



Tekst og foto: Knut Vadseth

Portrett Tori Melkild, Tandberg Audio:

MED LEPPESTIFT, SKRUTREKKER

Troll kan temmes, mener markedsjef Tori Melkild fra Tandberg Audio som prøver å gjenreise ett av verdens mest respekterte merkenavn ved hjelp av sjarm og ny teknologi.

Champagnekorkene smalt i taket, og iskubene skvulpet lystelig mot krystall. Flotte jenter var raskt på pletten med drinker og canapées. Stemmer ispedd adskillig forventningsfull latter prøvde å overdøve den kakofoni som strømmet gjennom korridorane fra et utall hotellværelser. Skjebnen til noen av verdens både kjente og ukjente HiFi-producenter skulle opp til eksamen med noen av verdens mest innflytelsesrike HiFi skribenter og forhandlere som sensorer. Den årlige HiFi messen i Las Vegas var nysst åpnet, en begivenhet som betyr vinn eller forsvinn for en rekke produsenter, selv om alle uttrykte stor optimisme til bransjen generelt og til sin egen markedsandel spesielt. Også «Tandberg of Norway» var etter flere års fravær igjen på plass med en ny serie produkter. Men mange hadde ikke engang lagt merke til at en av verdens mest respekterte HiFi produsenter i det hele tatt hadde vært borte fra markedet. Både Tandbergs berømte mottaker, og enda mer deres analoge båndopptaker, har til det siste tronet helt på toppen i Stereophiles klasse A liste over verdens aller beste lydprodukter. Et forbløffende stort antall journalister og innflytelsesrike forhandlere var samlet for å være til stede ved presentasjonen av den nye 4000-serien fra «Tandberg of Norway».

På den skriftlige invitasjonen ble det angitt at presentasjonen skulle foretas ved den nye markedsjefen - en viss Tori Melkild. Mens man ventet på denne ukjente Mr. Tori, ble man i mellomtiden elegant vartet opp av en langbent og lyslugget pike som skilte seg lite ut fra de andre vertinnene der i Las Vegas.

Tiden er inne, samtalen begynner å forstumme, og alle ser seg om etter den nye markedsdirektøren fra Norge. Den unge «vertinnen» ønsker alle hjertelig velkommen med et stort smil, før hun på feilfritt engelsk begynner å forklare konseptet bak den nye 4000-serien. Da reiser en distingvert eldre herre seg, og

antyder med utsøkt høflighet at man så gjerne kan vente noen minutter til på Mr. Tori, da han tydeligvis er blitt litt forsinket. Den unge langbente avkler tanngarden med ett av sine bredeste smil mot den store ansamlingen av midaldrende menn og utbryter lattermildt: «I am indeed the export-manager of Tandberg of Norway. I am Mrs. Tori Melkild. How do you do?»

Kvinne i macho-miljø

Nå var det selvsagt ikke bare navnet Tori som var årsak til at den middelaldrende forsamlingen var totalt uforberedt på å møte en kvinnelig sjef. For det første finnes det nesten ikke kvinnelige ansatte i HiFi bransjen over sekretærmivå, og for det andre var de færreste klar over at Tandberg nå er en mindre nisjebedrift, med mildt sagt sterkt redusert bemanning i forhold til glansdagene med et par tusen ansatte. For det tredje var både alder og utseende mer slik man er mer vant til fra underholdningsbransjen enn fra lederteamet for et gammelt, seriøst merkenavn. Men hadde Tori i befpelsen mistet sin elegante dameveske på gulvet, ville de elegante kavalerer ikke bare måttet hjelpe til med å plukke opp leppestift, våtservietter og andre dameting. De hadde også funnet multimeter, skrutrekker og loddebolt! For Tori er riktignok emballert som jente, men har fra tidlige år i Bergen vært grepet av en ubendig nysgjerrighet på hva som får en klokke til å tikke eller en høyttaler til å lage lyd.

