

SPECTRAL, RICHARD FRYER

Passie voor

muziek

Spectral audio producten zijn al meer dan dertig(!) jaar wereldwijd een absoluut begrip. Niet alleen door de baanbrekende en grensverleggende ontwerpen in combinatie met het enorme doorzettingsvermogen van de ontwerpers, maar ook door als één van de weinige fabrikanten zelf hoge resolutie muziekopnamen (Reference Recordings) te maken. Toch is Spectral door zijn op de grens balancerende producten niet bij iedereen even populair. Door de één verguisd om zijn vermeende (over-)analytische en klinische weergave, terwijl een ander het juist als extreem natuurlijk en correct ervaart. In deze Passie voor muziek heb ik een uitgebreid gesprek met Spectral eigenaar Richard Fryer en vraag hem over de zin en onzin van zijn merk en haar producten.

Het is halverwege 2009 als ik door Martin Odijk van importeur More Music, wordt gevraagd of ik bij de introductie wil zijn van een aantal nieuwe Spectral producten en of ik na afloop interesse heb in een interview met Spectral topman Richard Fryer. Nou, daar hoefde ik niet lang over na te denken want Richard staat samen met Keith Johnson (Spectral/Reference Recordings), al een hele poos zeer hoog op mijn lijstje van nog te interviewen 'audioberoemdheden'. De introductie en het gesprek vinden plaats in het More Music bedrijfspand en buiten Richard en mijzelf, zijn verder nog enkele More Music medewerkers en winkeliers aanwezig. Zonder zijn leeftijd te weten schat ik mijn hoofdpersoon aanzienlijk jonger dan zijn 57 jaar. Want ook al is zijn haar in de loop der jaren ongetwijfeld wat dunner geworden en is de haarkleur van blond naar overwegend grijs ge-

■■NEXT



gaan, zijn postuur is on-Amerikaans tenger en zijn huid nog opmerkelijk egaal. In het sympathieke bebrilde gezicht, staan een paar helder twinkelende beige/groengekleurde ogen en zijn rustige, bedachtzame spreekstijl wordt regelmatig afgewisseld met de nodige kwinkslagen. Gaandeweg zijn uitleg blijkt dat More Music en Spectral, al sinds lange tijd zowel een zakelijke als vriendschappelijke band hebben opgebouwd en dat in de beginjaren zowel Harry van Dalen als Martin Odijk zich sterk hebben gemaakt om het merk uiteindelijk naar Nederland te halen.

Start en filosofie

Werner: 'Wie en wat is Spectral en wat is jullie doel als fabrikant?' Richard: (grijnst schaapachtig) 'Als ik je dat tot in detail ga vertellen, ben je al heel snel door je interviewtijd heen, maar ik zal een poging wagen. Spectral is een kleine Amerikaanse audio onderneming, die is gespecialiseerd in het ontwerpen en vervaardigen van de beste en meest natuurlijke audioproducten die wij als team kunnen bedenken. Ook al heb ik mijzelf in de afgelopen jaren de nodige technische kennis bijgebracht, mijn oorspronkelijke beroep is psycholoog en nu vraag jij jezelf natuurlijk meteen af hoe ik dan bij Spectral terecht ben gekomen. Als kind van acht jaar zette ik al met de hulp van mijn vader, de nodige elektronica bouwdozen in elkaar en het was vooral ontzettend leuk om zo samen wat te bouwen. Bij ons thuis was het heel vaak één groot muzikaal feest. Zo speelde

