

Piotr Peto

Producenci głośników

„Makaroniarze”, czyli głośniki z Italii

W kolejnej części cyklu o historii firm głośnikowych, którego pierwszy odcinek poświęciłem producentom brytyjskim, skupię się na firmach z Europy kontynentalnej, jednak bez krajów bloku państw pozostających przez dekady pod „protektorem” ZSRR i bez samego „Wielkiego Brata”. Nie dlatego, że w tych krajach nie powstawało nic ciekawego w interesującym nas zakresie, tylko po prostu z braku miejsca, co zmusza mnie do koncentracji na firmach o zasięgu ogólnosiwiatowym.

A takich producentów w „demoludach” nie było i nic nie wskazuje na to, żeby w dającej się przewidzieć przyszłości mieli się jeszcze pojawić. Swoją drogą ciekawe, dlaczego tak się stało, bo przecież do wyprodukowania

dobrej klasy głośnika nie są potrzebne jakieś „kosmiczne technologie”. Zapewne czynniki odpowiedzialne za gospodarkę uznawały, że głośnik estradowy nie jest artykułem pierwszej potrzeby, a z kolei po transformacji

ustrojowej brakowało kapitału prywatnego, żeby można było zainwestować w takie przedsięwzięcia na dużą skalę.

To tyle tytułem wstępu, a teraz jeszcze małe wyjaśnienie: ponieważ w trakcie





RCF obchodzi w tym roku 70. rocznicę powstania.

opracowywania materiału okazało się, że praktycznie całe przeznaczone dla niego miejsce zajęły firmy włoskie, zapadła decyzja, żeby tak już zostało, a we wrześniu pojawią się inni producenci europejscy. W związku z powyższym cykl zostanie rozszerzony do 4 odcinków i w ostatnim znajdzie się miejsce na „resztę świata”.

A teraz przenosimy się już do Włoch, czyli do kraju, który niemal zdominował cały europejski rynek głośników do zastosowań estradowych, co tłumaczyć można również tym, że większość tamtejszych firm ma w tej dziedzinie bardzo długie tradycje. Zacznę więc od producenta, który w tym roku obchodzi 70. rocznicę istnienia, czyli od

RCF-A

W przeciwieństwie do firm, które omówię w dalszej kolejności, RCF oprócz głośników produkuje szeroką gamę sprzętu estradowego i w tej dziedzinie także zalicza się światowej ekstraklasy. To jeden z tych producentów, do których „od zawsze” miałem duży szacunek, bo głośniki RCF-a w swoim czasie stanowiły niemal wzorzec w tej branży i wielu czołowych producentów z branży pro-audio stosowało te przetworniki w swoich wyrobach. Również dlatego, że firma od lat zaliczała się do dużych dostawców produktów typu OEM i jej głośniki już w zamierzonych czasach wykorzystywały choćby takie firmy jak Dynacord, firmując je swoim logo.

Nazwa firmy pochodzi od pierwszych liter nazwisk trzech udziałowców. W pierwszych latach działalności firma koncentrowała się na produkcji głośników i mikrofonów wstęgowych. Potem oferta została

znacznie rozszerzona, również o kompletne systemy nagłaśniające do różnych zastosowań, w tym popularne na rynku zestawy głośnikowe w obudowach z tworzyw sztucznych, które w swoim czasie uważane były za jedne z najlepszych tego typu produktów na rynku i tę opinię zachowały do dziś. Nawet firma Mackie, która na pewien czas stała się właścicielem RCF-a, produkowała niektóre z tych zestawów w praktycznie niezmienionej formie, wyposażając je tylko we własne logo. Od momentu, gdy po kilku latach włoskim udziałowcom udało się odkupić firmę, RCF cały czas dynamicznie się rozwija, a Mackie to już głównie historia. Zresztą o tyle ciekawa w kontekście RCF-a i wielokrotnie przeze mnie opisywanych przekształceń własnościowych, że poświęcę jej teraz kilka zdań.

