

50
1966–2016

PÓŁ WIEKU I CAŁA EPOKA

Jubileusze są doskonałymi okazjami, które wykorzystuje każda profesjonalnie prowadzona firma, aby o sobie przypomnieć, i to poza ramami jakiegokolwiek testu, porównania, ograniczenia do konkretnego produktu. Można sobie napisać laurkę, postawić się na podium, wspominać tylko sukcesy. Takie jest prawo jubilata, wykorzystywane zarówno przez firmy, które mają poważny dorobek, jak i marki, o których wcześniej mało kto słyszał.

Bowers & Wilkins nie zalicza się ani do jednej, ani do drugiej grupy, mimo że granica między nimi jest płynna. Stwierdzenie, że to firma z „poważnym dorobkiem”, jest w tym przypadku lekceważącym eufemizmem. To potęga, która przez 50 lat dostarczyła nam tylu doskonałych projektów, nowych rozwiązań, innowacji technicznych i wzorniczych, że można by nimi obdzielić kilka pierwszoligowych firm, zarówno high-endowych, jak i obecnych na „średniej” półce cenowej. Bowers & Wilkins w unikalny sposób połączył jakość produktów z sukcesem biznesowym, co wcale nie jest takie łatwe i oczywiste. Co prawda dewiza założyciela, Johna Bowersa, brzmiała właśnie tak: „Jeżeli stworzysz lepszy produkt, ludzie go kupią”, i dzisiaj firma na nią się powołuje, jednak prawda jest bardziej skomplikowana, podobnie, jak historia Bowers & Wilkins. Przez wszystkie zakrety przeszła ona bezpiecznie, zarazem nie tracąc zbyt szybko prędkości, napędzana właśnie tą myślą, którą przyswoili sobie jej kolejni właściciele, zarządzający i projektanci. A nawet, jeżeli myśl ta jest pamiętką idealizmu Johna Bowersa, a sukces zależy od wielu innych czynników, i stworzenie lepszego produktu dzisiaj już nie wystarczy, to z pewnością pomogła ona firmie osiągnąć taką pozycję, jaką widzimy i słyszymy.

Od firmy i jej dystrybutora, dostałem mnóstwo materiału, służącego opracowaniu tego artykułu. Oczywiście, sam na ten pomysł nie wpadłem, w kalendarzu nie mam zaznaczonych urodzin firm, nawet tych największych. Mam więc pod ręką fakty, zdjęcia, daty, nawet zgrabne, gotowe formułki; co więcej, artykuły z prasy zagranicznej, które z tej okazji już powstały... Postanowiłem jednak napisać coś „od siebie”, dodając do tego zbioru własne wspomnienia i wrażenia, osobistą perspektywę. Chyba nikomu ani niczemu to nie zaszkodzi, a wręcz pomoże, wyciągając artykuł ze schematu spodziewanej, rutynowej laurki.



Jedna z pierwszych, a może nawet pierwsza konstrukcja B&W - P2H, układ dwudrożny z eliptycznym nisko-średniotonowym EMI (13,5 x 8 cali) i plazmowym wysokotonowym Ionofane 601. Obydwa te przetworniki w swoim czasie (połowa lat 60-tych) reprezentowały najwyższy poziom techniki, o każdym z nich można napisać długą historię, więc wyglądający - z dzisiejszej perspektywy - dość siermiężnie, model P2H, też był dziełem bardzo ambitnym, i wcale niemałym - to nie jest „regalówka”, ale kolumna podłogowa, o wysokości ponad 1 metra.

Myszę, że taka firma, z takiej okazji, zasługuje na coś więcej - na bardziej osobistą relację. Najpierw ustalmy, że w dalszej części, w celach praktycznych, częściej będę posługiwał się skrótem B&W, zamiast pełnej, oficjalnej nazwy Bowers & Wilkins, którą obecnie firma bardzo promuje. W latach 90-tych obowiązywał jednak taki właśnie skrót, zarzucony być może z powodu konfliktu ze znaną marką samochodową (w wymowie brzmiały już niemal identycznie - „bi-en-dablju” vs bi-em-dablju”). Z kolei nazwa Bowers & Wilkins przywołuje nazwiska założycieli, „personifikuje” firmę, co jest wartością samą w sobie, nikt też nie będzie już podejrzewał, że to skrót od „Black & White”. Wraz z taką nazwą pojawiają się ludzie, ich życie, sukcesy i dramaty...



