

DE BOXENFLUISTERAAR

Toen we na de lunch afscheid namen vroeg ik hem, net als Columbo, met de portiergreep al in de hand 'hoe wil je nou gezien worden, als luidsprekerfabrikant? atelier? luidsprekerbouwer? ontwerper? marketeer? Hij wist het niet. Ik wel.

JULES SCHENCK
DE JONG

Gerbrand van Veen was een van de eersten die de zuil als uitgangspunt nam voor zijn Pied Pipers en heeft er sinds 1980 duizenden van verkocht. Kijkend naar het product, de verkoopaantallen en de manier van werken, zou je kunnen zeggen dat alle hierboven geschetste typeringen op hem van toepassing zijn. Toch doe je hem daarmee tekort. Als je hem hoort praten over zijn Pied Pipers hoor je de liefde voor zijn product door alles heen sijpelen.

Actie

Ten tijde van mijn bezoek stond zijn atelier in Haarlem vol met Pied Pipers die geduldig wachtten op nieuwe tweeters. Hij had een mailing naar zijn klantenbestand gestuurd met het aanbod hun Pied Pipers te voorzien van een fraaie nieuwe tweeter en sinds december zit hij dan ook iedere dag tweeters in bouwen. 5 paartjes per dag, 5 dagen in de week. En de komende maanden is hij hier nog zoet mee. Met recht een succesvolle actie. Toen ik hem zo vol trots en toewijding tussen de geduldig wachtende Pied Pipers zag rondscharrelen, was de kop van dit verhaal geboren. Je zou hem ook een goede marketeer kunnen noemen want hij zegt niet dat hij klantvriendelijk is en service hoog in het vaandel heeft staan, maar is het gewoon. Ook

een klant die na jaren langskomt voor een nieuw frontje omdat de kat zich vergist heeft gaat met een fris, opnieuw gespannen exemplaar de deur uit zonder daarvoor een euro betaald te hebben. "Ach, ik ben hier toch de hele dag en wat kost dat nou, zo'n lapje stof."

PentaTone

Hij meent het ook, dus is het geen marketing trucje. Hier schuilt ook de reden van het succes. Gerbrand is een mensen mens en vind het ook gewoon leuk als zijn klanten bij hem langskomen en – langdurig – blijven. Zo organiseert hij samen met Dirk van Dijk van PentaTone een aantal keren per jaar luistersessies in de Waag in Haarlem waarbij geluisterd wordt naar meerkanaals weergave op SA-CD's van dit fijne label. Hij mailt hiervoor zijn klantenbestand en doet dat vooral voor het contact met zijn klanten want de meesten die hierop af komen hebben immers al Pied Piper luidsprekers.

Iets meer dan een meter

Het is overigens opvallend dat kopers van Pied Pipers de luidsprekers lang in bezit hebben en bij vervanging niet voor een ander merk kiezen, maar voor een nieuwe uitvoering. Dat brengt mij op de Pied Piper zelf. Zoals ik vorige maand al schreef zijn er bouwers met een hoge productie, die ieder jaar met nieuwe producten komen, maar ook ontwerpers zoals Paul Klipsch, die in vijftig jaar tijd vijf succesvolle luidsprekers afleveren. Gerbrand behoort tot de laatste categorie. In 1980 begon het met de eerste Pied Piper, een 1 meter 20 hoog 3-weg systeem van het inmiddels overbekende zuilmodel welke aan de bovenkant open is. Opmerkelijk. Hierdoor worden drukverschillen en-opbouw voorkomen zodat de twee woofers vrijelijk kunnen bewegen. Het nadeel is – of liever gezegd was – dat de kast 1 meter 20 hoog moest zijn om akoestische kortsluiting en faseverschillen te voorkomen. Deze luidspreker werd gedurende de jaren erop volgend steeds verbeterd door het nieuwste van het nieuwste op luidsprekergebied. Denk hierbij aan toepassing van een Isophase tweeter in 1982 die in 1993 opgevolgd werd door een rondstralende ribbon Isophase tweeter. Al in 1984 kwam





de eerste actieve Pied Piper voorzien van 3 eindversterkers! In die tijd zeer zeldzaam en inmiddels maken actieve Pied Pipers het merendeel uit van de verkopen. Klanten besparen hiermee enorm op eindversterking en met veel streaming apparatuur en sommige CD-spelers kan ook de voorversterker achterwege blijven.

Opnieuw

Voor de elektronica werkt hij altijd samen met ing. Hans Schipper en zijn zoon Aart die voor de Pied Pipers tailor made versterkerontwerpen uit de hoge hoed toveren die uitblinken in geluidskwaliteit en betrouwbaarheid. Het grote nieuws kwam in 2005 met de komst van de Pied Piper Mk III, de kleine Pied Piper. Inmiddels waren de meeste luidsprekers van het zuilmodel, maar deze waren over het algemeen kleiner, zo rond de meter. Na eerdere pogingen om de Pied Piper kleiner te krijgen besloot Gerbrand het volledige ontwerp opnieuw te benaderen. Door het toepassen van panelen denken de luchtstromen als het ware dat ze in grotere kast zitten waardoor het ontwerp eindelijk verkleind kon worden. Het resultaat; een 30 cm lagere kast die 3 centimeter minder diep is maar wel hetzelfde klinkt als de grotere uitvoering. Dat lijkt misschien niet veel, maar is visueel een wereld van verschil. Ook deze MKIII is in een actieve versie te verkrijgen, voorzien van drie 100 watt versterkers.

Muziek-taal

Luisterend naar de Pied Piper snap ik wel waar het succes vandaan komt. We hebben te maken met een volledig doorontwikkeld ontwerp, waarbij mij opviel dat dit een luidspreker is zonder foutjes. Alles is in balans en van de weergave gaat een grote mate van rust uit, die je niet moet lezen als saaiheid. Het zijn dan ook geen luidsprekers met een ge-engineerd geluid. Wat ik daarmee bedoel? Vaak wordt teveel naar de concurrentie gekeken en vooral geluisterd en wordt er als het ware geluid ontworpen dat goed in de markt ligt en gunstig afsteekt bij de concurrentie.

Gerbrand's startpunt was ooit, in de zestiger jaren, het maken van eigen opnamen. Doet hij nu nog steeds, maar

dan voor de hobby. De focus is dan ook altijd bij de muziek gebleven en dat hoor je. Muzikaal is het goede woord voor de Pied Piper. Ik kan u lastig vallen met verhalen over plaatsing, diepte, laagweergave en ga zo maar door. Gerbrand heeft zijn Pied Pipers echt ontworpen met echte muziek in het achterhoofd en in deze opzet is hij meer dan geslaagd. Nieuwsgierig? Ik zou zeggen; bezoek de Pied Piper site (www.thepiedpiper.nl) en kijk wanneer er weer een luistersessie in de Waag is. Of ga op woensdag t/m zondag bij hem langs in Haarlem. Vind hij leuk. Hij heeft 1500 CD's en 1000 LP's maar natuurlijk moet je eigen muziek meebrengen die u goed kent. Vraag Gerbrand naar zijn favoriete muziek en u kunt de parkeermeter bijvullen... Leuk en leerzaam.

