

## Spendor: Sprachverständlichkeit aus Tradition

von Heinz Gelking

Irgendetwas in diesem großen amerikanischen Geländewagen macht ein komisches Geräusch. Philip Swift blickt sich verwirrt um. Spinnt die Elektrik? Klingelt ein Handy? Auch René Titzer und ich sehen uns fragend an. Dann erkennt der Düsseldorfer B&T-Vertriebler das Summen: „Excuse me, it’s my razor.“ Tatsächlich brummt der Elektrorasierer in seinem Rucksack ungefragt vor sich hin – er hat sich offenbar durch einen Stoß eingeschaltet. René schaltet ihn aus, und ab dann ist es nur noch das ruhige Summen des Achtzylinders, das uns von Stansted nach Cambridge begleiten wird.

Philip Swift, seit dem Jahre 2001 und damit noch relativ frisch gebackener Spendor-Inhaber, holt uns hier vom Flughafen Stansted ab. Wir sind froh, da zu sein, denn ganz komplikations-

los war die Anreise nicht. Wegen eines technischen Problems musste die Fluglinie buzz in Düsseldorf das Flugzeug wechseln, was uns eine knappe Stunde zusätzlichen Aufenthalt beschert hat. Und an das Interieur im Flieger – schrille gelbe, giftgrüne und violette Farben – muss man sich auch erstmal gewöhnen. Die Farbpsychologie gibt so gute Empfehlungen für Töne, die beruhigend wirken und für die Passagiere in einer Sardinenbüchse bestimmt angenehmer wären ...

Stansted ist der ideale Flughafen, wenn man wie wir zwar nach England, nicht aber unbedingt nach London will. Modern und recht groß, liegt er weit vor den Toren der Hauptstadt, so dass man bei der Weiterreise mit dem Auto vom Londoner Verkehrschaos nicht allzu sehr beeinträchtigt wird.

Trotzdem dauert die Fahrt durch den abendlichen Berufsverkehr nach Cambridge eine gewisse Zeit. Philip Swift und ich tasten uns währenddessen ein wenig fragend ab. Das ist ganz normal, wenn man als Journalist einem HiFi-Hersteller begegnet. Natürlich möchte Philip wissen, bei welchen Firmen in UK ich schon gewesen bin. Bei Bowers & Wilkins, erzähle ich, und anerkennend: Sehr professionelle Arbeit, sowohl in der Produktion wie in der Entwicklungsabteilung. Und ich war bei Castle: Traditionelle Fertigung, ein hohes Handwerksethos – auch das hat mich beeindruckt. Philip nickt, kommt aber gleich auf Spendor – sein Thema – zu sprechen: „Bei uns werden Sie beides erleben. Natürlich Tradition, auf die wir aufbauen, schließlich gehört Spendor mit über dreißig



Die S8, Spendors größtes Zwei-Wege-Design



Spulen wickeln – René Titzer zeigt, wie's geht

Jahren zu den ältesten Lautsprecherherstellern, aber auch Modernität. Ich bin dabei, die Fertigung nach modernen, wirtschaftlichen Gesichtspunkten umzubauen. Und mit Graham Landick, den Sie kennen lernen werden, haben wir seit einiger Zeit einen jungen Ingenieur im Team, der eine Menge von Grundlagenforschung versteht.“ Und dann sagt Swift etwas, das einem anderswo vielleicht dick als „Firmenphilosophie“ verkauft würde, bei ihm aber nach schlichter Einsicht klingt: „Lautsprecher entwickeln kann man nicht nur mit Hören. Aber mit Sicherheit kann man es auch nicht nur mit Messen machen.“

