



SCAN & READ IT ON MOBILE PHONE

“ล้มไม่ได้เลย... ที่จะหันเข้าสู่ Hi-Fi Business มันไม่ใช่ธุรกิจ ที่จะทำให้ร่ำรวยขึ้นหรอก อย่าเข้ามาเลย ถ้าจะเข้ามาต้องมี Passion มาก ถ้าคุณไม่บ้าพอ...”



MR. JOHN MCDONALD

PRESIDENT/CEO;
AUDIENCE AUDIO

ในโอกาสที่ Mr. John McDonald บอสใหญ่แห่ง Audience Audio เดินทางมาเยือนเมืองไทยอีกครั้ง นิตยสาร AUDIOPHILE/VIDEOPHILE ได้รับเกียรติพบปะพูดคุยเป็นกรณีพิเศษเกี่ยวกับการพัฒนาวิจัยของ Audience Audio โดยมีสาระสำคัญที่จะขอนำเสนอ ดังนี้ครับ

“ตั้งใจที่ได้มาเมืองไทยอีกครั้ง เกือบไม่ได้มาแล้วนะ กำลังจะออกเดินทางอยู่แล้ว บังเอิญภรรยาผมเกิดอุบัติเหตุกะทันหัน แต่ไหนๆ ก็นัดหมายไว้แล้ว ผมรักษาคำพูดที่ให้ไว้ว่าจะมาขึ้นเครื่องบินให้ได้ เอาละยังงี้ก็มาแล้วนะ ขอสวัสดิ์อีกครั้งครับ

ผมเป็นคนรักเสียงดนตรีจากชุดไฮไฟเสียงดีๆ ปัจจุบันผมอายุหกสิบเจ็ดแล้ว สุขภาพแข็งแรงดี ความจริงผมไม่ได้เล่นกีฬาดูด้วยนะ แต่ชอบเล่นโยคะ พวกอาหารการกินสำคัญมาก ทานผักผลไม้เยอะๆ ทำให้ดีต่อสุขภาพของเราเอง และผมเป็นเจ้าของธุรกิจผลิตภัณฑ์เสริมอาหารด้วย” Mr. John McDonald ทักทายตั้งแต่พบหน้ากัน เขาหนุ่มกว่าที่เห็นในรูปตั้งเยอะเลยครับ

BEGINNING

ผมเกิดในเท็กซัส ตั้งแต่อายุราวหกขวบก็เล่นวิทยุแร่ที่ต่อด้วย Crystal แล้วนะ ผมสนใจในการต่อวงจรอิเล็กทรอนิกส์มาเรื่อยๆ สำหรับชุดไฮไฟ จริงๆ ที่ผมมีใจน่าจะราวปี 1970 ก็มีเครื่องเสียงชุดแรกอย่าง McIntosh และ Bose 901 รวมถึงเทิร์นเทเบิล Dual หัวเข็ม Shure V15 ต่อมาในปี 1972 ได้ย้ายมาอยู่ในแคลิฟอร์เนีย เปิดร้านผลิตภัณฑ์เสริมอาหารเพื่อสุขภาพ ก็เซ็टरะบบเสียงไฮไฟซึ่งเป็นชุดที่ตีมากไว้ในร้านด้วย ได้พบกับลูกค้าคนหนึ่ง เขาเป็นนักออกแบบลำโพง ได้ฟังลำโพงของเขา โอ้ว... มันยอดเยี่ยม Musical, Dynamic, Details, Transparent, Natural มีครบ มันโคตรดี บอกเลยว่าผมจะหันมาขึ้นมาบ้าง และเพราะลำโพงคู่นั้นก็เลยทำให้ผมเข้าสู่วงการไฮไฟ

ระหว่างในปี 1979-1985 ผมตั้งบริษัทกับเขา ชื่อว่า Sidereal Acoustics Audio System ซึ่งก็ยังมิได้ผลิตลำโพงออกมาหรอก เราทำการตลาดคาปาซิเตอร์ที่ทุกคนรู้จักดีว่า มันเป็นคอมโพเนนต์ที่อยู่ในเครื่องอิเล็กทรอนิกส์แทบทุกเครื่อง เรียกมันว่า Sidereal CAP เราประสบความสำเร็จดีมาก แม้แต่ Jeff Rowland ก็ยังใช้ของเรา ด้วย knowhow ทางด้านคาปาซิเตอร์ที่ติดตัวผมมา จึงนำมาสู่ผลิตภัณฑ์ Power Conditioner ของเราในทุกวันนี้ จริงๆ แล้วเป็นความบังเอิญที่มันกลายเป็นธุรกิจไปได้