mijn vader saxofoon en klarinet en daar kon ik urenlang ademloos naar luisteren. Naast deze instrumenten bezat hij ook een heel grote platenverzameling met voornamelijk jazz lp's. Hier heb ik ongetwijfeld de nodige muzikale liefde van meegekregen. Tijdens mijn studententijd werkte ik als bijbaantje in een timmerfabriek waar onder andere luidsprekerkasten voor ISS gemaakt werden en tijdens die periode maakte ik in 1975 kennis met Saul B. Marantz, de oprichter en toenmalige eigenaar van het oorspronkelijk Amerikaanse merk Marantz. Al snel werd Saul mijn mentor en heeft hij me de eerste kneepjes van het vak bijgebracht. Echt een bijzondere man. In de periode vóór Spectral schreef ik ook voor het onafhankelijke audiotijdschrift - Sound Advice. Dit blad was echt onafhankelijk omdat het geen adverteerders had. Ik was daar eerst recensent en later hoofdredacteur. De basisinkomsten waren afkomstig van een selecte groep abonnees en donateurs, maar het werd op den duur toch wel moeilijk om het financieel vol te kunnen houden. Op een gegeven moment hebben we toen met pijn in ons hart gezamenlijk besloten om het tijdschrift te beëindigen en hebben we de lezers netjes het resterende bedrag in lp's terugbetaald. Daarna was de stap van een audiotijdschrift naar Spectral nog maar relatief klein en omdat het bloed kruipt waar het niet gaan kan, besloot ik samen met een groepje zeer gedreven en zeer kundige enthousiastelingen, waaronder Spectral mede oprichter en technisch ontwerper De-

mian Martin, een nieuw audio elektronica merk te beginnen. We zaten midden in Silicon Valley dus denk bij deze mensen niet aan zomaar een groepje enthousiaste amateurs, maar aan echte geschoolde vakmensen die hun academische wortels in de microgolven techniek, instrumentmakerij, communicatie, professioneel ontwerp van audioproducten, opnametechniek en zelfs experimentele psychologie hebben. De eerste ideeën welke richting we op wilden gaan was meteen al verrassend duidelijk en we zaten snel op één lijn. Door krachtige financiële steun van een aantal belangrijke hoogtechnologische bedrijven die ook muziek als passie hadden, werd het ons mogelijk gemaakt de voor ons noodzakelijke, maar ook heel belangrijke eerste basiszetten te doen. De kosten liepen daarbij zo hoog op dat Spectral de eerste negen jaar van zijn bestaan zelfs geen cent winst heeft gemaakt!'

Het eerste product

'Ons eerste doel was om een echt goede voorversterker te ontwerpen. We praten dan over midden jaren zeventig en in die periode was de Audio Research SP2 die met buizen werkte, de allerbeste voorversterker. Wanneer we vervolgens ook andere (transistor-)voorversterkers bij ons onderzoek betrokken, bleken de verschillen ronduit schokkend te zijn. Zo klonken ze allemaal totaal verschillend, maar welke was nu echt? Ons doel was en is om de artiest zo neutraal en realistisch als maar mogelijk weer te geven en daar gaan we heel ver in. Allereerst hebben we langdurig en zeer uitgebreid onderzocht wat voor onze oren en opvattingen nu eigenlijk het beste was, buizen of transistoren. Deze laatste hebben het voordeel van een compacter circuit met een betere thermische beheersbaarheid. Buizen hebben echter weer het voordeel dat het circuit aanzienlijk minder complex kan zijn, wat een betere weergave tot gevolg kan hebben. Mede omdat Spectral met Reference Recordings een eigen high-end platenlabel bezit, kwamen we op het idee om iedere te testen schakeling, direct achter de live muziek registreren-

de microfoonuitgang te hangen. Op die manier konden we op relatief eenvoudige wijze, heel gemakkelijk de aantasting van onze eigen schakeling horen en geloof me, het is heel hard werken geweest om een daadwerkelijk echt beter resultaat te kunnen bereiken. Hierdoor kwam aan het licht dat buizen inderdaad fantastisch goed kunnen presteren, maar ook dat ze op een bepaalde manier ruimtewerking erbij verzinnen. Zo'n extra groot en luchtig ruimtebeeld klinkt erg mooi, prettig en aangenaam, maar is niet 100% het realisme zoals het recht uit de microfoon kwam en wat wij als onderneming nastreven. Wat we ook al vóór Spectral wisten, is dat de voorversterker één van de meest kritische schakels in een audioketen is. Dit is dan ook de reden dat het allereerst ontwikkelde product de MS-One instrumentatie voorversterker, vooral was ontwikkeld om andere producten mee te vergelijken. In 1977 was het absoluut een baanbrekend en kostbaar product en we zaten toen echt aan het technisch maximaal haalbare. Er zaten innovaties in als volledige DC gekoppeld, een enor-