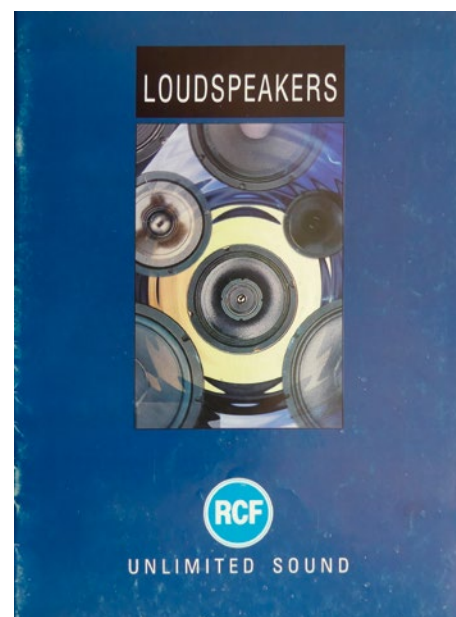
Otóż w roku 1998, czyli w czasach swoich największych sukcesów, firma Mackie przejęła RCF-a, a dwa lata później działającą od 1978 amerykańską firmę EAW. W roku 2003 nastąpiła zmiana nazwy Mackie Designs Inc. na Loud Technologies i w tym samym czasie Loud pozbyła się właśnie wszystkich udziałów w firmie RCF, w tym 22 milionów dolarów zadłużenia. Następnie Loud Technologies przemianowano na Loud Audio, a wszystkie związane z nią marki (w tym EAW) zostały w 2017 roku wykupione przez amerykański Transom Capital Group, czyli typową firmę kapitałową, która nie ma żadnych korzeni związanych z branżą audio. A ponieważ historia czasem lubi zataczać kręgi, w ubiegłym roku RCF stał się właścicielem firmy EAW i jak twierdzi jej szef „trudno sobie było wyobrazić lepszy scenariusz”. Loud Audio było również właścicielem marki Ampeg, którą niedawno



Głośnik RCF, model L12P11, firmowany przez Dynacorda jego własnym logo.

sprzedano firmie Yamaha, a także firmy Martin Audio, która jednak została wykupiona przez jej menadżerów, wspieranych przez inwestorów brytyjskich. Niektórzy uważają Martina za poważnego gracza na rynku, ale warto wiedzieć, że obecnie zatrudnia on około 60 osób, podczas gdy RCF 500, co oczywiście i tak nie może zaimponować panu Behringerowi, którego kilka tysięcy zdyscyplinowanych pracowników „tłucze” na 3 zmiany Midasy i Turbo-soundy i póki co nie słysząc, żeby ktoś miał chrapkę na przejęcie imperium Behringera.

To tyle „dywagacji” nieco obok tematu, a wracając do głośników RCF przyznam, że z przyjemnością regeneruję również ich stare



Prospekt RCF z czasów, gdy neodymy stosowane były wyłącznie w niektórych driverach.

HISTORIA

produkty, np. takie, do których niedostępne są już komplety naprawcze. Należą do nich również głośniki firmowane przez Mackie, w których „amerykańskie” jest jedynie logo. Te na fotografii pochodzą z cieszących się w swoim czasie bardzo dobrą opinią aktywnych zestawów Mackie o nazwie Fusion. Na kolejnym zdjęciu pokazuję cewkę z głośnika RCF montowanego w swoim czasie w subach firmy Zeck. Te głośniki pewnie grałyby do dziś, gdyby jakiś „specjalista” nie wpadł na pomysł zaimpregnowania górnych zawieszek czymś w rodzaju bitexu, co oczywiście spowodowało ich popękanie, i mimo że cewki i membrany były w dobrym stanie, przetworniki musiały zostać poddane pełnej regeneracji.

Warto wiedzieć, że w skład grupy kapitałowej RCF wchodzi także inna włoska firma, o nazwie dBTechnologies, której dealerem na rynku polskim jest firma SoundTrade.