AUDIENCE

ผมตั้งบริษัทขึ้นใหม่กับเพื่อนคนเดิม บริษัทใหม่นี้ชื่อ audience ในปี 1997 ก็ราวสิบเก้าปีที่แล้ว โดยมีเป้าหมายหลักเพื่อผลิตลำโพง ซึ่งมี Emotion กับลำโพงมาจนถึงทุกวันนี้

ผลิตภัณฑ์แรกของบริษัทคือ Auric Illuminator เป็นเจลที่ทำให้แผ่นซีดีให้ประสิทธิภาพของเสียงที่ดีที่สุด จากนั้นเราก็ตัดคาปาซิเตอร์ออกมาขายเอง ซึ่งเราชำนาญมาจากบริษัทแรก จากนั้นเราก็ตัดพวกสาย รวมถึงเพาเวอร์คอนดิชันเนอร์ เราทำตั้งหลายอย่าง แต่ก็ยังไม่ใช้สิ่งที่เราอยากทำจริงๆ เราตั้งใจจะทำลำโพงในอุดมคติ ซึ่งเป็นไอเดียของเรา ในสิบปีแรกยังทำไม่ได้เลย หมดเงินไปเยอะ แต่เราก็มั่นใจในความฝัน ยังคงมุ่งมั่นต่อไป ลำโพงในอุดมคติเป็นลำโพงที่ปราศจากคาปาซิเตอร์ หมายถึงไม่มีครอสโอเวอร์นั่นเอง บ้ามัย

“The best crossover is no crossover” แปลว่าไม่ต้องไปยุ่งกับร็อบคุณภาพด้วยครอสโอเวอร์ใดๆ เลย

THE PRESTIGE INTERVIEW

ลองจินตนาการสิว่า ถ้าแก้วใบนี้ถูกทิ้งลง จะแตกเป็นเสี่ยงๆ ไม่มีทางกลับมาเหมือนเดิมได้ในทำนองเดียวกัน ลำโพงประกอบด้วย... ทวีตเตอร์ มิดเรนจ์ วูฟเฟอร์ และ ครอสโอเวอร์ และก็มาตายตรงครอสโอเวอร์นี่ล่ะที่แยกมัน แล้วจะให้รวมเหมือนเดิมเป็นไปไม่ได้เลย เสียงดนตรีไม่มีวันเหมือนต้นฉบับแน่ๆ เราใช้เวลาสิบปี หมดเงินไปนับล้านเหรียญเพื่อออกแบบลำโพงฟูลเรนจ์เวลาสิบปีกับเงินลงทุน ถ้าไม่บ้าพอจะทำมัย

ระยะเวลากับเงินทุนที่เสียไป แต่ก็ถือว่าล้มเหลว เพราะเราแมวแต่ไปฟังของคนอื่น ใครเวอร์ในตลาดที่ว่าดีที่สุดแล้วก็ยังไม่ใช่ เราจึงกลับมาออกแบบเองใหม่ทั้งหมด ถึงจะดีที่สุด ซึ่งมันไม่่ง่ายเลย จนทำสำเร็จ ใครเวอร์ไม่ว่าจะ Motor magnet, Voice coil, Cone มีความสำคัญมากเท่าๆ กัน มีรายละเอียดเยอะมากที่ต้องคำนึงถึง และไม่ใช่เรื่องง่ายเลยที่จะทำให้สำเร็จในที่สุดเราก็ทำได้ โดยลำโพงเป็นส่วนหนึ่งของโปรดักต์ของเราที่นอกเหนือหลักของ audience กลายเป็น Power Conditioner, สาย Power Cord, สายลำโพง รวมถึงสายสัญญาณ ที่ทำเงินมาเลี้ยงลำโพงที่เป็นส่วนเล็กๆ ซึ่งก็มีผลิตภัณฑ์ออกมาขายแล้ว และยังมีการพัฒนารุ่นใหม่ ๆ อยู่

