men allikevel er merkets identitet sterkere nå enn noensinne. Noe som også er bemerkelsesverdig er at siden 1947 har selskapets omdømme blitt holdt oppe av én god ide – Dual Concentric-høytaleren.

Tekst: Steve Harris

Tannoy ble startet mer enn 20 år tidligere enn det, i 1926. Radioen hadde stor fremgang på den tiden, men radiosettene brukte blybatterier som måtte lades opp ofte. Det vil si helt til Guy R. Fountain utviklet en billigere løsning som brukte en tantalum og blylegering. Her oppstod også navnet Tannoy, fra ordene tantalum og lead-alloy.

Forhistorien

Fountain fikk i gang en liten fabrikk, men innen begynnelsen av 1930-årene, hadde han også utviklet et nytt felt - PA-høytalere. I løpet av annen verdenskrig produserte Tannoy tusenvis av høytalere til militært bruk. Vanligvis var produkter som ble brukt i militæret anonyme, men Fountain unngikk denne regelen ved å bygge merkenavnet inn i designet på høytalerfrontene. Av den grunn kom ordet «Tannoy» i Storbritannia til å bety PA-høytaler

Høytalerne brukte horn for å oppnå høyere effektivitet. Det var Tannoys geniale

ingeniør Ronald Rackham som klarte å kombinere en hornladet diskantenhet og en stor bass med stort hell og resultatet ble den første Dual Concentric-høytaleren.

Kort tid etter ble Dual Concentric-enheter brukt til studiomonitorer av selskapene EMI og Decca. I dag, flere tiår etter, blir de tradisjonelle Dual Concentric-høytalere ennå satt pris på, spesielt av lyddedikerte japanere, mens prinsippet som ligger bak har blitt vellykket overført til knøttsmå hjemmekinohøytalere.

I 1974 ble Tannoy kjøpt av Harman-gruppen, som flyttet driften til en ny fabrikk nær Glasgow. Deretter tok det bare et år før Dr. Sidney Harman solgte ut alt han eide innen lydproduksjon, på grunn av hans politiske rolle i presidents Carters administrasjon.

Dermed ble Tannoy en del av Beatrice Foods-selskapet, som egentlig syntes å ha liten interesse i Hi-Fi høytalere. Dette førte til at direktørene i 1981 kjøpte ut selskapet fra Beatrice. I 1987 slo Tannoy seg sammen med Goodmans, som tidligere var en av

de store i britisk høytalerindustri, men som hadde vært nødt til kutte ned veldig mye. Det nye navnet ble Tannoy Goodmans Industries, eller TGI. I 2002 ble det skrevet enda et nytt kapittel i Tannoys historie, da de ble en del av den danske TC-Gruppen.

Alex Garner

Tannoys nylig pensjonerte tekniske direktør Alex Garner jobbet for selskapet i mer enn 30 år. Han har nå overlatt tøylene til sin kollega over lang tid, Dr Paul Mills, men har fortsatt en rådgivende rolle i selskapet.

Alex Garners første jobb etter at han tok eksamen ved Universitetet i Leeds i 1969, var hos Wharfedale, som da hadde en meget stor høytalerfabrikk i Bradford. I løpet av de neste årene ble han deres ledende utviklingsingeniør, og jobbet med designet av Wharfedales høytalere, fra lille Denton til store Airedale. Da Wharfedales eier Rank Audio Visual overtok Leak, utformet Alex en ny generasjon Leak-høytalere, 200, 300, 600 og 2075-modellene. Men i 1976 mottok

han et tilbud som han kunne ikke si nei til, og flyttet sørover for å bli med i forsknings og utviklingsteamet til Tannoy.

