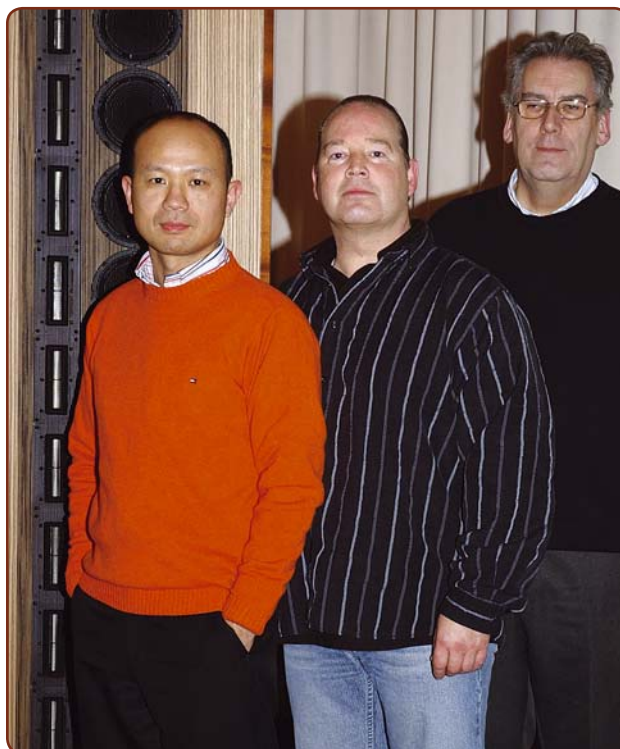


SONORE SOUNDSYSTEMS

Sonore vormde ongetwijfeld de grootste verrassing van de VAD show 2007. Schijnbaar uit het niets stonden daar opeens referentiesystemen van 2.20 meter hoog, met een dito gewicht en prijskaartje. Maar, het werkte. Drie dagen lang gonsde het van de verhalen en waren deze weergevers het favoriete gespreksonderwerp. Een nieuwe luidsprekerfabrikant uit eigen land presenteerde zich. Deze keer een interview en fabrieksbezoek. Over ongeveer twee maanden een uitgebreide luistertest van de Sonore Statement transducer.



Spraakmakende weergever

Laat het heel duidelijk zijn dat elke luidspreker en elk hifisysteem een compromis is. Een moeizame- en onvolmaakte implementatie van iets dat zich theoretisch perfect voordoet. Dat besef ontstaat als je, zoals ondergetekende, mag spelen met systemen zoals de Genesis 1 en alle mogelijke andere exoten. Soms moet je roepen 'stop met high end, trek de deur dicht en get a real life'. Maar onlangs werd de discussie gevoerd over welk principe nou het meest ideaal zou zijn voor een grote high end weergever. Vaak kom je dan toch uit op line array's, vanwege de perfectie van de laagweergave, de relatieve onafhankelijkheid van de kamerakoestiek, het dynamische gedrag, de lage vervorming, de enorme maximale SPL en de relatief eenvoudige architectuur. Sonore bouwt grote line array's, voorzien van een aantal innovatieve technieken. Als je dan getuige bent van een blikseminslag, met vrijwel één-op-één realisme weergegeven op zo'n systeem, dan wordt het duidelijk dat zulke transducers toch wel verder

kunnen dan veel traditionele luidsprekers met drie units.

Research

Achter Sonore bewegen een aantal personen die al enkele jaren bezig zijn met research op het gebied van line array's en een aantal innovatieve concepten vonden binnen deze technologie. Daarmee bouw je wellicht een spraakmakende weergever, maar ben je nog géén commercieel gestuurde marktpartij van betekenis. Recentelijk werd de hele technologie overgenomen door Louie Lee, een zakenman en audiofiel, al vele jaren woonachtig in Nederland (oorspronkelijk uit Hongkong), met een wereldwijd netwerk in de food industry. Naast de realisatie van een productie- en luisterfaciliteit, bereikte het bedrijf meteen een professioneel niveau in presentatie, marktbenadering en investment capital. Een belangrijke factor is de inbreng van het bedrijf Audioart. Zij dragen bij aan het totale systeemconcept rond deze weergevers, waar

de elektronica natuurlijk een belangrijke rol speelt. De andere spelers zijn chieft engineer Cock van der Weiden, Arnold Blom en Ad van Medevoort.