me bandbreedte tot in het megahertz bereik en een dubbele mono opbouw. In de praktijk bleek de MS-One een zeer betrouwbaar werkpaard te zijn met een absoluut neutrale en realistische muziekweergave. Tijdens de ontwikkelperiode en daarna, hebben verschillende muzik liefhebbers deze voorversterker gehoord en werden er vervolgens zo enthousiast over, dat ze graag een exemplaar voor zichzelf wilden hebben. Uiteindelijk heeft deze vraag geleid tot de oprichting van het merk Spectral en als commerciële afgeleide van de MS-One is uiteindelijk in 1980 de DMC-10 ontstaan. Een voorversterker die de tien daaropvolgende jaren de standaard voor voorversterkers zou worden. Bij een voorversterker hoort natuurlijk ook een eindversterker en twee jaar later in 1982, verscheen dan ook een volgende mijlpaal in de Spectral geschiedenis, de DMA-100 stereo eindversterker. Dit apparaat was de allereerste direct gekoppelde hoge snelheid DC tot megahertz eindversterker ter wereld en het was toen de eerste transistorversterker zonder condensatoren in de signaalweg.

De digitale arena

Omdat hij naast zijn enorme kennis en kunde als wereldbepaalde opname-technicus voor onder andere Reference Recordings, tevens hoofdontwerper was en is voor Spectral, begint het bij de introductie van de cd-speler in 1983, al snel te kriebelen bij professor Keith O. Johnson. Net als vele anderen was hij in die jaren nu niet bepaald blij met het nieuw geïntroduceerde medium, anderzijds zag hij wel de potentie en was er wel meteen door geboeid. In eerste instantie deed het best de nodige dingen goed maar na enige tijd luisteren hoorde hij een hele berg problemen waarvan in die dagen nog niemand wist waar die door werden veroorzaakt. In een poging het maximale uit het nieuwe medium te halen, heeft Keith het hele medium en concept grondig onderzocht en steeds vergeleken met zijn enorme ervaring in het opnameproces. Uiteindelijk heeft het totale onderzoek en ontwikkeling maar liefst vier jaar in beslag genomen waardoor het na oplossing van een hele reeks problemen mogelijk was om in 1987 de wederom baanbreken-





de Spectral SDR-1000 cd-speler op de markt te brengen. Net als de DMC-10 uit 1980 en de DMA-100 uit '82, zat ook de cd-speler vol met onorthodoxe denkwijzen en oplossingen. Zo was het de allereerste keer dat een fabrikant op het spoor kwam van het toen nog totaal onbekende en naamloze 'jitter' fenomeen. Ook werden de nodige tijd/fase fouten ontdekt en gecorrigeerd. Uniek voor die tijd waren de schakelbare filters waardoor de gebruiker naar keuze de fasekarakteristiek kon aanpassen om betere aansluiting te vinden bij de eerste en latere generatie cd's. Qua klank klonk de SDR-1000 totaal anders dan alle andere spelers uit die periode. Niet alleen waren de typische Spectral deugden zoals het DC tot megahertz analoge versterkingsdeel, push-pull gebalanceerde opbouw en klasse-A topologie erin verwerkt, maar het was vooral de unieke combinatie van opgeloste of verminderde problemen in het digitale domein, de solide, bomvrije behuizing en de neutraliteit en hoge kwaliteit van de analoge circuits, die het apparaat zo uniek maak-

ten. De SDR-1000 is commercieel gezien dan ook één van de grootste succesverhalen van dit Amerikaanse bedrijf en er zijn er dan ook veel van verkocht. Door de grote duurzaamheid en betrouwbaarheid zijn er zelfs vandaag de dag, nu 22 jaar(!) na dato, nog steeds de nodige van in gebruik!