Przeglądając Internet trafiłem również na informację, że w 2018r, oprócz EAW RCF przejął znanego producenta mikrofonów, firmę DPA. Jej dyrektor stwierdził, że: „czeka teraz na świetlaną przyszłość w grupie RCF”, co jest dość standardową wypowiedzią w ustach szefów firm wykupywanych przez innych producentów. Jednak praktyka pokazuje, że niektóre firmy po kilku latach od takiej „fuzji” mogą sobie jedynie powspominać stare, dobre czasy, a klienci prędzej czy później przekonują się, że sentyment do firmy to trochę za mało, żeby nadal pozostać jej wiernym klientem.

To tyle, jeśli chodzi o RCF, a teraz przyszedł czas na

EIGHTEEN SOUND

czyli kolejną włoską firmę, której krajowym dystrybutorem jest firma Pol-Audio.

18Sound to producent o relatywnie krótkim stażu rynkowym, gdyż istnieje od 1997 roku, kiedy to dwaj dyrektorzy włoskiej firmy AEB,



Cewka z głośnika 18" RCF po 20 latach nie wykazuje żadnych uszkodzeń.

zajmującej się wytwarzaniem systemów sterowania i zasilania do gazowych instalacji samochodowych LPG i CNG, postanowili rozszerzyć działalność o wytwarzanie profesjonalnych głośników estradowych. Jak czytamy, ta decyzja miała związek z ówczesnym przejściem RCF-a przez Mackie. Na terenie fabryki AEB powstały dwie linie produkcyjne głośników i przez kolejne 2 dekady 18Sound dobrze zadomowił się na tym wymagającym rynku, oferując bardzo przyzwoite produkty, mogące śmiało stawiać w szranki nie tylko z włoską konkurencją. Firma okrzepła na tyle, że w roku 2015 przejęła innego włoskiego producenta, Ciare, który w swoim czasie dostarczał swoje produkty OEM choćby wspomnianemu wcześniej Martinowi.

W tym czasie właścicielem 18Sound była już firma Landi Renzo, dobrze znana w Polsce w branży „gazowników” samochodowych, która z kolei wcześniej przejęła konkurencję, czyli AEB. Ale właściciele Landi w roku 2017 uznali, że lepiej będzie skupić się na zasadniczej działalności i 18Sound wraz z Ciare przejął inny włoski producent, czyli firma B&C. Tym sposobem skończył się jeden z „oryginalnych” mariaży w branży audio, choć mimo wszystko branża samochodowa ma jednak nieco więcej wspólnego z techniką estradową, niż np. produkcja odzieży, jak to miało miejsce w przypadku przejścia w swoim czasie firmy Celestion, o czym pisałem w poprzednim odcinku.

Wykup dwóch konkurencyjnych firm przez B&C jest o tyle ciekawy, że nowy właściciel wyłożył na ten zakup jedynie 7,4 mln euro, co wydaje się mało znaczącą kwotą przy rocznych obrotach 18Sound w wysokości 12 mln euro. I choć nie znam się specjalnie na ekonomii i biznesie, to jednak absurdalny wydaje mi się



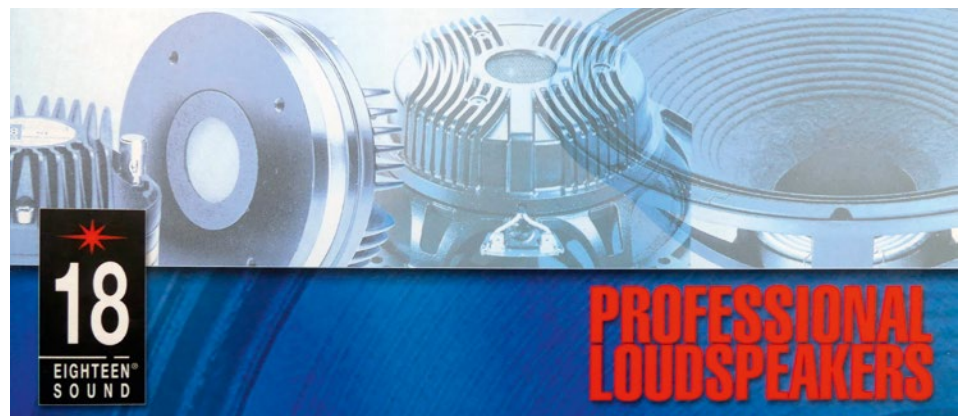
Głośniki RCF 18" z logo Mackie, zregenerowane w firmowym serwisie PMP.