Symbol oryginalnego modelu (pierwszej wersji) wprost nawiązywał do roku, w którym został pokazany - 1970 - ale niedługo potem został zastąpiony przez wersję DM 70 Continental, z wyrzuszonym frontem sekcji niskotonowej, podążającym za łukiem modułu średnio-wysokotonowego; dzięki temu Continental wyglądał znacznie nowocześnie, chociaż ów kształt miał akustyczne znaczenie (szerokie rozpraszanie) tylko dla sekcji średnio-wysokotonowej, w której zainstalowano aż 11 przetworników elektrostatycznych! Opublikowane pomiary pokazywały obniżenie poziomu tylko o 2 dB, przy 15 kHz, pod kątem 90° (względem osi głównej). 30-cm głośnik niskotonowy pracował w wytłumionej komorze zamkniętej.

Siła firmy B&W zaznaczyła się również w Polsce. Nie dowodziły tego sam fakt, że firma ta jest u nas obecna, i to od samego początku „wolnego rynku”. Jednak byłem świadkiem, jakie emocje i jakie pieniądze wiązały się ze zdobyciem jej dystrybucji. Z szacunkiem dla wszystkich zainteresowanych chcę podkreślić, że dystrybucją B&W zajmować się mogli i mogą tylko najwięksi i najlepiej zorganizowani. B&W należy do grupy kilku największych firm głośnikowych, które nie tolerują swojej współobecności u jednego dystrybutora - muszą być u niego marką numer jeden, oczekując pełnego zaangażowania i poświęcenia, godząc się tylko z obecnością marek pomniejszych, które i tak im nie zagrażają. Nie jest to strategia tylko Bowersa, ale pokazuje, że „polityka” też ma wiele wspólnego z sukcesem, zwłaszcza firm największych; może się wydawać, że im firma większa, tym na więcej sobie może sobie pozwolić, ale jest odwrotnie. Każdy błąd ma znacznie poważniejsze skutki, jest jak fałszywy krok sportowca w walce o mistrzostwo. A B&W chce być mistrzem, drugie miejsce go nie inte-



Skromniejsza, ale nie mniej znana (koneserom...) konstrukcja z roku 1972 - DM4; wielkość i proporcje dość typowe dla tamtych czasów - duża „regalówka”, za niska na postawienie na podłodze, ewentualnie na niskich, ok. 40-cm podstawkach. Specyficzny układ głośnikowy (jednak wówczas wcale nie unikalny, podobny opracował np. Spondor), trójdrożny, z dwoma wysokotonowymi - większym i mniejszym. B&W chwaliło się (nie bez powodu): „Zniekształcenia harmoniczne w zakresie średnich tonów na etapie pomiarów prototypu okazały się tak niskie, że dla zakończenia projektu przetwornika nisko-średniotonowego (profilu jego membrany, wykonanej z nowego wówczas materiału Bextrene), zakupiliśmy za 2000 funtów najlepszy sprzęt pomiarowy Bruel & Kjaer, model 2010.”

resuje. W tym celu, wszystko musi działać, jak „w szwajcarskim zegarku”, jak w precyzyjnym mechanizmie; wszystkie trybiki muszą do siebie idealnie pasować, nawet, jeżeli największy z tych trybików to jakość produktów.

Moja znajomość z B&W trwa już ćwierć wieku - od momentu, kiedy pojawiły się w Polsce, a więc przez połowę całej jego historii; ponad dwadzieścia lat temu byłem „produkt menadżerem” B&W u jednego z poprzednich dystrybutorów, potem testowałem „Boleki” grubo ponad sto razy, poza testami słuchając pewnie drugie tyle modeli, ale i to nie wyczerpuje moich wspomnień i postrzegania firmy; odwiedzałem zarówno ośrodek badawczy w Steying, wielokrotnie fabrykę w Worthing, firmie B&W zawdzięczam też niezapomnianą wycieczkę do Studia Abbey Road, gdzie miałem docenić obecność kolumn B&W w wielu pomieszczeniach (co oczywiście jest faktem), ale bardziej zajmowały mnie pamiętki po Beatlesach i atmosfera Studia nr 2... Rzecz w tym, że każda wizyta była profesjonalnie przygotowana, była właśnie jednym z tych trybików; jedne rzeczy nam pokazywano, innych nie, jedne rzeczy można było fotografować, innych nie, na jedne pytania otrzymywałem odpowiedź, na inne nie... Podczas ostatniego wyjazdu, w rozmowie z jednym z konstruktorów, dopytywałem o właściwości któregoś z nowych rozwiązań; zaraz po przyjeździe skontaktowałem się z mną dystrybutor, poinformowany (zaalarmowany) o moich wątpliwościach, sondując, czy na pewno mam dobre zdanie o nowych produktach... Trochę zaskakujące, ale przecież zrozumiałe dla poważnej firmy, prowadzonej w ścisłym reżimie. Nic nie może pozostać na łasce przypadku, nic nie może wymknąć się spod kontroli. Ale przecież, dla jakości produkcji - co konsumentów obchodzi najbardziej - kontrola jest bardzo ważna...