- Jeg må innrømme at det ofte ble noen deler til overs etter at jeg hadde tatt fra hverandre og satt sammen bestefarsuret i ti-tolvårsalderen, avslører Tori med uvanlig ydmykhet. - Men min nysgjerrighet på tekniske duppeditter var større enn redselen for å dumme meg ut og få kjøft. Ganske tidlig begynte jeg også å «modifisere» familiens gamle Garrard/

Sølvsuper kombinasjon for å få bedre lyd. For sang og musikk var min andre store interesse! 19 år gammel dro jeg til England hvor jeg jobbet som fotomodell, ble gift inn i (og skilt fra) en kjent skuespillerfamilie. Til slutt fikk jeg jobb som sekretær hos noen venner som drev en lukrativ, liten nisjebedrift med High-End HiFi produkter som ble solgt over hele verden. Og med min smule tekniske innsikt og nysgjerrighet, varte det ikke lenge før jeg var involvert i salg og internasjonal markedsføring.

Hjemme best

Da jeg for et par år siden begynte å savne Norge, hadde moren min snappet opp at det var en jobb ledig i det jeg trodde var Akers Mek, men som senere viste seg å være Akers Mic. Og Akers Mic er ikke bare en rekke plate- og HiFi butikker i flere større byer. Kjeden er også «fadder» for Tandberg Audio som har brukt mye tid og energi på drømmen om å gjenreise dette stolte navnet, som en gjeng jurister, siviløkonomer og politikere greide å kjøre i grøfta, samtidig som de veltet hele ansvaret over på Vebjørn Tandberg, en av de største «gründere» i etterkrigstidens Norge.

- Har det vært vanskelig å være kvinne i et såpass mannsdominert miljø som HiFi bransjen, Tori?

- Stort sett har det vært en enorm fordel å være jente i en så mannsdominert bransje som dette. Som jente vil jeg, som den sjeldenhet jeg dermed er, bli lagt merke til og husket på en måte som er svært fordelaktig i en jobb som min. Og selv om jeg har fått en del ufine kommentarer fra misunnelige kolleger som ikke like lett blir invitert på en drink av Ken Kessler og de andre innflytelsesrike HiFi-journalistene, har det tross alt vært kvinner før meg som har gjort en usedvanlig profesjonell jobb i ledende stillinger hos anerkjente HiFi produsenter.

Disse
Sumn
har va
for os
- H
HiFi?
Tor
simp
dre e
å gå
- I
bruka
legg
skyg
oppl
eid e
ner,
berg
diffe
enn
hjen
ker,
er je
nors

OG LODDEBOLT

Disse pionerene som feks. Karen Summer fra Transparent Audio i USA, har vært så dyktige at de har banet veien for oss yngre kvinner i bransjen.

- Hvorfor er ikke jenter interessert i HiFi?

Tori ler høyt før hun antyder at det simpelthen skyldes at kvinner hører bedre enn menn og derfor langt foretrekker å gå på live konserter.

- Ingen kvinner er dumme nok til å bruke flere hundre tusen kroner på et anlegg som likevel bare kan gjengi et skyggebilde av en virkelig flott konsertopplevelse. Og selv om jeg tidligere har eid et anlegg til et par hundre tusen kroner, er jeg mer fornøyd med det Tandberg 4000-anlegget jeg nå har. For prisdifferansen kan jeg gå på flere konserter enn jeg noen gang vil få tid til. Og hjemme hører jeg nå virkelig på musikken, ikke bare på lydkvaliteten! Forøvrig er jeg redd for singaleffekten av at kjente norske HiFi-guruer gjentatte ganger går