fakt, że sporego i uznanego producenta głośników z całym jego „dobrodziejstwem inwentarza” można dziś kupić za 1/10 ceny myśliwca nowej generacji, albo za ułamek ceny współcześnie produkowanego w Polsce helikoptera wojskowego. No, ale to tylko taka kolejna, mała dygresja, a teraz przechodzę do krótkiego z konieczności opisu historii firmy

B&C

która obecnie zalicza się do jednego z większych producentów głośników w skali globalnej, a jej katalog po przejściu 18Sound i Ciare powiększył się na tyle, że trudno tę całą ofertę „ogarnąć”.

Historia B&C rozpoczęła się jeszcze przed zakończeniem II Wojny Światowej, bo w roku 1944, kiedy to powstał niewielki zakład rzemieślniczy o nazwie BBC Elettroacustica Professionale i taki status firma utrzymywała w zasadzie aż do lat 70., produkując głównie sprzęt instalowany w kinach i teatrach. Nieco później zaczęła oferować głośniki używane również do nagłośnienia przestrzeni publicznych, a także nawiązała współpracę



18Sound to firma o najkrótszym stażu rynkowym spośród opisanych w artykule.

z kilkoma znanymi włoskimi producentami sprzętu estradowego, jak choćby Montarbo czy FBT. Wykorzystała także rosnący popyt na głośniki estradowe, związany z ekspansją muzyki rockowej, która oczywiście nie ominęła również Włoch.

W roku 1988 nazwa firmy została zmieniona na BBC Speakers Spa, a w roku 1993 nastąpiła kolejna zmiana i od tej pory mamy do czynienia z firmą B&C Speakers Spa. Pod koniec lat 80. firma rozszerzyła swoją dystrybucję poza Włochy, głównie do Europy i USA. W latach 90. dystrybucja objęła większość rynków światowych, a od 2007 roku B&C jest spółką giełdową, której akcje można sobie obecnie kupić po 12 euro za sztukę. W roku 2009 powstał nowy zakład produkcyjny o powierzchni ok. 10 tys. m², do którego przeniesiono produkcję z 5 innych, oddzielnych lokalizacji. Zaawansowane i zautomatyzowane procesy technologicznie pozwalają wykonywać w nim około 1.500 przetworników wysokotonowych i blisko 1.000 głośników niskotonowych dziennie, a tuż obok fabryki znajduje się biurowiec o powierzchni 3 tys. m², co może oznaczać, że „biurokracja” we Włoszech ma się całkiem dobrze. Strategia firmy w głównej mierze opiera się na dostarczaniu produktów OEM wielu producentom, ale posiada ona również sieć dealerską w 70 krajach na całym świecie. Warto dodać, że w Polsce oficjalnym dystrybutorem B&C jest firma NAW Performance Audio z Żywca, która stosuje głośniki tego producenta w swoich wyrobach.

A skoro wspomniałem o wersjach OEM, to na fotografii pokazuję przetworniki B&C wykonywane dla jednego z dużych producentów i sygnowane jego logo, które kilka lat temu przeszły w serwisie PMP pełną regenerację. Ze szczegółowym opisem tego dość ciekawego przypadku można zapoznać się na mojej stronie internetowej w zakładce „Naprawa głośników”.