Waar begon het verhaal?

Cock: "Het is eigenlijk met hoorns begonnen en toen ik bij RAF werkte met elektrostaatjes van Ad van Medevoort die ook een lijnbron zijn. Daar heb ik tien jaar mee gespeeld met de nodige modificaties die ik Ad steeds vroeg te willen toepassen. Vervolgens kreeg ik zelf een idee om een lijnbron te fabriceren. Dat heb ik samen met Arnold gedaan. Hij was verantwoordelijk voor de schakeling en de techniek en ik hield me bezig met de units en de gehoormatige kwaliteiten."

Jullie lopen al een tijdje rond in de vaderlandse hifi.

Cock: "Ja, ik heb bij RAF Hilversum gewerkt en in Amsterdam. High end in Hilversum werd steeds minder en ik verhuisde naar Amsterdam. Daar werd het nóg minder. Toen ik op een afdeling met

■NEXT

portables moest werken ben ik er mee gestopt. Dat was niet mijn ding. We gingen toen bouwen voor vrienden en kennissen vanuit een zolderkamertje."

Ja, jullie hebben drivertjes waar stukken uit gesneden zijn.

Cock: "De vraag was wat er precies met geluid gebeurt. Geluid weerkaatst op die conusrand. Dus wat gebeurt er nou als je die rand weghaalt? Je hebt dan een open eind en het geluid kan niet meer terug. We hebben het mes erin gezet en het geprobeerd. Het geluid klonk toen heel open. Metingen leerden ook nog eens dat de curve een fraai lijntje vertoonde zonder allerlei pieken. De vervorming verdwijnt doordat je de rand weghaalt."

Jullie hebben nu een kwaliteitsfactor(Q) van 1?

Cock: "Een normale luidsprekerunit heeft een mechanische Q van 2 tot 3. Als er een puls komt, slingert die dus nog twee tot drie keer na. Met een Q van 1 heb je een puls die supersnel is en meteen stilstaat. Ook de resonantie ging omlaag en in ons oneindige line array baffle thuis halen we de laagste resonantiefrequentie van de driver, namelijk 12 Hz. Met de Statement haal je dat niet in verband met de breedte, maar toch leuk dat zo iets kan."

Waarom moet ik niet het mes zetten in mijn drivers?

Cock: "Met een enkele unit verminder je dan sterk de belastbaarheid. Ook is de uitslag niet meer te controleren."

Op een gegeven moment was er dus een prototype van de lijnbron, die ik een tijdje geleden ook beluisterd heb.

Cock: "Hans (bekend binnen de social vinyl circle) kende Louie. En die zocht indertijd een nieuw luidsprekersysteem. Hans riep toen: 'ik ken twee mafkezen. Voordat je iets gaat kopen, moet je daar eerst maar eens gaan luisteren'. Louie was vervolgens onder de indruk, maar vond het er natuurlijk niet uitzien. Het hele systeem hing met touwtjes aan elkaar. Hij vroeg waarom er commercieel niets mee gedaan werd."

Louie: "Het was duidelijk dat het onder-

nemerschap niet aanwezig was bij de ontwerpers. Drie jaar geleden bood ik dus aan om er geld in te stoppen."

Cock: "We hebben toen eerst allerlei paneeltjes, die aan vrienden en kennissen waren beloofd, afgebouwd en natuurlijk het (nog veel grotere systeem) voor Louie. Vervolgens zijn we hier aan de overkant begonnen."

Dat woofertje van jullie is cruciaal.

Cock: "Ja, het gaat niet met andere drivers. We hebben van alles geprobeerd. Altijd problemen. Resonanties, pieken en noem maar op. We moesten dit woofertje dus terug zien te halen."