Spectral luidsprekers?

Ook al moet een merk zich natuurlijk specialiseren, toch vraag ik mij af of Spectral nooit de drang heeft gehad om zelf luidsprekers te gaan bouwen. En welke merken en producten gebruiken ze om hun elektronica te toetsen? Richard: 'Dit vind ik een logische en goede vraag. Natuurlijk zitten aan het eind van iedere weergaveketen een paar luidsprekers, al dan niet in hoofdtelefoonvorm. Niet alleen voor toetsing van onze elektronica maar ook voor het objectief kunnen beoordelen van onze opnamen zijn luidsprekers nodig. Dat Spectral ondanks de aanwezige vak-kennis nooit een luidspreker onder de eigen naam op de markt heeft gebracht,

heeft vooral een commerciële reden. We zouden dan namelijk in één klap een directe concurrent worden van de voor-aanstaande luidsprekerfabrikanten. Bedrijven die nu vaak onze versterkers als referentie gebruiken bij de ontwikkeling van hun luidsprekers en dat absoluut niet meer zullen doen als wij hun directe concurrent zouden zijn. Toch heeft met name Keith Johnson bijvoorbeeld meegewerkt bij de ontwikkeling van ondermeer de Avalon Eidolon. Dit is ook één van de luidsprekers die wordt gebruikt bij de opnamen voor Reference Recordings. Voor het toetsen van onze elektronica en om de interactie te bepalen, hebben we een groot aantal modellen in huis van bekende topmerken zoals Avalon, Wilson Audio en Magico.'

Beleving

Werner: 'Vaak wordt het merk Spectral door sommige luisteraars beticht van klinisch of te analytisch qua weergave. Kun je hier iets bij voorstellen en wat is jouw antwoord hierop?' Richard: (kijkt peinzend en nadenkend) 'Het streven van Spectral is naar uitiem realisme in weergave en naar ons inzien is de 'smaakvraag' eigenlijk niet meer van toepassing op onze producten. Al onze ontwerpen hangen we tijdens de ontwikkeling rechtstreeks achter een opnamemicrofoon terwijl die livemuziek opneemt. Maar ook al hebben we de verschillen steeds maar verder kunnen verkleinen en zijn ze in onze laatste generaties echt behoorlijk klein, er is nog steeds een (klein) verschil hoorbaar tussen het originele signaal en wanneer het een elektronica-circuit moet doorlopen. Daar ontkom je gewoon niet aan. Na de vervolmaking van onze producten komen deze in allerlei verschillende situaties terecht. Ze komen in een bepaalde akoestiek te staan, er komen één of meerdere merken kabels aan te hangen en tenslotte een paar luidsprekers. Dan heb ik het nog niet eens over de opstelling of kwaliteit van die luidsprekers. Verder zijn er nog veel meer parameters op te noemen die invloed kunnen hebben op wat iemand hoort. Net als bij ieder ander product is het dus heel goed mogelijk om ook een Spec-