W historii B&W znacznie częściej pojawia się nazwisko Johna Bowersa, niż Roy Wilkinsa, co ma swoje oparcie w faktach. Zdarza się, że firmy chcą „zapomnieć” o swoich założycielach (a dokładniej mówiąc, chcą, aby zapomnieli o nich klienci), zwłaszcza gdy owi założyciele jedną firmę sprzedali, a założyli nową, i to konkurencyjną. To nie ten przypadek; John Bowers do ostatnich swoich dni był właścicielem i dyrygentem B&W. Roy Wilkins, jego kumpel z wojska, pojawia się jako współnik, wraz z którym John Bowers najpierw założył sklep (w Worthing, gdzie do dzisiaj jest główna fabryka), a ponieważ John, na zapleczu sklepu, zaczął tworzyć własne zespoły głośnikowe, więc wspólna firma objęła patronatem i tę działalność, która szybko stała się najważniejsza. Zaczynają pojawiać się inne postaci, już ściśle związane z projektowaniem zespołów głośnikowych, ale John Bowers kieruje przedsięwzięciem przez kolejne 20 lat, podczas gdy Roy Wilkins usuwa się w cień.



W roku 1976 na scenę wszedł „ciężarny pingwin” - DM6; B&W podkreśla, że była to pierwsza konstrukcja z przetwornikiem z membraną Kevlarową (średniotonową), ale warto zauważyć inne, wówczas innowacyjne elementy; przednią ściankę podzielono w taki sposób, aby centra akustyczne głośników znalazły się w jednej płaszczyźnie (tzw. wyrównanie czasowe), wokół głośnika wysokotonowego umieszczono materiał tłumiący, aby zredukować odbicia od przedniej ścianki, dodano też regulację poziomów dla średniotonowego i wysokotonowego.



Relatywnie mało znana, ale historycznie ważna konstrukcja - DM7.2 z roku 1977, w której po raz pierwszy, głośnik wysokotonowy wyekspediowano na szczyt obudowy. Płaska membrana jednostki umieszczonej najniższej sugeruje, że jest to membrana bierna, więc byłby to układ dwudrożny.

W oficjalnej wersji wydarzeń pojawia się znany motyw: John Bowers, nie pierwszy i nie ostatni wśród założycieli firm zajmujących się sprzętem audio, był miłośnikiem muzyki, i to muzyki klasycznej, co oczywiście podnosiło poprzeczkę jego wymagań, a na rynku nie było kolumn głośnikowych, które by je spełniały. Jako właściciel sklepu miał dobry przegląd sytuacji, ale chyba jeszcze ważniejsze było jego gruntowne przygotowanie techniczne; John Bowers studiował Inżynierię Telekomunikacji (a w czasie II Wojny służył w Bletchley Park), i zabierając się za projektowanie zespołów głośnikowych, podchodził do tego zadania nie tylko z pasją, ale i z dyscypliną umysłu ścisłego. To zasadnicza różnica względem tych konstruktorów (a raczej „twórców”) urzędzeń audio, którzy sądzą, że wystarczającą do tego legitymacją jest audiofilska wrażliwość, podczas gdy techniki można się „doutczyć”.

John Bowers był w swoim profesjonalizmie bezkompromisowy. Jego żądanie, aby nie zadowalać się robieniem rzeczy „wystarczająco dobrych”, ale tylko „najlepszych”, należy oczywiście trochę zrelatywizować, chodzi tylko i aż o „najlepszość” przy określonych kosztach produkcji (a później cenie sprzedaży) i w określonym czasie, przy określonych, dostępnych środkach technicznych, jednak jego starania o ciągłe doskonalenie projektów były znamienne i wyjątkowe, na tle innych producentów sprzętu. Po pierwsze, John Bowers przykładął ogromną wagę do pomiarów, szukając tą drogą przyczyn i rozwiązań problemów akustycznych, traktując je jako dziedzinę obiektywnych zjawisk fizycznych; po drugie, przygotował do tego celu, w roku 1981, specjalne miejsce - ośrodek badań i rozwoju w Steying, odseparowany od samej fabryki, aby nie pozostawał pod presją chodzących zbyt twardo po ziemi inżynierów-technologów, księgowych, handlowców, lecz aby pozwolić inżynierom-badaczom swobodniej rozwinąć skrzydła, i szukać nawet tego, czego nie zgubili, bo zawsze można coś znaleźć...