Wróć jeszcze na chwilę do kwestii, czy z punktu widzenia nabywcy przejęcie przez B&C firm 18Sound i Ciare jest dobrą wiadomością. Moim zdaniem niekoniecznie, bo gdyby np. firma Ciare nadal samodzielnie działała, to pewnie Martin Audio nie kazałyby sobie dziś płacić 1.200 zł za dość przeciętny głośnik 10”, wykonywany w swoim czasie dla nich w wersji OEM przez Ciare, skoro identyczny wyrób sygnowany logo faktycznego producenta można było nabyć za połowę tej kwoty. O kompletach naprawczych



Firma B&C to obecnie jeden z wiodących producentów w branży głośnikowej.

do głośników nieistniejących firm też raczej można sobie tylko pomarzyć, bo trudno sobie wyobrazić, żeby nowy właściciel magazynował wiele tysięcy takich „cudzych” podzespołów z przeszłości, skoro nawet do własnych głośników jest w stanie zapewnić takie materiały jedynie przez kilka lat od daty zaprzestania produkcji. Poza tym uważam, że zdecydowanie większe zaufanie wzbudza producent, który skupia się na konkretnej działce w swojej branży, zamiast chwytać wszystkie możliwe sroki za ogon. Jeśli katalog zawiera powiedzmy sto głośników, to z punktu widzenia logistyki i możliwości zapanowania nad całym procesem produkcyjnym jest to sytuacja znacznie korzystniejsza, niż jeśli zawiera ich tysiąc, że nie wspomnę o wielu tysiącach. Być może nie mam racji, bo oceniam wszystko ze swojej „minimalistycznej” perspektywy, ale czas pokaże, czy te wszystkie fuzje i wychwalane pod niebiosa przez zainteresowane osoby łączenia wielu firm w branży audio (nie tylko głośnikowych), były dobrym pomysłem.

Słoneczna Italia to prawdziwe „zagłębienie” firm głośnikowych, o rekordowej koncentracji, jeśli chodzi o ich liczbę w jednym kraju. Przybliżę więc teraz sylwetkę kolejnego włoskiego producenta, czyli firmę

FAITAL PRO

która jako Fabbrica Italiana Altoparlanti SpA założona została jako mały, rodzinny biznes już w roku 1958.

Pod koniec lat 60. firma zaspakajala ok. 40% krajowego popytu na głośniki, głównie do radioodbiorników i systemów audio. W latach 70. wkroczyła na rynek motoryzacyjny i rozszerzyła działalność poza teren własnego kraju, w czym pomogła inwestycja w nowy zakład

produkcyjny, który rozpoczął działalność w 1974 r. W latach 80. Faital rozwija swoją działalność, będąc dostawcą głośników dla wielu producentów samochodów, a na początku lat 90. otwiera zakłady produkcyjne we Francji i w Hiszpanii, stając się wiodącym producentem głośników dla przemysłu samochodowego. Obecnie posiada również fabrykę na Węgrzech, a także duże centrum dystrybucyjne w USA oraz przedstawicielstwo w Hongkongu.

Jeśli chodzi o głośniki do zastosowań profesjonalnych, to oferta jest „kompletna” w tym sensie, że obejmuje praktycznie wszystkie średnice głośników membranowych z magnesami ferrytowymi i neodymowymi (w tym głośniki koaksjalne), a także wiele rodzajów driverów, i prezentuje się bardzo atrakcyjnie, nie tylko dlatego, że pełny katalog zawiera aż 100 stron formatu A4. Dla mnie bardzo istotne jest również to, że tylko kilka najmniejszych głośników z katalogu ma kosze stalowe, a wszystkie pozostałe wykorzystują ciśnieniowo wtryskiwane kosze aluminiowe, o bardzo wyszukanych i oryginalnych kształtach,



Głośniki 18” B&C w wersji OEM, zregenerowane w serwisie PMP.



Faisal Pro istnieje na rynku już 61 lat.

co ostatnio stało się dość „modne” wśród wielu producentów, którzy w ten sposób chcą się zapewne wyróżnić wśród konkurencji.