Wir fahren zu Philip nach Hause, weil dort, auf einem perfekt restaurierten ländlichen Anwesen, auch sein Büro ist, von dem aus er Spondor leitet. Bei Kaffee und Keksen gibt's Firmengeschichte und die große Frage nach dem Warum. Warum investiert jemand, der mit dem Verkauf der von ihm gegründeten Firma Audiolab (in Deutschland unter dem Namen Camtech vertrieben) an TAG/McLaren Audio seine Schäfchen ins Trockene gebracht hat, in diesen wie man hört ja nicht einfachen Zeiten in einen traditionellen Lautsprecherhersteller? – „Ich bin zu jung, um mich schon zur Ruhe zu setzen. Dass ich etwas gesucht habe, kann ich nicht gerade sagen. Aber irgendwann kam ein Anruf mit dem Angebot, Spondor zu übernehmen. Der zwischenzeitliche Eigentümer, ein großes Unternehmen der Audio-Industrie, hatte gemerkt, dass dieser Markt anders läuft als sein sonstiges Geschäft. Und er hat, das rechne ich ihnen hoch an, Verantwort-

tung gefühlt. Spondor brauchte jemanden, der aus dem doch sehr speziellen High-End-Bereich kam. Ich habe nicht lange nachgedacht – Spondor zu übernehmen war ein Traum. Legendäre Produkte mit Namen wie BC1 oder LS3/5a kennt einfach jeder. Ich fand Spondor schon faszinierend, als ich noch als Student in HiFi-Läden jobbt habe.“ Doch zurück zu seinem Einstieg bei Spondor: Natürlich hätte es Skepsis gegeben, ja Mißtrauen, erklärt er. Spondor ist mehr als nur das Lebenswerk zweier Ikonen der britischen HiFi-Geschichte, nämlich von Spencer und Dorothy Hughes, die aus ihren Vornamen den Markennamen kreierte hatten. Spondor ist zugleich BBC-Lieferant, Auftragnehmer vieler HiFi-Geschäfte im Lande und nicht zuletzt Arbeitgeber. Natürlich wird man da als Investor beargwöhnt, und er hat sich durchaus auch beobachtet gefühlt – und so fühlt er bis heute. „Was hat er vor? Will er den Laden ausnehmen?“ – das stand hinter allen Fragen, erzählt Philip. Langsam werde für alle deutlich, wohin es geht, meint er. „Wir haben den Leuten versprochen, an klanglichen Traditionen festzuhalten. Die Lautsprecher waren – schon aus der Tradition als Lieferant nicht nur der BBC, sondern auch des WDR – immer bekannt für eine gute Mittenwiedergabe und Sprachverständlichkeit. Davon soll auch nichts verloren gehen – und trotzdem möchte ich natürlich modernere Produkte machen.“

Wir verlassen das zum Büro ausgebaute Nebengebäude und gehen ins Wohnhaus, um uns das neueste Lautsprecherprodukt von Spondor anzuse-

hen. Der Lautsprecher SR5 ist klein und für eine Wandmontage ausgelegt. Das prädestiniert ihn für Surround-Anwendungen, aber nicht nur. „Wir wollten einen Lautsprecher, der an die Wand montiert gut klingt – egal, ob für die hochwertige Stereoanlage im Büro oder für 5.1-Beschallung.“ Für Philip Swift gibt es keinen Unterschied im Anspruch zwischen traditionellem Stereo und Multikanal. In beiden Fällen käme es auf die Mittenwiedergabe und die Sprachverständlichkeit an, und da, so betont er noch einmal, habe Spondor seine traditionelle Stärke. Beim Entwickeln habe man außerdem darauf geachtet, trotz der unmittelbaren Nähe zur Wand eine saubere Basswiedergabe zu realisieren.

Am Abend lernen wir Diane kennen. Sie ist seit vielen Jahren Philips Lebensgefährtin und sorgt dafür, dass sich die Gespräche beim Abendessen nicht nur um HiFi drehen. Das Lokal, das sie ausgesucht hat, bietet auch genügend Anlass für andere Gesprächsthemen. Allein die weiß geschminkte Wirtin in ihrer schwarzen Kleidung ist ein Original. Und überall sitzen junge Leute, viele mit komischen Scherz-Hütchen auf. Während René einer Kellnerin erklärt, dass er sein Steak gerne nicht medium und nicht well-done, sondern ziemlich medium und fast well-done hätte (und sie haben's tatsächlich geschafft, es genau richtig zu machen), erklärt Diane mir, warum so viele Leute hier mit komischen Kopfbedeckungen herumlaufen: Wer eine Art Bonbon geschenkt bekommt, muss es öffnen, und wenn ein Hütchen drin ist, für den Rest des Abends als Clown herumlaufen. Philip

deutet während des Abendessens an, dass wir am nächsten Morgen, einem Samstag, früh los müssten – gegen halb acht, acht Uhr werde er uns abholen. Das kann uns den Appetit nicht verderben. Aber mir wird erst jetzt richtig klar, wie weit die eigentliche Produktionsstätte von Cambridge entfernt ist.