Dopiero potem „wynalazki” ze Steying są oceniane przez pryzmat ich „wykonalności” i rynkowej opłacalności, ale nawet, gdy większość z nich jest odrzucana, to te, które są akceptowane, są bardziej zaawansowane, niż takie, które powstałyby w warunkach „przyfabrycznego” biura projektowego. John Bowers nie jest autorem takiej koncepcji, chociaż jako pierwszy przeniósł ją na grunt firmy produkującej domowy sprzęt audio.

John Bowers miał rozległe znajomości, i skutecznie je wykorzystywał do rozwoju swojej firmy. Znajomość z Peterem Kingiem z BBC zaowocowała wizytą w Kingswood Warren, w ośrodku R&D BBC; zainspirowany jego specyfiką i możliwościami, John Bowers zapragnął mieć w swojej firmie podobne miejsce; stał się nim zamykany wtedy oddział produkcji ramion gramofonowych firmy SME

To znowu robi wrażenie - trochę zapomniany, a przecież imponujący flagowiec z roku 1985, model 808. Dwie 30-tki z membranami Cobexowymi, dwie 10-tki z membranami Kevlarowymi, kopułka wysokotonowa jednak wciąż miękka, poliamidowa (32 mm). Równie fascynująca i zastanawiająca jest instrukcja obsługi - zawierająca nie tylko dokładny opis konstrukcji, ale i bogaty zestaw pomiarów; charakterystyki przetwarzania w polu otwartym („zdjęta w największej komorze bezchowej w Europie, w Garston, w Anglii”), dla czterech różnych ustawień (daleko od ścian, przy ścianie z tyłu, przy ścianie bocznej, w narożniku pomieszczenia), charakterystyki dla różnych pozycji regulatorów, charakterystyki 2. i 3. harmonicznej, rysunki pokazujące obszar prawidłowej stereoфонии dla różnych ustawień... Wtedy traktowało się te sprawy poważniej.



w Steying, który John kupił. Z kolei do renomowanych studiów nagraniowych udało mu się dotrzeć nie tylko dzięki jakości swoich kolumn, ale i też współpracy z Peterem Haywardem, pasjonatem nagrywania, mającym doskonałe kontakty w świecie inżynierów dźwięku.

Jednocześnie John Bowers, znowu jako jeden z pierwszych szefów firm audio, dostrzegł znaczenie... wyglądu swoich produktów. Wtedy też sięgnął po najlepszych specjalistów; zaangażował legendarną już postać w dziedzinie wzornictwa przemysłowego - Kennetha Grange; panów przedstawił sobie przyjaciel obydwu, Lord Snowden. Zaraz będzie królowa Anglii... I będzie, bo B&W zdobyło nagrodę Królowej za eksport,

i to dwukrotnie. Fabryka była kilkakrotnie przenoszona i powiększana, wraz z coraz większą skalą produkcji.

Szczęście sprzyja lepszym, ale John Bowers na pewno „trochę” zawdzięcza szczęściu... To „trochę” to 10 000 funtów (dzisiejsza wartość - 130 000 funtów), podarowane Johnowi przez osobę znaną pod pseudonimem Miss Knight; wielce zadowolona klientka, która kupiła jedną z pierwszych konstrukcji Bowersa (jeszcze wtedy, gdy były składane na zapleczu sklepu), wzruszona i zainspirowana westchnieniami Johna, który marzył o uruchomieniu „prawdziwej” produkcji, podarowała mu taką okrągłą sumkę. Tyle na ten temat mówią oficjalne materiały firmowe. Pierwsze konstrukcje były zwykłymi, prostopadłościennymi skrzynkami, z wciśniętą maskownicą, ale już w roku 1970 pojawiło się coś specjalnego - model DM70, a zaraz potem DM70 Continental (z wygiętym frontem modułu niskotonowego). To rzadziej już wspomniane dzieło B&W warte jest przypomnienia, i to z kilku powodów; po raz pierwszy odseparowano sekcję średnio-wysokotonową, zbudowano ją w oparciu o przetworniki elektrostatyczne (które nie pojawiają się w późniejszych konstrukcjach B&W), podczas gdy sekcja niskotonowa oparta jest na głośniku dynamicznym - mamy więc do czynienia z pierwszą konstrukcją hybrydową, w których teraz specjalizuje się Martin-Logan, ale ich prapoczątkiem okazuje się być właśnie B&W DM70; sekcja elektrostatyczna jest oparta na 11 mniejszych przetwornikach, ułożonych w poziomie, ale na łuku - w celu uzyskania lepszego rozpraszania, i znowu przypomina to kształt współczesnych paneli elektrostatycznych amerykańskiej firmy. Co więcej, DM70 było pierwszą konstrukcją, w której B&W zastosowało przetworniki własnej produkcji - co od tej pory stało się normą i pozwoliło pójść swoją drogą, w wielu aspektach wyprzedzając konkurentów.