«Harman hadde akkurat tatt over og det var en turbulent tid for oss, med salg og markedsføring i Tylers Green og Buckinghamshire, og produksjonen og driften på Coatbridge i Skottland. Jeg brukte en stor del av tiden min på å sitte på British Airways sine fly mellom Heathrow og Edinburgh eller Glasgow. Vi begynte med profesjonelle høyttalere etter at Buckingham-høyttaleren ble lansert. Jeg ble kjent med en fyr som drev Morgan Studios i Willesden på vestsiden av London, og han hadde faktisk laget et par albumer på de vanlige Buckinghamene. Vi diskuterte det litt, og fant ut hvilke ting som burde forandres for å gjøre høyttalerne mer studiovennlige.

Senere hørte Alex at popprodusenten Mickie Most brukte Tannoy-høyttalere i studioet sitt, sammen med sitt nye miksebord.

«Han klaget over at han hadde kjøpt et par ny Tannoy-høyttalere, og påstod at de var "dritt"! Da dro vi bort dit, og vi kunne faktisk ikke si han imot. Lyden var dårlig. Allikevel visste jeg at mine høyttalere ikke hørt ut i det hele tatt. Mens Mickie Most ikke var i rommet, spurte jeg ingeniøren som var der om de kunne koble Ampex båndmaskinen direkte til forsterkerne

«Forandringen var helt utrolig. Ingeniøren kunne ikke engang tro det. Da fikk vi Mickie Most og resten av selskapet til å komme tilbake inn i rommet. Jeg sa bare: «Vi har koblet den nye mikseren din fra signalkjeden. Hør her!». Og alle sto der helt forbløffet!»

«Høyttaleren gjorde det en virkelig monitor burde gjøre, det var å si: 'Miksebordet ditt er helt forferdelig. Hva har de puttet inn i miksebordet egentlig? Rusten sprengtråd?

Egne kabinetter

«Frem til da hadde høyttalerne våre blitt puttet i kabinetter fra et selskap som het Lockwood. De puttet våre komponenter inn i deres egne Formica-belagte kabinetter – og det funket faktisk ganske bra fordi Formicamaterialet gjorde kabinettet helt stivt, men så tenkte vi at dette kunne vi jo like godt gjøre selv.»

«Så vi dro ut og fikk laget noen kabinetter. De var veldig skikkelige, etter min mening. Og det virket bra! Resultatet var Super Red-monitoren, den klassiske, 15X-en. Disse ble solgt på forbrukermarkedet i Japan, men var ikke tilgjengelige for forbrukere i Europa.»

Den store Dual Concentric-høyttaleren har alltid solgt svært godt i Japan. Selv om den høye prisen på kobolt på slutten

av 70-tallet førte til at man måtte bruke ferritmagneter i stedet for Alnico, bruker toppmodellene fortsatt Alnico.

Ikke bare dual concentric

I 1980 utviklet Alex og hans team noen tradisjonelle -høyttalere, inkludert den stor-salgende budsjettmodellen Mercury.

«På denne tiden skiftet vi eiendommen til TC-gruppen. Deres ekspertise var fra før digital studioløsninger, derfor var det ganske naturlig å kjøpe opp et merke som laget berømte studio-høyttalere. Fra en ingeniørarbeiders synspunkt var det at TC tok over den beste tingen som kunne ha skjedd. Det var strålende, fordi vi plutselig fikk innspill fra mange flere personer.»

«Jeg visste allerede at de hadde mye å tilby oss. Året før hadde jeg vært borte hos dem sammen med Derek West (som ledet pro-avdelingen), og prøvd å overtale TC til å forsyne oss med en digital EQ som kunne gi oss den absolutt perfekte lineære og fasekorrekthøyttaler. Det regnet de faktisk med at de kunne gjøre.

«Etter det ble ting veldig rolig, og jeg klarte ikke å få noen ting ut av dem. Men så ble det kunngjort at TC skulle kjøpe opp alle aksjeandelene i TGI, eller 'legge TGI under seg' som det kalles når et privat selskap kjøper opp alle aksjene i et selskap og tar det av børsen.