Tatsächlich geht's am Samstagmorgen pünktlich los, denn bis Hailsham in East-Sussex haben wir gut zweieinhalb Stunden Fahrt vor uns. Ich frage Philip, wie oft er denn eigentlich in der Produktionsstätte sei: Ungefähr alle zehn Tage, erklärt er, aber mit den richtigen Mitarbeitern sei das überhaupt kein Problem. John Baxter, der „operations director“ in Hailsham, habe schon bei Audiolab mit ihm zusammengearbeitet. Er habe sein volles Vertrauen. Die Mitarbeiter in Hailsham seien dort verwurzelt – er selbst aber lebe eben seit langer Zeit in der Peripherie von Cambridge. An dieser Trennung werde er nichts ändern, denn schon in Zeiten von Audiolab wäre die Nähe zu vielen Hightech-Unterneh-

men, Forschern, Agenturen und der Hauptstadt London, also dem wichtigsten Absatzmarkt, ein großer Vorteil gewesen.

Hailsham liegt ziemlich nah an der Küste. Beim Aussteigen vor den beiden Produktionshallen aus Backstein merken wir das am heftigen, nassen Seewind, auch wenn's bis zum Meer noch einige Meilen wären. Es ist Mitte Dezember, und ich bin froh, die wärmste Winterjacke mitgenommen zu haben. Doch wer öffnet uns da die Tür? – Ein Mann im Polohemd. Gut, es hat eine Spendor-Aufschrift, aber ob die Corporate Identity so weit gehen muss, auf einen dicken Winterpullover zu verzichten? – John Baxter lacht. Ihm ist nicht kalt. Seinen Kindern, die er mitgebracht hat, auch nicht, aber die haben wenigstens Anoraks an ...

Zu schade, dass es organisatorisch nicht möglich war, diesen Spendor-Besuch auf einen Werktag zu verlegen. Ich muss also nicht nur auf das eigentlich obligatorische Foto mit der gesamten Belegschaft verzichten. Außer John Baxter, der extra aufs Weih-

nachts-Shopping verzichtet hat, ist nämlich kein Spendor-Mitarbeiter da. Auch im Vereinigten Königreich gehört Papa (oder Mama) samstags der Familie. Trotzdem ist die Betriebsbesichtigung interessant, wenngleich sie auch etwas von einer Trockenübung hat. Ich bitte Philip und John einfach, mir den Bau eines Lautsprechers am Produktionsweg entlang zu zeigen.

Entscheidend für einen Spendor-Lautsprecher, erklären sie mir, seien die Treiber. Während die Hochtöner überwiegend von renommierten dänischen Zulieferern kommen, werden die Mitteltöner, Mitteltieftöner und Bass-Chassis bei Spendor selbst hergestellt. Schon für Spencer Hughes sei die Qualität der Treiber noch wichtiger als die Gehäusequalität gewesen. Und Spendor hat als erster Lautsprecherhersteller Polypropylen als Membranmaterial eingesetzt, aber auch als erster Bi-Wiring-Terminals verbaut. Worin die Vorteile von Polypropylen lägen, möchte ich natürlich wissen. Philip Swift erläutert: „Andere Materialien als Polypropylen bringen Probleme. Alu-



Jedem Chassis sein akkurates Messprotokoll ...