Symbole serii DM mogą mylić - okrągła „sełka” to skromna konstrukcja, regałówka z początku lat 80-tych. Jak widać, wtedy ustaliła się klasyczna forma tego gatunku - kilkanaście litrów, układ dwudrożny, 18-cm nisko-średniotonowy, 25-mm wysokotonowy.

Pierwszym owocem współpracy z Kennethem Grange był DM6 (rok 1976), zwany „ciężarnym pingwinem”. No cóż, moda się zmienia, i nie wszystkie projekty, nawet najlepszych designerów, wytrzymują upływ czasu. W tej też konstrukcji po raz pierwszy zastosowano głośnik z membraną z Kevlaru, który potem na bardzo długo stał się jednym z symboli technicznego zaawansowania B&W, i do dzisiaj pełni ważną rolę w konstrukcjach serii 600 i CM; Kevlar od dawna nie jest sensacją, stosowany już przez wiele innych firm, ale w połowie lat 70-tych był materiałem fantastycznym, a DM6 był czymś wręcz awangardowym, nawet, jeżeli dalekim od uniwersalnego piękna. Ale starania o nadanie kolumnom kształtów nowoczesnych, eleganckich, a przy tym oryginalnych, charakterystycznych dla firmy, i związanych z założeniami akustycznymi („forma podąża za treścią”), stały się już stałym czynnikiem w procesie projektowania, co najmniej modeli w wyższej półki.

W roku 1979 pojawiła się konstrukcja wciąż dobrze pamiętana, będąca protoplastą dla współczesnych modeli referencyjnych - Model 801, ewoluujący kilka lat później w Matrix 801, który rozprzestrzenił się po studiach na całym świecie, poczynając od Abbey Road. Największy moduł tej konstrukcji zawierał 30-cm głośnik niskotonowy z membraną z Cobexu, ponad nim znajdowała się mniejsza skrzyneczka, z 12-cm głośnikiem średniotonowym, z membraną z Kevlaru, a na samym szczycie



Model 808 przeobraził się w Matrixa 800 - Matrix 801 wcale nie był największym Matrixem. Te wspaniałe kolumny sprowadził do Polski, na początku lat 90-tych, nasz pierwszy dystrybutor B&W, Pan Kazimierz Sielczak (ulica Lewicka, firmy już nie pomnę...).

- 25-mm aluminiowa kopułka wysokotonowa; podstawowe założenie - układ trójdrożny z odseparowanymi (w oddzielnych obudowach, nie tylko komorach utworzonych wewnątrz obudowy) głośnikami, pozostało ważne aż do dzisiaj, i jest stosowane w najlepszych modelach serii 800 D3, chociaż nie ma obecnie modelu o symbolu 801 (zastrzeżonego dla konstrukcji z jednym, dużym niskotonowym).

Matrixem firma B&W, jako jedna z pierwszych firm, otworzyła nowy „front walki” o jeszcze wyższą jakość przetwarzania; do tamtej pory udoskonalano głównie przetworniki, szukano ich najlepszych konfiguracji, sposobów filtrowania, a w zakresie projektowania obudów - metod strojenia bas-refleksu, dochodząc wreszcie (dzięki ustaleniu parametrów Thiele-Small'a) do zadowalających rezultatów. Obudowy były jednak zwykle dość prostymi skrzynkami o wymaganej objętości. B&W poszło dalej, szukając najlepszego rozwiązania innych problemów, związanych z wibracjami ścianek obudowy i falami stojącymi powstającymi wewnątrz; na tamtym etapie rozwiązaniem tym stała się więc obudowa typu Matrix - z wewnętrzną kratownicą, wzmacniającą i wytlumiającą obudowę. Rozwiązanie było „inteligentne” a nie „siłowe” o tyle, że kratownica wcale nie została złożona z elementów o znacznej grubości - ważniejsza była liczba wzmocnień i wiązań z zewnętrznymi ściankami obudowy w określonych miejscach, a nie zwiększanie masy.

