

# Hi-Fi Story

## B&W

Ken Kessler



**Ken Kessler è uno tra i più noti recensori di Hi-Fi a livello mondiale. Firma autorevole di molte riviste internazionali di settore in lingua inglese, tra le quali ricordiamo Stereophile (USA) e Hi-Fi News (UK). Oltre ad aver realizzato molti libri specifici sulla materia e scritto innumerevoli articoli, può definirsi a pieno titolo un vero appassionato di riproduzione musicale fin dai suoi albori, e rappresenta una delle icone viventi del settore, almeno dal punto di vista giornalistico. Acuto osservatore e grande professionista, coltiva molte altre passioni, tra cui orologi, vini e.. l'Italia..!**

GAMMADELTA

Nonostante i marchi britannici abbiano dominato il mercato globale dei diffusori acustici per cinque decenni, dopo l'invasione di concorrenti stranieri, cominciano a mollare la presa. Nel 21° secolo, i giganti della prima ora, come Tannoy, Wharfedale, Celestion, hanno perso il controllo di un mercato che una volta detenevano. Gli attuali, più importanti marchi inglesi arrivano, come una seconda ondata, durante gli anni Sessanta. È il tempo in cui l'Hi-Fi è nuova abbastanza da suscitare entusiasmo ed essere materia di discussione. I costruttori di audio crescono come funghi; alcuni di questi ci sono ancor'oggi, altri no. Alcuni tra i migliori diventano "world leaders". Bowers & Wilkins è uno di questi. Il fondatore, John George Bowers, nasce nel 1922, vicino a Worthing, sulla costa sud dell'Inghilterra e – come molti altri pionieri dell'Audio – passa gli anni della guerra lavorando nelle comunicazioni, nel servizio operativo speciale per i contatti radio criptati con i partigiani attivi nell'Europa occupata. Nel 1945, la guerra è finita. Bowers studia al Brighton Technical College, specializzandosi come ingegnere nelle telecomunicazioni. Un buon punto di partenza per il suo futuro, prossimo impegno: aprire un negozio di hi-fi con il suo compagno d'armi e partner in affari Roy Wilkins, da cui il nome Bowers & Wilkins. È la logica conseguenza, combinando l'esperienza in elettronica con un'antica passione: la musica classica. Come molti suoi contemporanei, Bowers è un assiduo frequentatore di concerti, ed utilizza la musica dal vivo come

standard di riferimento per dimostrare come i sistemi audio di quei giorni siano incapaci di riprodurre musica in modo realistico.

Votato a migliorare la qualità dei sistemi sonori del momento, Bowers comincia modificando le casse acustiche dell'epoca. Questo lo porta a costruirsi i suoi progetti nel retrobottega del negozio. In quei giorni, con la comunità audio che cominciava a diventare molto più piccola, il modo migliore per far conoscere qualcosa di nuovo è il passaparola. Ed è così che Bowers costruisce in breve tempo la propria reputazione di costruttore di apprezzabili "sound systems".

Uno dei primissimi clienti è lo scomparso Alastair Robertson-Aikman, della SME, il quale – a quei tempi – sta costruendo i suoi pregiatissimi bracci di lettura già da sei anni. Alastair è tra coloro che incoraggiano di più John. I cabinet del primo paio di casse acustiche da lui costruite stanno oggi presso il leggendario SME Music Room, non lontano dall'attuale fabbrica B&W. Oggi accolgono porcellane e tazzine di pregio.