... das an diesem Prüfstand erzeugt wird

minium singt – es hat einen Eigenklang, wie wir meinen. Keramik klingt unglaublich sauber, ist ein wirklich interessantes Material, aber wehe, wenn man in den Frequenzbereich kommt, in dem es aufbricht, und jedes Chassis bricht irgendwann auf, dann gibt's mächtig Probleme. Polypropylen hat keinen Eigenklang. Es ist akustisch tot. Damit ist es für uns das ideale Treiber-material.“ Er sagt's und schnippt zum Beweis mit dem Finger an eine Membran – da klingt wirklich nichts nach.

Um die Fertigungsqualität noch weiter zu steigern, wurde inzwischen für jeden Treiber ein Produktionsablaufplan erstellt. Mithilfe von Fotos und erläuternden Texten lässt sich so Schritt für Schritt verfolgen, wie ein Chassis hergestellt wird. Das sorgt nicht nur für Kontinuität und dafür, dass sich keine Fehler durch Nachlässigkeiten einschleichen können, sondern es macht auch die Einarbeitung von neuen Mitarbeitern leichter. Au-

ßerdem soll bei Spondor jeder alles können, damit während der Produktion flexibel auf einen bestimmten Bedarf reagiert werden kann.

Spondor fertigt insgesamt 25 verschiedene Treiber. Drei verschiedene Lautsprecherlinien – Classic, die „S“- und die „Professional“-Serie – können auf diese Weise mit eigenen Chassis ausgestattet werden. Diese große Vielfalt hatte mich schon bei der vorbereitenden Recherche gewundert ([www.spondoraudio.com](http://www.spondoraudio.com)). Dabei hat sich der Bezug zum Profi-Markt auch in der Herstellung der Heimlautsprecher niedergeschlagen. Jedes hier gebaute Chassis wird genauestens gemessen und erhält durch eine eigene Seriennummer seine Identität. Anhand der Frequenzgang-Schriebe werden anschließend Treiberpaare gematcht. „Wie funktioniert das?“, möchte ich wissen. Philip greift zwei Schriebe aus dem Regal und legt sie übereinander, um sie dann vors Licht zu halten.

Tatsächlich sieht man zwei beinahe deckungsgleiche Kurven.

Nachdem René Titzer sich als Fotomodell an die Maschine zum Wickeln der Spulen gesetzt hat – schließlich möchte ich Ihnen hier nicht nur stillstehende Maschinen zeigen –, gehen wir zu den Hochtönern. Als wir auf die dänischen Zulieferer zu sprechen kommen, erfahre ich nebenbei, dass Philip Swift selbst seine Kindheit in Dänemark verbracht hat und sogar Dänisch spricht. Er erklärt mir den Unterschied zwischen zwei verschiedenen Tweetern – einer gehört zur Standard-Bestückung des Minimonitors S3, der andere ist für eine SE-Version vorgesehen. Beide werde ich am Abend noch ausgiebig hören können.

Ein wenig vermisse ich den anheimelnden Blick in eine Gehäuse-schreinerei. Mein Vater ist Schreiner, und Kreissägen, Fräsen und Furnierpressen finde ich persönlich viel spannender als Lötstationen. So drängt es



Ein Bestseller: S3/5-Kabinette



Entwickelt am Computer und hört analog: Graham Landick

mich nach einem flüchtigen Blick auf die für die Verdrahtung im Innern vorgesehenen Kabel (von van den Hul, genau wie bei Bowers & Wilkins) zu den Lautsprechergehäusen. Nein, erklärt mir Philip Swift, es mache keinen Sinn, Gehäuse selbst zu bauen. Es sei einfach nicht wirtschaftlich, einen entsprechenden Maschinenpark und Mitarbeiter vorzuhalten. Spendor arbeite seit Jahren mit einem Zulieferer, einer britischen Schreinerei. Und gerade bei der Gehäusequalität habe Spendor in letzter Zeit große Fortschritte gemacht. Eine fertig gestellte S 8, ein recht großer Standlautsprecher nach dem Zwei-Wege-Bassreflex-Prinzip, gibt mir wirklich keinen Anlass, ihm da zu widersprechen. So ist beispielsweise die bewusst tief angesetzte, breite Bassreflexöffnung fein in die Rückwand eingearbeitet. Und natürlich kann ich's nicht lassen, dem Gehäuse auf die Seite zu klopfen. Früher wurde das bei Spendor mit einem deutlichen „Tock“



Die S3/5 im Livingroom des Entwicklers

beantwortet – die neuen Gehäuse aber führen ein erheblich geringeres akustisches Eigenleben.