Te kosze być może produkowane są w fabrykach Faisal w Europie, ale widziałem np. chińskie strony, na których reklamowane są kosze głośnikowe RCF, identyczne jak te, które potem możemy zobaczyć w wyrobach tej firmy. Tak więc prawdopodobnie „Chińczyk” działa w tym wypadku „na dwa fronty”, dostarczając wyrób zarówno bezpośrednio zleceniodawcy, jak i oferując go na „wolnym rynku”. W swoim czasie wykazałem nawet pewne zainteresowanie jedną z podobnych ofert, bo na stronie było podane, że minimalne zamówienie to 50 szt. W praktyce okazało się jednak, że trzeba zamówić co najmniej 300, więc pozostałem przy mojej sprawdzonej, choć kłopotliwej technologii odlewania koszy metodą piaskową, a następnie żmudnego obrabiania mechanicznego. Na fotografii



Współczesne kosze głośnikowe przybierają czasem bardzo „wymyślne” kształty.

pokazują, jak wyglądają takie kosze 18” odebrane prosto z odlewni.

Jednak trzeba wiedzieć, że następnie poddawane są one precyzyjnej obróbce tokarskiej lub przy użyciu frezarki CNC. Taka niezbędna obróbka sprawia, że po jej wykonaniu kosz w niczym nie ustępuje wtryskowi ciśnieniowemu, a nawet go przewyższa, gdy chodzi o dokładność obrabianych powierzchni, co ma fundamentalne znaczenie dla poprawnej pracy układu zawieszony i membrany połączonej z cewką. Piszę o tym również dlatego, że zaletą koszy odlewanych „w ziemi” bywa czasem ich większa odporność na uszkodzenia mechaniczne. Dzieje się tak dlatego, że kosze wykonywane metodami wtryskowymi obecnie projektowane są bardzo „oszczędnościowo”, w celu uzyskania jak najmniejszego zużycia materiału. Może to powodować uszkodzenia mechaniczne, bo cienkie ścianki potrafią się np. złamać na skutek upadku zestawu głośnikowego, i z takimi przypadkami też miałem do czynienia w swojej praktyce. Realia są takie, że przez 30 lat wytwarzania przeze mnie głośników nie odnotowałem ani jednego mechanicznego uszkodzenia kosza odlewane z aluminium, choć zdarzały się sytuacje ekstremalne, jak np. wypadnięcie całego nagłośnienia z busa w trakcie jazdy na zakręcie, na asfaltowej drodze.

A skoro znów pojawił się „wtręt osobisty”, to muszę przyznać, że w mojej praktyce serwisowej nigdy jeszcze nie miałem do czynienia z żadnym głośnikiem Faisal Pro, więc nie potrafię ocenić, czy wynika to z faktu, że są tak dobre i się nie psują, czy po prostu na naszym rynku znajduje się ich stosunkowo niewiele, choć są dystrybuowane przez firmę LDM, a także przez firmę Bayor Audio, która również używa ich przy produkcji własnej aparatury nagłośnieniowej.

Przeglądając stronę internetową producenta zwróciłem jednak uwagę na dość istotną informację, a mianowicie na taką, że 100% wyprodukowanych egzemplarzy przechodzi kontrolę techniczną na liniach produkcyjnych i, co równie ważne, że wszystkie przetworniki produkowane są we Włoszech. Bardzo interesujące z punktu widzenia użytkownika są również dokładnie sprecyzowane warunki gwarancji, w tym ogólnie dostępna, rozbudowana tabela, która jednoznacznie określa, jakie usterki podlegają roszczeniom gwarancyjnym, a jakie nie. Jej fragment

umieszczam w artykule, bo to prawdziwa rzadkość i tego typu informacji raczej nie spotyka się u innych wytwórców. Warto zapoznać się z całością tego materiału, również po to, żeby wiedzieć, które usterki w dowolnym głośniku mogą być przypisane producentowi, a które są najczęściej spowodowane ewidentną winą użytkownika. Choć oczywiście inni producenci mogą kierować się odmiennymi „wytycznymi” w tym zakresie, tym bardziej gdy warunki gwarancji nie są dokładnie sprecyzowane. Tabela podzielona jest na kilka grup uszkodzeń i wyspecyfikowano w niej 29 potencjalnych awarii mechanicznych, 9 elektrycznych, 5 akustycznych i 5 o charakterze ogólnym, co łącznie daje „imponującą” liczbę 48 możliwych usterek. Jak widać, głośnik to skomplikowana i wrażliwa na różne czynniki konstrukcja, z czego warto sobie zdawać sprawę, nawet użytkując przetworniki renomowanych producentów.