Nel 1966, John, ed il suo amico Peter Hayward, fondano ciò che poi sarà la B&W Electronics, sempre a Worthing. John è sempre stato un perfezionista, pur rimanendo sempre con i piedi per terra. Così egli, ed il suo partner – diversamente da tanti loro omologhi – stabiliscono di reinvestire nell'azienda i loro ricavi. Ossessionato nella ricerca per ottenere il diffusore perfetto, John riversa ogni guadagno in B&W. La Fortuna arride a Bowers, sotto



forma di un lascito ricevuto da un'anziana signora, Miss Knight. Ella rimane molto colpita dalla conoscenza della musica classica da parte di John e, fondamentale, è talmente soddisfatta degli speakers che egli ha fatto appositamente per lei, che gli lascia 10.000 sterline da destinare ai suoi progetti di lavoro. Il primo modello commercializzato da Bowers & Wilkins è il P1, una colonna di legno alta 4 piedi con sezione a croce da 12"; un pannello frontale dotato di altoparlante ellittico per la gamma bassa EMI; un'unità per i medi, e, in alto, un paio di drivers per alte frequenze Celestion HF1300.

Bowers impiega i profitti derivanti dalle vendite del P1 per allargare il suo staff fino a 5 impiegati. Inoltre, acquista, per 250 sterline (4215 sterline di oggi) i suoi primi strumenti di laboratorio, un oscillatore Radiometer ed un registratore grafico. Con essi, Bowers coglie l'opportunità per apporre un tocco personale ai suoi prodotti: ogni unità è venduta con il suo certificato di misurazione. È la volta del P2, che rappresenta un balzo in avanti in quanto a

visibilità commerciale, essendo il primo diffusore B&W ad apparire sulle pagine dell'influente Hi-Fi Yearbook del 1967/8. Similmente al P1, anche il P2 usa un driver per il medio/basso EMI da 13x8", e l'innovativo Fane Ionophone per le alte frequenze, il quale impiega aria ionizzata come diaframma, capace di coprire l'arco di frequenze da 500 Hz a 50 kHz, con taglio a 2.5 kHz. Questo altoparlante, però, ha bisogno di un alimentatore a rete per pilotare il modulatore ad alta frequenza e, lavorando nella banda bassa TV, interferisce con le immagini. Oltre alla versione standard della P2, c'è anche un modello chiamato P2H, con un maggior flusso magnetico nell'altoparlante per i bassi, ed un crossover aggiornato. Tutto ciò conferisce alla cassa un 50% in più di tenuta in potenza. Sebbene il modello P2 sia in catalogo da alcuni anni, Bowers è ansioso di produrre uno speaker interamente in proprio. Nel 1968, B&W presenta la cassa da scaffale DM1, ed il modello da pavimento DM3. La serie "Domestic Monitors" è lanciata.

Nel 1969, Dennis Ward entra a far parte del dipartimento tecnico, dopo essere stato Technical Manager presso la EMI, dove era specialista nella progettazione di altoparlanti. Altro ingaggio è quello di Ray Greenwood, proveniente dalla divisione tecnica della Rank, probabilmente la più grande ditta coinvolta nell'audio in Gran Bretagna. Sotto la loro egida arriva il primo monitor B&W totalmente fatto in azienda: il DM70. Questo futuristico sistema (ancor oggi molto valido), unisce un altoparlante a cono da 13" montato su un cabinet per i bassi a profilo curvo, ad un midrange elettrostatico e ad un tweeter separato posto sul pannello superiore del mobile. Questo modello definisce B&W come costruttore audace, nonostante sia diventato importante anche per numeri prodotti, cosa che generalmente mitiga l'inventiva. All'inizio, negli anni Settanta, la DM70 è offerta con cabinet totalmente in legno, di forma tradizionale, con il modulo radiante elettrostatico per gli alti a parte, da



*John Bowers, co-titolare e creatore dell'"anima" B&W, fatta di rigore scientifico, accuratezza tecnica ed eleganza stilistica.*

montare separatamente sul piano superiore della cassa. Il suo prezzo originario era di 139 sterline cadauno, vale a dire 4200 sterline odierne per paio. Ciò che è particolarmente importante nell'evoluzione B&W è l'opzione del cabinet: per lo stesso prezzo si può ordinare un DM70 Continental con finitura totalmente bianca. Quaranta anni più tardi abbiamo qualcosa di simile con le custodie per l'iPod. Nella prossima puntata: il nuovo stabilimento ed oltre...

*Ken Kessler*