Pierwszą konstrukcją z obudową typu Matrix był Matrix 801 - słynna „pralka”, którą doceniły studia nagraniowe na całym świecie. Z tej formy wyrosły potem kolejne generacje osiemsetek. Obowiązkowa stała się średniotonowa „głowa”, a na niej wysokotonowe „oko”.



www.audio.com.pl

W roku 1998 wprowadzono serię Nautilus 800; w modelu Nautilus 801 zastosowano jeszcze większy niskotonowy, niż w Matrixie 801 - 38-cm, ale kolejne generacje serii 800 nie miały już w swoim składzie analogicznej konstrukcji, największe dzisiaj 800 D3 mają dwa 25-cm. Łączna powierzchnia membran jest podobna, a sylwetka kolumny bardziej szczupła.



REPORTAŻ

Matrix 801 był największym sukcesem, którego doczekał John Bowers; produkowany przez prawie 20 lat, w kilku zmodyfikowanych wersjach, został ostatecznie zastąpiony, tak jak cała seria Matrix 800, przez Nautilusa 801 (i serią Nautilus 800), w roku 1998.

Jednak zanim to się stało, na warsztat weszło największe dzieło firmy - oryginalny Nautilus. Również tutaj fundamenty położył sam John Bowers, bowiem punktem wyjścia był jego zamiysł stworzenia konstrukcji z całkowicie „martwą” obudową, która nie będzie oddziaływała „zwrotnie” na głośnik, co zawsze oznacza dodanie zniekształceń, ani też sama nie będzie „grała”. Pierwsze przymiarki miały miejsce w roku 1985, i były bardzo ambitne; obudowę wręcz zlikwidowano, redukując ją do otwartej odgrody (czyli tworząc akustyczny dipol), i szukając jej optymalnego kształtu; z tego etapu pochodzi odgroda w kształcie słońca... Niestety, słońce zaczęło zachodzić, John Bowers ciężko zachorował, i prace zostały wstrzymane. Jednak na kilka tygodnie przed swoją śmiercią, już wyłączony z bieżących działań firmy, polecił swojemu następcy (na stanowisku właściciela i szefa firmy), Robertowi Trunzowi (wcześniej, od 1981 roku, kierującemu marketingiem), aby prace nad tym projektem były kontynuowane, i aby zajął się nimi młody wówczas konstruktor, Laurence Dickie (który był też wynalazcą obudowy Matrix); kilka lat później gotowa była konstrukcja, którą dopiero wówczas nazwano Nautilus (ze względu na jej kształt, u początków tego projektu zupełnie nieznaną). Laurence Dickie nie kontynuował wątku otwartej odgrody, lecz wciąż w ramach koncepcji „idealnej” obudowy pracował nad linią transmisyjną - taką, która całkowicie tłumi falę od tylnej strony membrany, nie pozwalając też na żadne wewnętrzne odbicia, które by do niej wracały. Po raz pierwszy (i ostatni) w konstrukcji B&W zastosowano

Od początku lat 90-tych B&W już nie tylko eksperymentowało i poszukiwało, co pozwalało sobie na odrobinę szaleństwa; mając w ofercie zarówno szeroką gamę w miarę „normalnych” konstrukcji, od czasu do czasu wprowadzało „wynalazki” (dzisiaj bardzo poszukiwane przez kolekcjonerów).

taką właśnie obudowę, komplet głośników z membranami metalowymi (aluminiowymi), układ czterodrożny, ponadto był to układ z aktywnymi zwrotnicami, wymagający podłączenia zestawu czterech końcówek mocy (do jednej kolumny).

Laurence Dickie przygotował więc konstrukcję zupełnie inną niż wszystko, co wcześniej i później pojawiło się w ofercie B&W, może się wydawać, że zupełnie „odleciał”. Nie jest jednak wcale pewne, że Nautilus nie miał być początkiem całej serii, mniejszych Nautilusów. A raczej jest wielce prawdopodobne, że miał być, i prace były już całkiem zaawansowane, bowiem sam widziałam na „deskach kreślarskich” (a dokładnie - na ekranach komputerów) działu projektowego B&W przekroje... trójdrożnego Nautilusa. Ostatecznie z tego kierunku rozwoju oferty zrezygnowano; problemem były zarówno koszty wytwarzania obudów, jak i przystosowania oryginalnej koncepcji do stosowania układu pasywnego; metalowe membrany wymagały precyzyjnego filtrowania, a sekcja niskotonowa pracowała przy bardzo niskiej dobroci układu rezonansowego, wymagającego korekcji charakterystyki przetwarzania (dla osiągnięcia niskiej częstotliwości granicznej); Nautilus jednak całkowicie nie porzucono; nazwa ta pojawiła się w kolejnych rozwiązaniach, które cokolwiek miały z nim wspólnego (wydłużona komora wytłumiająca przetworników wysokotonowych), ochrzczone tak nawet całą referencyjną serią 800, która zastąpiła serią Matrix 800, wreszcie sam Nautilus wciąż pozostaje w produkcji i jest najdroższą konstrukcją B&W. Czy najlepszą?