Zwracam też uwagę na fakt, że Faisal Pro całkowicie wyłącza własną odpowiedzialność gwarancyjną za wyroby typu OEM, co oznacza, że reklamować takie głośniki można jedynie u producenta aparatury, który je stosuje w takiej wersji. W materiałach dostępnych w internecie można również przekonać się, jak wielką rolę producent przywiązuje do badań technicznych przy użyciu najbardziej zaawansowanej aparatury pomiarowej, a także zobaczyć wysoki stopień automatyzacji procesów produkcyjnych. Przyznam, że firma Faisal Pro zrobiła na mnie bardzo dobre wrażenie, gdy chodzi o „globalne” podejście do tematu, czyli do produkcji głośników estradowych dla zastosowań profesjonalnych. W tym wypadku dodatek „Pro” w nazwie firmy wydaje się jak najbardziej uzasadniony. Sądzę, że z czasem jej popularność w Polsce wzrośnie, bo w porównaniu z kilkoma znanymi od lat i mocno reklamowanymi producentami (np. z za oceanu) te głośniki wydają się wygrywać pod każdym względem, a ceny w relacji do jakości są zupełnie do przyjęcia. No, ale jak już wspominałem, są to rozważania czysto teoretyczne, w oparciu o materiały dostępne w sieci, bo osobistego zdania na ich temat jeszcze nie miałem okazji sobie wyrobić.

Ostatnią włoską firmą, o której chciałbym napisać kilka słów, jest


SICA

której nazwa to akronim od Societa Italiana Consttuttori Altoparlanti, przy czym tłumac-


Coverage Check List			
MECHANICAL DEFECT			
CODE	DESCRIPTION	PROBLEM EXPLANATION	COVERAGE
A1	Bad Assembly	Visibly defective product assembly	✓
A2	Shifted	Front or rear plate shifted. The voice coil is jammed in the air gap	✓
A3	Short lead wires	Too short lead wires, cut during operation (if not due to over excursion or asymmetric pressure in the enclosure)	✓
A4	Blistered Former	Blistering of the former facing the winding Note: Except if A2 occurs	✓
A5	Long lead wires	Too long lead wires hit the cone during operation	✓
A6	Detached Surround	Detachment or delamination of surround from the cone	✓


Firma Faisal Pro dokładnie precyzuje warunki uznania (lub nieuznania) roszczeń gwarancyjnych.

Two brands, one passion: great sound




The time has passed for relying on amateurs. Refer to SICA's experienced sound designers!





Traveling through time to the rhythm of rock'n'roll, we built Jensen's future keeping its past alive.



SICA obchodzi w tym roku rocznicę 40-lecia swojej działalności i jest również właścicielem marki Jensen.

czenia wymaga chyba tylko słowo altoparlanti, które w języku włoskim oznacza głośnik. Powstała w roku 1979, więc podobnie do kilku innych prezentowanych w zestawieniu producentów obchodzi w tym roku swój jubileusz.

O tym, jak dawno to było, świadczy choćby fakt, że dokładnie w tym samym czasie na rynku pojawił się pierwszy Walkman Sony, który zapoczątkował oszałamiającą karierę przenośnych odtwarzaczy muzycznych.