«Jeg visste at dette eierbyttet ville være en fantastisk mulighet for oss, fordi det ville åpne portene for mye interessante muligheter innenfor EQ og tidskorreksjon.

«Men i tillegg til det, viste TC oss en helt annen kultur. For eksempel en stabsrestaurant som er akkurat som TC sin i Danmark. De har faktisk sin egen kokk, og han kom

over og jobbet en periode restauranten hos oss. Og det var gratis te og kaffe og frukt hele dagen, for å holde folks energinivåer oppe.

Hjemmekino tok ikke av

«Hva skjedde så? Hjemmekino ble sett på som redningen for oss, for tidlig på 2000-tallet ble det sagt av mange at markedet for kanal stereo var så godt som dødt, og at det eneste man kunne var å

sats på hjemmekino. «Dessverre ble hjemmekinomarkedet fullstendig ødelagt av at TV-produsentene skulle komme med egne hjemmekinosystemer som de ga bort gratis sammen med TV-ene. Disse lydsystemene hørt om mulig verre ut enn lyden fra selve TV-ene.

«Uansett, så var dette noe vi kjempet oss igjennom. Vi hadde

gjort noen hjemmekinodemonstrasjoner på 80-tallet på CES i USA. Vi hadde egentlig ikke noe passende produkt, og heller ikke en salgskanal, men vi pleide å bygge et hjemmekinosystem av våre pro-høyttalere – store 15 tommers og 12 tommers Dual Concentrics. Da ble det tydelig for noen av oss, inkludert meg, at Dual Concentrics var perfekt til akkurat dette. Punktkilden og den kontrollerte spredningen gjorde det perfekt til hjemmekino.

«Det var derfor vi begynte å lage Arenasystemet, som skulle være revolusjonerende både når det gjaldt utseende og lyd. Til dette trengte vi en mindre Dual Concentric-enhet.

«På den tiden jobbet vi med 3D CAD-systemer, som var drømmen for en designer. Hemmeligheten ved å lage en Dual Concentric er at man starter med et høy-frekvens element.

«Vi visste at 25 mm var for stort, og at vi alltid ville ende opp med en 6,5 tommers enhet, eller 165mm. Så vi gikk ned til 19mm, og alt ble



Alex Garner



samtidig er lett å bruke, slik at folk slipper å lære seg noe nytt. Vi overvurderte produktet vårt som noe som ville nå ut til halve markedet, når det egentlig bare appellerte til ti prosent. Det var det vi gjorde galt.

Ikke bare tøys likevel

«Men prinsippet var veldig riktig. TC hadde laget et liknende system for Dynaudio, (the Air studio monitoring system.) Men det var noe helt annet, for der har de studioingeniører som vet hva de gjør. De er et stort trinn opp fra gjennomsnittlige installatører.

«Man kan kanskje si at vi skjøt oss selv i foten, når det gjaldt forbrukerne. Samtidig åpnet det også øynene våre for andre ting vi kunne gjøre.

Det kompliserte iDP-systemet var nok litt for mye for de vanlige forbrukerne, men det har store fordeler hvis man trenger større systemer til teatre og andre offentlige bygninger, som flyplasser. Til dette bruket kan Tannoy nå tilby sitt VNet-system, som lar en ha omtrent ubegrenset med høyttalere under nettverksstyring.

«Forsterkerne er bygget inn i høyttalerne, og de er klasse D. De spiller fint og høres bra ut. Det er ikke egentlig det beste high-end-produktet til dette bruket, men kundene elsker det.

«Skjønnheten av er at det reduserer antallet kabler man trenger. I et teater kan kabler være et stort problem, man kan ikke ha masse kabler ute blant publikum. Men nå er det bare å forbinde CAT5 til alle høyttalerne, (loop it in and out), og koble det til en trådløs ruter. Så kan man sitte i salen når den er tom, og stille inn hele systemet fra laptopen. Man kan justere lyden mens høyttalerne spiller, slik at det er lett å høre hvilke justeringer som må til, hvis lyden ikke er helt optimal bak søylen på rad Z for eksempel.