ด้วยประสบการณ์อันยาวนานในเรื่องคาปาซิเตอร์ ทำให้เราใช้ knowhow มาพัฒนา Power Conditioner ปัจจุบัน Core Business ที่ทำรายได้เป็นกอบเป็นกำก็มี Power Conditioner, สาย Power Cord, สายลำโพง รวมถึงสายสัญญาณ ลำโพงเป็นความฝัน ความตั้งใจที่จะบรรลุ ซึ่งก็ยังมีได้เล็กที่จะฝัน

“ลืมไปได้เลย... ที่จะหันเข้าสู่ Hi-Fi Business มันไม่ใช่ธุรกิจที่จะทำให้ร่ำรวยขึ้นหรอก อย่าเข้ามาเลย ถ้าจะเข้ามาต้องมี Passion มาก ถ้าคุณไม่บ้าพอ... 555 เท่านั้น”

ADEPT RESPONSE CONDITIONER

“มีเพียงเพื่อป้องกัน กำจัดน้อยสัปดาห์ความสด เพิ่มพลัง ให้ความมั่นคงบนตรีกับเครื่องเสียงของคุณ” Power Conditioner ถูกมองว่าเป็นผู้ร้ายมาตลอด มันเป็นแบบนั้นจริงๆ

RF noise คือตัวที่ Power Conditioner ต้องจัดการกับมัน โดยเรามีได้ทำให้คุณภาพเสียงเสียไปเหมือนเช่นคนอื่นเขาทำ พวกเขาจำกัด RF ในขณะที่ดันไปจำกัดไดนามิกส์ไปด้วย (Suppress Dynamic) ตรงนี้เลยทำให้ Power Conditioner กลายเป็นผู้ร้ายในสายตาของอดิโอฟิลล์ ซึ่ง audience - Adept Response Conditioner เป็นแบรนด์เดียวที่ทำได้ มันมี key point ที่ต่างจากแบรนด์อื่นดังนี้ คือ Limiting Dynamic Flow เราจะไม่มีปกติ Dynamic ซึ่งรู้มัยพวกเขาเล่นใช้ Isolate Transformer เพื่อตัดน้อยสัปดาห์จากภายนอก ซึ่งดูเหมือนดี แต่รู้มัยว่า Transformer คือตัวต้านทานตัวเบ้มที่กัน Dynamic สำหรับ audience เราใช้ Low Impedance Filter แทนที่จะใช้ Transformer ไร ตรงนี้ชัดเจน

อีกข้อที่พวกเขาใช้ Electromagnetic Circuit Breaker ซึ่งมันกินกระแสไฟมาก และทำให้ได้ผลตรงกันข้ามในแง่ของ Dynamic สำหรับเราตั้งแต่รุ่นแรกในปี 2005 เราไม่เคยใช้มันเลย เราใช้ Magnetic Breaker เป็นบริษัทแรกที่คำนึงถึงปัญหานี้ จน Shunyata เองก็เปลี่ยนมาใช้แบบเดียวกับ



adeptResponse



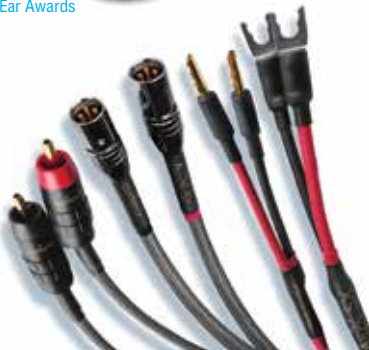
Au24 sx



ลำโพง audience รุ่น 1+1 ได้รับรางวัล Golden Ear Awards



adeptResponse + Au24 SE-I Power cord



สายประเภทต่างๆ ของ audience

เราในภายหลัง นี่เป็นแค่ตัวอย่างที่ Power Conditioner ถูกมองว่าเป็นผู้ร้ายมาตลอด ก็เพราะใส่ไปแล้วดนตรีมันไม่มีชีวิต audience: Adept Response Conditioner ที่มาพร้อมกับสาย Power Cord ถ้าคุณวัด DC Resistance ตั้งแต่ปลั๊กไฟเข้าเครื่อง ผ่านสาย ผ่านตัวเครื่อง ไปจนออกที่ Receptacle จะได้อายุเพียง 40 มิลลิโอมเท่านั้น มันน้อยมากจนแทบไม่มีความต้านทาน ซึ่งก็แทบจะเหมือนกับเสียบปลั๊กกับผนังตรงๆ โดยไม่ได้ผ่านเครื่องกรองไฟใดๆ เลย มีได้ทั้งๆ นั้น เพราะความใส่ใจในการออกแบบตั้งแต่แรกในทุกรายละเอียด นั่นคือเรื่องของ Dynamic ซึ่งจริงๆ แล้วจะทำให้ดนตรีสดขึ้น ซึ่งมีผลจากการที่เราใช้คาปาซิเตอร์ ส่งผลให้ Power Factor ดีขึ้น อย่างที่ทราบดีในเชิงวิศวกรรม ว่า การสูญเสียยิ่งน้อยก็ยิ่งทำให้ Dynamic