Zurück durch den Nieselregen nach Cambridge. Philip Swift möchte uns Graham Landick vorstellen. Er ist Chefentwickler bei Spendor und von Bowers & Wilkins herübergewechselt. Bei Spendor lässt Philip Swift ihm freie Hand. Er schätzt die hohe Motivation des jungen Ingenieurs, der bei Spendor zum ersten Mal die alleinige Verantwortung für neue Produkte trägt. Graham verfügt nicht nur in einem Anbau über ein Büro mit allen möglichen Chassis-Typen, Messstationen und Computern (unter anderem arbeitet er mit dem weit verbreiteten Programm „Melissa“), sondern er ist auch „into vinyl“, was ihn mir gleich sympathisch macht. Auch seine Frau Georgina mag Musik – der in herrlichem schwarzen Klavierlack schimmernde Flügel gehört ihr, und als Schülerin hat sie in einem Orchester Fagott gespielt. Jetzt ist der Moment gekommen, nicht nur über Spendor zu reden, sondern Spendor zu hören. Graham schließt im Wohnzimmer

zuerst eine S3 an und lässt uns verschiedene Musik darüber hören. Tatsächlich ist vor allem die Stimmenwiedergabe der kleinen Kistchen phänomenal. Tori Amos steht da wirklich unglaublich „echt“ im Wohnzimmer. Dann die verbesserte Version mit der teureren Hochtonkalotte, die mir schon in Hailsham gezeigt wurde. Ich bin erstaunt: Ja, der Hochtonbereich klingt jetzt feiner, aber es ist seltsamerweise eher der Mitten- und Bassbereich, der noch besser durchgezeichnet erscheint und wo die größten Verbesserungen zu hören sind. Graham erläutert, dass diese Hochtonkalotte breitbandiger eingesetzt werden könne und damit den Tiefmitteltöner entlaste – mein Eindruck sei also nur

folgerichtig. Schließlich baut Graham den SR5 auf, jenen Lautsprecher zur Wandmontage, den wir schon bei Philip Swift zu Hause gesehen haben. Er ist Grahams erste durch und durch eigene Konstruktion für Spendor. Selbst ohne rigide Wandmontage und provisorisch auf einen Lautsprecherständer gestellt, zeigt sich, wohin die Richtung geht: Eine verblüffend vollständige Musikwiedergabe kommt aus diesen kleinen Lautsprechern und weit mehr als nur die bei Spendor wohl zu erwartende superbe Mittenwiedergabe. Der Minus-Sechs-Dezibel-Punkt der SR5 liegt bei 70 Hertz, und die kleinen Lautsprecher sind sogar in der Lage, eine E-Bass-Linie verblüffend sauber nachzuzeichnen. Einpacken, mitnehmen und im Büro an die Wand schrauben, denke ich für mich.

Als wir dann zum Abendessen fahren, regnet es. Als René Titzer und ich am Sonntag morgen noch einmal bis in die Innenstadt von Cambridge spazierten, regnete es auch. Als Philip Swift uns zum Flughafen gefahren hat, regnete es auch. Und als ich im Flughafen die Reklame von German Wings gelesen habe – „Invade Germany“ – habe ich mich geärgert. Wie kann man nur so verantwortungslos sein, sich die von einigen britischen und deutschen Dünnbrettbohrern gepflegten nationalistischen Rivalitäten in der Werbung nützlich zu machen? Geärgert habe ich mich aber nicht sehr lange, denn mit René Titzer habe ich beim Warten auf das Flugzeug vereinbart, demnächst eine Spendor S8 zu testen. Mir geht der in Hailsham gesehene zweitgrößte Standlautsprecher der S-Serie nämlich nicht aus dem Kopf. Und die Vorfreude darauf, ihn näher kennenzulernen, kann nicht einmal die Tatsache verderben, dass sich das Wetter in NRW mit dem englischen abgestimmt hat.