Oryginalny, jedyny, wręcz samotny... niewpisany w żadną serię, „prawdziwy” Nautilus.



Eksperymenty B&W obejmowały chyba wszelkie rozsądne konfiguracje, łącznie z konstrukcją modułową, w której głośniki niskotonowe skierowane były do tyłu; moduł średnio-wysokotonowy mógł działać samodzielnie, był to więc system satelity z subwooferem (pasywnym).



Każda odpowiedź wywoła konfuzję; Nautilus jest w ofercie już od ponad dwudziestu lat! Teraz wróćmy jeszcze do tej chwili, w której John Bowers, jakby swoją ostatnią wolą, poleca kontynuowanie prac nad projektem, który zakończył się stworzeniem Nautilusa... do samego końca John Bowers szykował nam głośnikowe doskonałości.

Po śmierci Johna Bowersa firmę B&W przejął więc Robert Trunz, a niedługo wcześniej, amerykańską dystrybucję B&W kupił (od Bruce Emersona) Joe Atkins, człowiek, który jak sam przyznał: „nigdy wcześniej nie słyszał o B&W, nigdy nie miał głośników, nigdy nie miał kawałka muzyki” - cokolwiek by to znaczyło, brzmi niedobrze. Ale amerykańska dystrybucja B&W wyrosła na taką potęgę, że jej wartość niemal zrównała się z wartością macierzystej firmy B&W. Od roku 1994 Trunz i Atkins byli współwłaścicielami, a dwa lata później Trunz sprzedał swoje udziały, i Atkins stał się jedynym właścicielem całego konglomeratu B&W. Wreszcie w tym roku (2016), Atkins sprzedał B&W firmie Eva Automation, skupionej na innowacyjnych technologiach. Co o tym myśleć? Nic złego. Zwykle nie zdajemy sobie sprawy, kto jest właścicielem nawet najbardziej znanych firm, a współcześnie właściciel jest zwykle rozproszony i „zakodowany” w bardzo skomplikowanych relacjach finansowych; udziały mają inne firmy, konsorcja, fundusze, banki; B&W chwali się przynajmniej tym, że właściciel jest jeden, nie jest anonimowy i ukryty, a ostatecznie klienta najbardziej interesować powinien sam produkt, którego... może stać się właścicielem.



Sam John Bowers nie miał serca do projektowania kolumn z niższej półki, chociaż zgodził się na wprowadzenie ich do swojej oferty, przecież jako ówczesny właściciel firmy. Nawet, jeżeli jego pierwsze konstrukcje, z lat 60-tych, wyglądają dzisiaj archaicznie, to wówczas były efektem jego osobistego, bezkompromisowego podejścia. Kiedy więc w latach 80-tych zapadła decyzja, dyktowana kalkulacją biznesową, aby przygotować serię kolumn przystępniejszych cenowo (które zapoczątkowały serię 600), prace nad nimi przejął Steve Roe; również dlatego, że zdawano sobie sprawę, iż będą to kolumny głównie dla ludzi słuchających muzyki popularnej, podczas gdy John Bowers słuchał tylko klasyki. Kolumny kolejnych serii *DM* zdobyły jednak ogromną popularność na całym świecie; na początku lat 90-tych, gdy firma B&W weszła na rynek polski, w sprzedaży była pierwsza edycja serii *DM600*, i odniosła również u nas ogromny sukces, mimo że ceny znacznie przekraczały to, do czego byliśmy przyzwyczajeni; świetnie sprzedawał się nawet najdroższy model tej serii, *DM640*, zdecydowany faworyt w swojej klasie cenowej. W połowie lat 90-tych znacznie rozwinęto ofertę w zakresie średnio-, a nawet niskobudżetowym; pojawiła się druga generacja serii 600, nieco droższa seria *P* (kilka lat później zastąpiona przez serię *CM*), a także tańsza seria 300. Kto ją pamięta? Doczekała się tylko dwóch modeli - podstawkowych 302 (te zdobyły nawet nagrodę EISA) i wolnostojących 305, i była kolejnym etapem udoskonalania obudowy, w takim zakresie, w jakim jest to możliwe w danej klasie cenowej; wprowadzono w nich kliny, mające na celu rozpraszanie rezonansów (system Prism), jednak nie był on później stosowany, seria 300 też nie była kontynuowana, B&W wycofało się z tego segmentu rynku (tak tanich głośników), co wiązało się też z innym ważnym elementem polityki: produkty B&W nie mogą być sprzedawane w „sieciach”, a jedynie w specjalistycznych salonach.