Przez kilka pierwszych lat działalności firma zaopatrywała lokalnych producentów instrumentów muzycznych, a następnie rozszerzono ofertę o głośniki do klawiszy i do nagłaśniania akordeonów. W roku 1984 SICA po raz pierwszy wystawia się na targach Prolight & Sound we Frankfurcie, a w roku 1987 oferta wzbogacona zostaje o głośniki wysokotonowe typu compression driver. W 1992 firma przenosi się do nowej, większej siedziby, aby w rok

później wprowadzić częściowo zautomatyzowane linie produkcyjne, które pozwoliły na znaczne zwiększenie wydajności. W roku 1996 SICA podejmuje wyzwanie odtworzenia legendarnej marki głośników gitarowych Jensen. Po wielu eksperymentach i testach wszystkich modeli tego producenta i próbach odsłuchowych z muzykami firma wchodzi z nowym produktem wytwarzanym na skalę masową na rynek amerykański, prezentując z sukcesem swoją ofertę na targach NAMM w roku 1999. 10 lat później SICA wprowadzą nową linię głośników Jensen Jet, aby sprostać wymaganiom współczesnych muzyków.

W roku 2013 firma rozpoczyna produkcję głośników przeznaczonych do zastosowań Hi-Fi, co poprzedzone zostało kilkoma latami badań prowadzonych we współpracy z instytucjami badawczymi, m.in. przy pomocy analizy FEM (metoda elementów skończonych). Obecnie trwają prace nad wdrożeniem nowych systemów sterowania liniami technologicznymi, co ma zapewnić większą elastyczność produkcji i zwiększenie wydajności. SICA, jak wielu innych producentów, dostarcza również swoje głośniki w wersji OEM wielu producentom aparatury nagłośnieniowej, a ich polskim dystrybutorem jest firma BOX Electronics z Sopotu, choć oferta na stronie prezentuje się bardzo skromnie.

Jako ciekawostkę mogę podać, że we wcześniejszych latach 90. kilka moich głośników trafiło na testy również do tego producenta (podobnie jak do kilku innych krajowych firm), ale szybko zrozumiałem, że nie należę do osób, które chciałyby „masowo” wytwarzać głośniki, i że zdecydowanie lepszym pomysłem będzie wykorzystywanie ich we własnych

wyrobach. Jeśli chodzi o moją ocenę firmy SICA na podstawie własnych, choć mocno ograniczonych doświadczeń, to spośród wymienionych w artykule sytuuję ją na końcu stawki, co zresztą chyba odpowiada jej faktycznemu umiejscowieniu na rynku włoskim. No, ale jak już wspominałem, Włochy są krajem o wyjątkowej „obfitości” firm głośnikowych, więc być może w innych „okolicznościach przyrody” SICA miałyby szansę na lepszą pozycję rynkową, a nawet na zostanie krajowym liderem, gdyby np. przenieśli swoją produkcję do kraju nad Wisłą. Swoją drogą ciekawe, że jakoś żaden duży ani nawet mały producent z tej branży nie wpadł do tej pory na taki pomysł, choć w swoim czasie pewne próby podejmował np. brytyjski OHM, ale, o ile wiem, głośników u nas nie wytwarzał. Za to kilku polskich producentów „robi za chińczyków” dla kilku firm zagranicznych, pracując dla nich na zasadzie montowni. No, ale lepsze to, niż zwinienie interesu, tym bardziej że takie usługi na upartego można nawet uznać za swego rodzaju „nobiletację”, bo przecież podobne zlecenia chętnie wykonują różne „egzotyczne” nacje. Myślę, że w tym wypadku decydująca jest niewielka skala tych usług i pewne zalepty logistyczne, jak choćby znacznie łatwiejszy transport.

To tyle, jeśli chodzi o „włoszczyznę”, i zgodnie z tym, co napisałem we wstępie, zapraszam na kontynuację tematu we wrześniu. A przy okazji jak zwykle zachęcam do odwiedzenia mojej strony internetowej, gdzie można wzbogacić swoją wiedzę o technice głośnikowej, a także zapoznać się z efektami mojej pracy w dziedzinie, której poświęciłem połowę dość już długiego życia. 🎵



Koszki głośników PMP odlewane są metodą formowania w piasku.