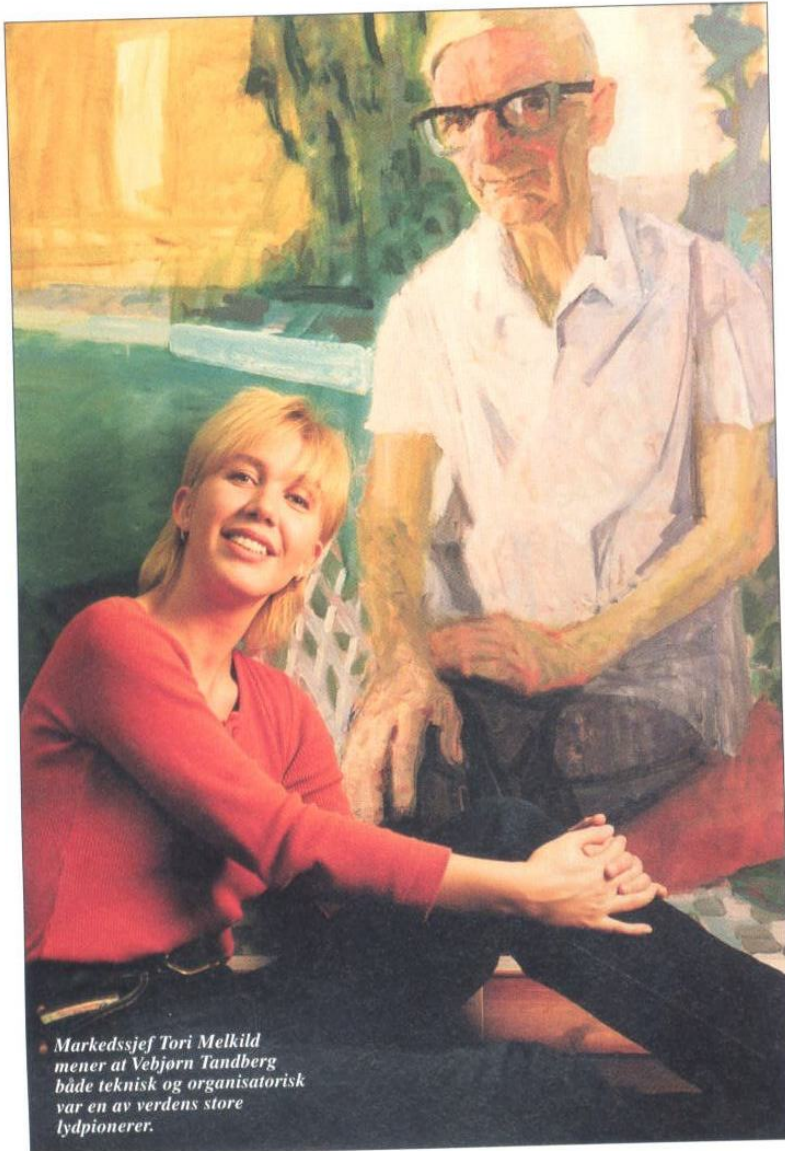


Musikk-bakgrunn og teknisk nysgjerrighet gjorde at Tori Melkild våget overgangen fra fotomodell til markedsjef i HiFi-bransjen.

Tori med to tekniske landvinninger: Oscar Heils berømte høyttalerprinsipp som hun i mange år har hatt i privat eie og prototypen på "Troll", Tandbergs nyeste forsterker basert på et helt nytt prinsipp.



ut i presse og TV og forteller publikum at de har anlegg til en million eller mer. For ikke å nevne HiFi-freakerne med hundrevis av testplater, som mener å bare ha glede av anlegget sitt mellom klokken to om natten og seks om morgenen når strømmettet er rent nok. Et bedre «bevis» på at High-End HiFi bare er et kostbart terapeutisk alternativ for gæringer som burde vært sperret inne, finnes vel knapt for den vanlige mannen i gaten som dermed blir skremt fra å oppleve forskjellen på et billig rack og et skikkelig sammensatt anlegg til 15-20 tusen kroner. Dette må ikke misforstås som kritikk av de som har råd, lyst og anledning til å bruke ufattelig mye penger på en musikkmaskin - eller en cabin-cruiser cruisere, for den saks skyld, men signalene som dette skaper, blir helt feil.



Markedssjef Tori Melkild mener at Vebjørn Tandberg både teknisk og organisatorisk var en av verdens store lyd pionerer.

Konefaktor

- Jeg vil også advare produsenter som tror de bare kan konsentrere seg om lydsiden for så å pakke produktene inn i svarte vinyl- og aluminiumsbokser, fortsetter HiFi bransjens Jean D'Arc.