Nautilus stoi samotnie na szczycie oferty, a seria 800 jest wciąż udoskonalana; jej ostatnia edycja - *D3* - pojawiła się w zeszłym roku, a najlepszy model - *800 D3* - pół roku temu. Najnowsza generacja wyraźnie zmieniła kształty (obudów), a także pożegnała się z Kevlarem (pozostał jednak w tańszych seriach, *CM* i *600*); w jego miejsce, w głośnikach średniotonowych, wprowadzono nowy materiał Continuum, swoją nazwą symbolicznie podkreślający kontynuację - pleciona membrana ma optymalne właściwości dla przetwarzania średnich częstotliwości. W zakresie wysokich tonów największym osiągnięciem są kopułki diamentowe, które już dekadę temu, w serii 800, zastąpiły aluminiowe. Głośniki niskotonowe mają bardzo sztywne membrany „sandwiczowe”. Od czasu pierwszej serii 800 wymieniono więc materiały membran wszystkich

głośników. Poważnie zmieniono też topologię filtrów - od ok. dziesięciu lat, konstruktorzy firmy są głęboko przekonani do stosowania filtrów 1. rzędu w sekcji wysokotonowej, podczas gdy głośniki niskotonowe podłączone są zwykle przez filtry 3. rzędu, a średniotonowe - przez filtry 1. i 2. rzędu. Daje to dość specyficzną kombinację, po której można wręcz poznać (patrzac tylko na schemat zwrotnicy) konstrukcję B&W, zwłaszcza trójdrożną, ma też wyraźne przełożenie na brzmienie, detaliczne, przejrzyste i przestrzenne.

Od kilka lat B&W rozszerza ofertę także w innych kierunkach, przekraczając granice ścisłej głośnikowej specjalizacji; robi to jednak w ostrożny, przemyślany, i znowu specyficzny sposób. Słuchawki B&W można jeszcze uznać za „normalne”, w tej dziedzinie konkurencja jest tak duża, a jej pomysły tak zróżnicowane i fantastyczne, że nie ma gwarantowanego sposobu, aby zdobyć pozycję lidera, gdy proponuje się model za ponad 3000 zł (najnowsze *P9 Signature*) - inni

mają w ofertach propozycje znacznie droższe, i w skali bezwzględnej pewnie jeszcze lepsze. Jednak *Zeppelin*, czyli stacja dokująca dla iPodów, to był już produkt wyjątkowy, bowiem pojawił się w tłumie stacji z założenia niskiej klasy, przeznaczonych do obsługi „empe-trójek”; *Zeppelin* nie był jednak „sztuką dla sztuki”, tym ruchem B&W nie chciało tylko udowodnić, że potrafi zrobić stację dokującą lepszą niż wszystkie inne, ale dobrze rozpoznało rynek i potencjalne zapotrzebowanie na tego typu produkt, rosnące wraz z wyższą jakością plików, które mamy w swoich przenośnych „grajkach”. Z kolei *Panorama* jest jednym z kilku najlepszych soundbarów, i chociaż jej cena nie pozwala na masową sprzedaż, to i tak bardzo wielu użytkowników wysokiej klasy telewizorów może ustalić, że to jest właśnie najlepsze dla nich rozwiązanie. Co by na to powiedział John Bowers? Pewnie to, co zwykle: Jak już musicie to robić, róbcie to najlepiej, jak można...

Ciekawe, że nie wykorzystano jak dotąd okazji, aby przedstawić konstrukcję jubileuszową, przygotowaną specjalnie na 50-lecie. Może jednak żadna nie byłaby aż tak doskonała, aby dźwigać ciężar takiej odpowiedzialności, takiej tradycji i osiągnięć? Jak podsumować w jednym produkcie to wszystko, o czym tutaj napisaliśmy?

Andrzej Kisiel



Na trzydziestolecie firmy zaprojektowano *Signature 30*; podobnie jak w *Signature 25* (konstrukcja podstawkowa, przygotowana na 25-lecie), cewki wszystkich głośników nawijane były srebrnym drutem, a kolumny parowane z dokładnością do 0,2 dB.



Signature Diamond - model przygotowany na 40-lecie, niedługo po wprowadzeniu diamentowych wysokotonowych do drugiej generacji serii 800. To już nie high-end, to już rynek dóbr ultra luksusowych. Projektant (od strony wizualnej) - ponownie Kenneth Grange, który dwadzieścia lat wcześniej był współautorem *DM6*.