tral product slecht of minder optimaal uit de verf te laten komen. En zelfs in een optimale situatie kan het nog zijn dat iemand het niet mooi vindt omdat het niet aansluit bij zijn eigen perceptie. Kijk, Spectral maakt een soort van audio Ferrari's. Iedereen zal er wel een mening over hebben en de één vindt het prachtig en de ander helemaal niets. Wij ontwerpen onze producten niet op basis dat ze door iedereen gekocht moeten worden. Dat is nooit onze intentie geweest. Eigenlijk is Spectral voor een fabrikant een heel oncommercieel bedrijf. Het is dat we enorm goede contacten hebben met de topfabrikanten van onderdelen en chips en dat die zelf ook geïnteresseerd zijn om hun grenzen te verleggen, anders waren producten zoals wij die vervaardigen, echt onbetaalbaar geworden. Ik hoop dat ik hiermee antwoord heb gegeven op jouw vraag. Wat beleving betreft luisteren wij net als iedere andere echte muzikliefhebber. Voor mij persoonlijk is het belangrijk dat er iets gebeurt als muziek weerklinkt. Er moet een bepaalde spanningsboog ontstaan die je prikkelt en activeert. Het begint eigenlijk allemaal al bij de opnames waar we voor Reference Recordings alle elektronica voor hebben ontworpen. Het is de taak van de opnametechnicus om zoveel mogelijk van de zaalbeleving en magie te registreren zodat het ook thuis weer een echte beleving wordt. Alle technologische inbreng en vervorming moet daarbij zoveel mogelijk wor-

den geëlimineerd. Het uitgangssignaal van een microfoon is uiteindelijk altijd anders als de uiteindelijke opname en we zijn dan ook al vele jaren bezig te onderzoeken waar en waardoor die informatie verdwijnt. Als je dat definitief zou kunnen oplossen zet je een hele grote stap vooruit. 99% van de andere merken hebben geen ervaring in het maken van opnames en die weten dan dus ook niet wat er allemaal verloren gaat. Voor ons staat het microfoonsignaal als hoogste in de rangorde. Beter dan dat kun je het niet krijgen en dat signaal is de referentie en moet boven de persoonlijke smaak staan. Onze producten staan als 'snel' bekend, maar wat is snel? Buiten het snelle starten van ieder signaal, besteden we minstens net zoveel aandacht aan het op correcte wijze weer stoppen (en niet na-ijlen). Onze breedbandigheid komt buiten de daarvoor ontstane snelheid, voort uit het feit dat muziek niet ophoudt bij 20.000 kHz. Ook de frequenties die wij feitelijk niet kunnen horen hebben veel invloed op het hoorbare spectrum. Door breedbandigheid krijg je veel minder beperkingen van je resolutie en dus ook minder ongewenste afrondingsexcessen die op hun beurt luistermoeheid en een onnatuurlijke weergave veroorzaken. Het enige wat wij eigenlijk uiteindelijk na alle gedane moeite bij de luisteraar willen bereiken, is de perfecte illusie van muziekweergave zodat onze hersenen denken dat het echt is!

Conclusie

Richard Fryer en Spectral, twee namen die staan voor een kleine onderneming met zeer ervaren en gepassioneerde mensen die wereldwijd enorm veel invloed heeft gehad op de wijze zoals wij vandaag de dag gereproduceerde muziek beleven. Spectral invloeden en denkwijzen zijn vandaag de dag in legio audioproducten in een bepaalde mate en vorm terug te vinden. Het meest bijzonder vind ik misschien nog wel dat het bedrijf meer dan dertig jaar na dato, nog steeds zo'n leidende pioniersrol inneemt. Een ook vandaag de dag gaat het merk onverstoort door op de weg die ze in 1977 is ingeslagen. Wat de sympathieke en integere Richard Fryer betreft, zelden heb ik een persoon ontmoet die zo ontzettend veel van techniek en haar achtergronden weet zonder er ooit voor te hebben gestudeerd. Volgens Richard zelf kan hij gewoon alles heel goed onthouden en beredeneren. Zelf denk ik dat het ook komt door de bij hem nog immer aanwezige passie en de kick om volgens hun eigen denkwijzen de allerbeste audioproducten te maken die technisch mogelijk zijn.

Tekst & fotografie: Werner Ero

MORE MUSIC
TEL: 0346 - 211919
E-MAIL: INFO@MOREMUSIC.NL
WWW.MOREMUSIC.NL



» END