«Dette er en veldig fascinerende historie. Fremtiden for kommersielle installasjons-høyttalere og studiomonitorer, er kommet

ut av idéer som opprinnelig ble utviklet for hjemmekino».

Tannoys administrerende direktør, Andrzej Sosna, gir oss et annet perspektiv på iDP:

«Vi kunne bare tilby en del av et system – høyttalere og DSP – ikke et komplett system, og det gjorde at produktene ikke ble tatt så godt imot av de som skulle installere systemene. Det ble litt for komplisert. De fleste ønsket et fullt system med forsterkere og alt, og passive høyttalere. Vi har egentlig et flott produkt, men vi trekker det tilbake fra markedet allikevel.

Som Andrzej forklarer, hadde Tannoy vurdert å lansere et komplett hjemmekinosystem, men de bestemte seg for å ikke gjøre det.

«For tre eller fire år siden hadde vi minst tre komplette systemer som vi holdt på å utvikle. Det ene av dem var det like før vi bestemte oss for å lansere. Det var en stilig alt-i-ett-boks, med DVD, og alle forsterkerne innebygd.

«Vi diskuterte lenge hva vi skulle gjøre, og det var mye frem og tilbake, men til slutt bestemte vi oss for at å ikke lansere det, og at det var det riktige å gjøre.

«Jeg er utrolig fornøyd med den beslutningen. En av grunnene var at vi skjønnte at vi ikke kunne ligge foran alle andre. Skal du ligge i forkant når det gjelder teknologi, må du virkelig investere mye ressurser i det. Hvis ikke kan du lansere et produkt, og etter et halvt år er det ikke mulig å selge det lenger.

«Det er jo det som har skjedd nå, med Blu-Ray. HD-DVD kom, men det er jo i ferd med å forsvinne. Hvis du hadde brukt de siste 12 månedene på å utvikle en HD-



DVD-spiller, ville du vært ute av 'gamet' ».

Tannoy valgte å heller fokusere på høyttalere for puber, butikker, kjøpesentre og lignende.

«Det vi har gjort de siste årene, er at vi har valgt å drive mye med det vi er gode på, i stedet for å prøve å gjøre mange forskjellige ting, som da kanskje ikke ville blitt like bra».

«Et merke som Tannoy har mye arv som henger igjen fra tidligere. Noe av historien er veldig bra, men noe av det er bare tung bagasje. Vi forandret mye for fem eller seks år siden, fordi vi følte at vi var for sterkt knyttet til fortiden, og ikke til fremtiden.

– Men Autograph Mini kan vel sies å være positiv bruk av historien?

«Absolutt! Og vi har alltid snakket om lage noen av de gamle produktene igjen. Det er mange som har spurt etter Red- og Goldmonitorene, de har fått ikonisk status. Vi skal gjøre det en dag. Men da oppstår det et nytt spørsmål – skal vi da lage produkter som låter som de originale produktene, eller skal vi lage produkter som høres litt ut som de gamle produktene, og samtidig høres moderne ut?

«Tannoys moderat prisede produkter blir i dag laget i Kina, men de store høyttalerne og PA-tingene blir fortsatt laget på fabrikk i Skottland.

«Det gir oss en stor fordel i forhold til fleksibilitet. Når det gjelder pris, så lønner det seg jo ikke hvis man skal lage en masseprodusert høyttaler. Men vi kan lage high-end høyttalere her og vi kan lage masseproduserte høyttalere der. Det er uansett en stor fordel, for vi lager høyttalerne helt fra bunn, og da kan vi gjøre hva vi vil med dem, i forhold til farger, for eksempel.

«Og,» sier Andrzej, «det gir også et godt budskap. Begrepet 'Den britiske lyden' betyr fortsatt noe».