ดีขึ้นไปด้วย ในความเป็นจริง แอมป์เองก็มีคาปาซิเตอร์ของตัวมันที่จะช่วยอยู่แล้ว แต่เรามีส่วนช่วยให้มันไม่ลดทอนลง ดังนั้นก็จะได้ Dynamic เต็มๆ เหมือนกับใส่ High Octane Gasoline ในรถสปอร์ตที่เครื่องแรงอยู่แล้วแน่นอนว่าจะรู้ว่าดีขึ้นอย่างไร

อีกเรื่องเป็นเรื่อง Coloration ซึ่ง Conditioner มักต้องติดตั้ง Surge Suppressor ซึ่งล้วนใช้ MOV มีสองปัญหา คือ ถ้ามันทำงานไปแล้วจะกลับมาใช้ใหม่ได้อีก ตรงนั้นก็ยังไม่ใช่ปัญหา ปัญหาใหญ่อยู่ที่ทำให้เสียง Coloration มาก สำหรับเราจะไม่เหมือนไม่มี แต่มันทำงานคล้ายหัวเทียนจุดระเบิดสังเบรกเกออร์ทริปได้รวดเร็วและหลายครั้งไม่มีปัญหาเลย ข้อสำคัญมันเหมือนไม่มีตัวตน จนกว่าจะเกิดเหตุขัดข้องถึงจะทำงาน จึงจะรู้ว่ามันมีอยู่ และมันจะไม่มีการเจือสีในดนตรีให้คุณได้ยินเลย

แต่ได้รับทุกตัวแยกอิสระจากกัน ไม่ใช่ Duplex นะครับ แต่ละตัวติดตั้ง Filter สองชั้นระหว่างกัน เพราะเราเชื่อมั่นว่าความถี่ที่ไม่มีใครทำหอก คุณจะสามารถเสียบเครื่องทุกเครื่อง เราใช้ขั้วต่อสำหรับ Military Spec ที่ทำให้จับยึดแน่น และมี Impedance ต่ำ ซึ่งมาพร้อมสายนี้เลย

PRODUCT UPDATE

ถ้าจะถามหารุ่นใหม่ ต้องตอบว่าสินค้าที่อยู่ในแคตตาล็อกนั้นถูกดีเวลลอปมาอย่างดี คงมีได้เปลี่ยนรุ่นกันง่ายๆ ก็มีบ้างอาจจะอัปเดตตัวรับ (Receptacle) Hospital grade ให้มาเป็น Rhodium Plated Copper ซึ่งจะดีขึ้น เกี่ยวกับสาย Au 24SE เราใช้ OCC 99.9999% กับฉนวนพิเศษกับโครงสร้างสายที่เป็นลิขสิทธิ์เฉพาะ เราทำให้เอง เราได้รับรางวัลมากมาย

COMPETITOR IN THE SAME LEAGUE

สำหรับสินค้าประเภท Power Conditioner, Cable, Power Cord หรือแม้กระทั่งลำโพง ตลอดระยะเวลา 12 ปี เราได้รับคำชื่นชมมากมายจากทุก Reviewer เขาพูดเหมือนกันหมดไม่คิดว่าจะมีคู่แข่งที่ทำได้เหมือนเรานะ ไม่มีเลยจริงๆ ผมมั่นใจ ...Absolutely

EXCITEMENT FUTURE

แม้ว่าสินค้าที่อยู่ในแคตตาล็อกเป็นสิ่งใหม่อยู่แล้ว หาได้ตรู่ง่ายๆ เพราะเพิ่งอัปเดตไปไม่นานนี้เอง แต่ผมก็ยังตื่นเต้นกับสิ่งใหม่ตลอดเวลา เรามีทั้ง Prototype หรือแม้แต่ Paper รถที่มีโอกาสผลิตขึ้นจริงอีก