- Ingen kvinne vil finne seg i å bo i en stue som er innredet som et kaotisk guttevervarelse! Et godt musikk-anlegg må ikke bare låte bra, men også se bra ut. Det må også for all del være enkelt å betjene. Om HiFi produsentene er interessert i å selge anlegg til andre enn gutter og ungarer, bør de snart forstå at design er like viktig som tekniske spesifikasjoner. Før jeg ble markeds-sjef i Tandberg, jobbet jeg i HiFi butikken på Akers Mic i Bergen og kunne konstatere at det ofte var jentene som i

siste instans avgjorde valget. Både fordi de hører godt uten å la seg påvirke av alt tåkepratet, og også fordi de la vekt på at utstyret skulle passe med stua det skulle stå i. Og de valgte slett ikke de billigste løsningene! Så «WAF» eller «Wife Acceptance Factor» er en realitet som menn må forholde seg til, selv om vi her hjemme har omdøpt det engelske uttrykket til «stuefaktor». Det er pussig at mennene som er sjefer hos produsentene av slikt utstyr ikke tar denne kone- eller stue-faktoren helt på alvor.

Troll

- Hvordan ser fremtiden ut for HiFi? Og for Tandberg Audio?

- Selv om det blir en økende integre-

ring mellom de forskjellige medier som HiFi, TV og forskjellig datautstyr, tror jeg at et bra, men ikke ekstravagant dyrt stereoanlegg fremdeles i mange år vil være en hjørnestein i hjemmeunderholdningen. Et godt stereoanlegg er også etter min mening det beste utgangspunktet for et fullverdig surroundanlegg.

Selv om vi i Tandberg naturlig nok selger få analoge båndopptakere til tross for at mange mener at vår SE 20 fremdeles er verdens beste lydopptaker, har vi hatt en formidabel suksess med CD-spilleren vår. Vi har også fått forespørsler fra noen av verdens anerkjente High-End produsenter som ønsker å kjøpe vår spesielle mekanikk til bruk i sine egne produkter. Tandberg har bestandig vært helt i teten når det gjelder mottaker- eller radiodelen i et forsterkeranlegg. Etter hvert som det har dukket opp en bråte nye radiostasjoner også i Norge, har publikum, også her hjemme, fått opp øynene for radio som en spennende signalkilde. Hvorfor skriver ikke *Lyd & Bilde* mer om dette? Jeg kan snaut nok huske å ha sett en mottakertest, langt mindre en sammenligningstest som jeg er overbevist om at Tandberg ville gjøre det meget godt på!

Tori ser på oss med sine store dådyrøyne som et øyeblikk ser så lei seg ut at vi straks lover å ta opp dette på neste redaksjonsmøte. Vi begynner å ane hvorfor Tori synes det er helt greit å være jente i en mannsdominert bransje. Hun vet at vi nå sitter med adskillig skyldfølelse som hun øyeblikkelig utnytter til nye PR-stunt.

- Forøvrig lanserer Tandberg snart et nytt forsterkerkonsept i en relativt rimelig prisklasse som er helt unikt på markedet med en kombinasjon av feed-forward og tilbakekoblingsteknikk som ifølge alle teorier ikke burde fungere i det hele tatt. Vi kaller da også prosjektet Humla, fordi den på samme måte som denne beviselig ikke skal kunne fly. Men gjør det altså likevel! Forsterkeren spiller utrolig bra med stor effekt, lite strømforbruk og minimale krav til plass. Hele åtti prosent av strømeffekten forvandles til lyd og bare tyve prosent til varme! Det hele virker nesten som trolldom. Derfor vil vi kalle denne, også utseendemessig, helt spesielle forsterkeren for Troll! Vi forventer at Troll, med sin moderate pris, gode kvalitet og små dimensjoner, vil konkurrere meget sterkt med mer tradisjonelle importerte produkter. Og da har vi virkelig greid å snu en tyve år gammel trend som etter siviløkonomenes påstand skulle umuliggjøre all fremtidig radio- og HiFi-produksjon i Norge. Tori titter bort på oss med lattermilde øyne. De burde lære litt om humler også i Norges Eksportråd og på Handelshøgskolen i Bergen...