Au24 SX phono cable



Au24 SX speaker cable



HI-FI BUSINESS TODAY

ไฮเอ็นด์เฟนนะ แต่คนรวยก็ชอบจ่ายเงินให้มันนะ ไฮเอ็นด์มีเรื่องให้ตื่นเต้นได้ตลอด ผมก็ยังรักมันนะ มันน่าตื่นเต้นแค่ไหน ผมไม่ค่อยแคร์กับการตลาดนัก แต่ผมภูมิใจที่เราทำมันสำเร็จ Production Life Cycle ยาวๆ

SPEAKER FOCUS

แม้ว่าเราประสบความสำเร็จด้วย Power Con-ditioner รวมถึงสาย Power Cord ถ้าจะพูดกันใวของไฮไฟเซ่น ถ้าต้องไฟท์กันจริงๆ ผู้ซื้อทั่วไปก็คงต้องมองมาที่ลำโพงนี่แหละเป็นสิ่งแรก เมื่อแรกที่ได้ฟัง และอย่าตื่นเต้นไปกับเสียงเบส หรือเสียงแหลม จากลำโพงที่ได้ฟัง สิ่งแรกที่คุณต้องฟังก็คือ โทนัลบาลานซ์ หาใช่ชาวด์สเตจไม่ ซึ่งลำโพงฟูลเรนจ์ แน่นนอนว่าโทนัลบาลานส์ต้องดี แต่ชาวด์สเตจก็สำคัญนะ เราควรฟังเสียงธรรมชาติที่สุด เราต้องมีความสุขกับมันทุกวัน

ULTIMATE GOAL

audience ต้องการเป็นบริษัทผู้ผลิตลำโพง ซึ่งเป็นสิ่งที่ปรารถนาสูงสุด เพราะผมรักมัน ในความเป็นจริง สินค้าของเราขายดีทุกตัว สายสัญญาณของเราให้เสียงเป็นธรรมชาติ เราออกแบบให้มันมี Low Mass และมี Geometry ที่เหมาะสม ซึ่งสินค้าของเราถูกออกแบบในอเมริกาทุกตัวอย่างสาย Power Cord และ Power Conditioner ของเราขายดีมาก แม้ว่าเหมือนราคาจะสูง แต่คุ้มค่ามาก เพราะคุณจะไม่เคยได้ยินจากชุดเครื่องเสียงเดิมของคุณเช่นนี้มาก่อนเลย และสินค้า Power Conditioner

รับประกันสิบปี ส่วนสายนั้น Lifetime Warrantee นะครับ

WHICH PART IN ENTIRE WORLD ARE THE MOST SUCCESS?

ปัจจุบันเรามีดีสทริบิวเตอร์มากกว่าสี่สิบล้านทั่วโลก นอกอเมริกา ในอเมริกา ก็ถือว่าเราประสบความสำเร็จดีมาก และเริ่มกลับมา ยุโรปช่วงนี้ไม่ดี เอเชียน่าจะดีที่สุดก็มีจีน ฮองกง สิงคโปร์ รวมถึงเมืองไทยด้วย

WITH NEW DEALER : AUDIO FORCE

ผมให้ความสำคัญกับตลาดในเมืองไทยกับงานโชว์ ซึ่งต้องมาอยู่แล้ว ผมถึงต้องมาที่นี้ไง มาฟัง Feedback จากเขา แนะนำว่าลูกค้าต้องหาโอกาสทดลองใช้ให้ได้ ผมมีหน้าที่ช่วยเทรนที่มงานให้เข้าใจผลิตภัณฑ์ของเรา เราต่างจากคนอื่นอย่างไร เทคนิคการนำเสนอเชื่อว่าพวกเขาเข้าใจอยู่แล้ว

LAST WORD...

ขอบคุณในการต้อนรับ ขอให้ผู้อ่านมีโอกาสได้มาฟัง และทดลองฟังสินค้าของเราที่ Audio Force ทุกสาขา สินค้าของเราถูกออกแบบขึ้นมาด้วยเอ็นจิเนียริ่ง ไม่มีผงวิเศษใดๆ มันขายตัวมันเอง โปรดอย่าเชื่อบทวีวีวส์ ไม่มีเครื่องมือใดๆ ที่จะบอกได้ว่ามันเร็วแค่ไหน ถ้าไม่ได้ฟังกับหูคุณเอง ต้องเชื่อหูตัวเองสิ เพราะเงินของคุณนี่ Happy Listening ชอบคุณอีกครั้งครับ. ADP