Louie: "Daarover heb ik meteen contact opgenomen. Na een lange zoektocht hebben we de fabrikant van die luidspreker gevonden. Die was bereid om verbeteringen aan te brengen. Het is nu naar onze zin. Ongeveer drie maanden geleden zijn we gestart met de registratie van het merk en dergelijke. Juridisch is alles vastgelegd, dus ook de know-how. In eerste instantie wilden we niet naar de VAD show, maar het product eerst in de VS en het Verre Oosten op de markt zetten. Maar vervolgens zagen we deze show als een goede springplank om mee te beginnen. Na de aanmelding moesten we als een gek aan het werk om die deadline te halen. Er moest hier een luisterruimte komen en productiemogelijkheden. We bouwden vervolgens een proefpaneel van goedkoop MDF. Na de demo volgde het echte paneel. Vervolgens moest ook de hele marketing opgezet worden. Naamkaartjes, brochures en de voorbereiding voor de show. Ook het ontwerp moest commercieel interessant zijn, want de huidige Sonore is heel anders dan de prototypen die bij mij en anderen staan. Er moet een bepaald image neergezet worden. De luidspreker moet slank zijn en niet te breed. Maar, als het paneel te slank is heb je te weinig laag (de baffle is open, dus je hebt dan fase-uitdoving). Er moest dus uitgebreid getest worden. Ook moest er getest worden met de elektronica van Ad. We wilden starten met klasse-D elektronica omdat we daar erg goede ervaringen mee hebben."

Cock: "Ik speelde zelf altijd met buizen.



Maar, als er iets beters komt stap ik gewoon over. Buizen zijn voor mij niet heilig. Ik ken Ad al dertig jaar en we hebben zijn versterker toen geprobeerd (de klasse-D). De versterkers klonken niet alleen als buizenversterker, maar leken daar ook in de meting op. Heel weinig IM-vervorming. De meeste solid-state versterkers klinken mechanisch. Dat zal met de tegenkoppeling te maken hebben. Veel dure versterkers die ik allemaal thuis heb gehad klinken in mijn oren emotioneel. Bij een buis heb ik dat niet. Dat ding van Ad klinkt muzikaal. Er moet alleen een luidspreker aan met een hoog rendement. Die versterker is perfect voor deze line array."

Een andere techniek heeft te maken met het afstralingsgedrag?

Cock: "Bij een normale line array spelen alle drivers even hard. De drivers dicht bij de vloer geven dan zo'n 3 dB rendementverhoging. Je hebt bij een line array dan méér rendement voor de drivers die bij de vloer en het plafond zitten ten opzichte van het midden. Je moet er voor zorgen dat de afstraling een vloeiend verloop heeft. Je vermindert dan je zijlobben en dat kun je goed horen. Als ze allemaal even hard spelen krijg je dus een heel raar afstralingspatroon."

Jullie hebben een schakeling die dat bewerkstelligt?

Cock: "Arnold heeft een berekening ge-



SONORE SOUNDSYSTEMS: SPRAAKMAKENDE WEERGEVER

maakt die ervoor zorgt dat de afstraling mooi vloeiend verloopt.”

Vervolgens staan jullie dan op de VAD.

Louie: “Ik liep even naar buiten en toen ik terugkwam stond het helemaal vol. Mensen lagen zelfs op de grond. Veel hebben over ons gelezen, want we hebben overall advertenties geplaatst. Ze kwamen speciaal voor ons. Dat had ik niet helemaal verwacht.”

Cock: “We moesten de deur gewoon dichtdoen. Er kon niemand meer bij.”

Louie: “Het was onze eerste beurs. We hebben nog niet die ervaring. Op een gegeven moment hebben we de deur maar open laten staan. Het grappige was dat we mensen binnenregen en die kwamen dan ‘s middags weer terug.”

Nederland is eigenlijk niet je markt.

Louie: “Nee, niet zozeer. De markt voor dit soort producten is te klein. Onze insteek is om in het Verre Oosten en Amerika te opereren. Ook in Engeland, Frankrijk en Duitsland gaan we op zoek naar importeurs. Voor Nederland en België is het wel interessant om een kleiner model te ontwikkelen. Dat zijn we van plan. Er was na de VAD heel veel vraag naar een kleiner model. We wilden met een groot model indruk maken, om te laten zien wat we technisch kunnen. Het kleine model is juist wél geschikt voor de Nederlandse- en Belgische markt.”

Er is een packagedeal met de elektronica van Ad.

Louie: “Een filosofie van ons is om het systeem als totaalconcept te verkopen. Vooral voor de muzikliefhebbers die geen zin hebben om dingen uit te proberen. Het is een goed idee om een totaal uitgebalanceerde set aan een consument te verkopen. Je krijgt daar dan ook resultaat voor terug. Commercieel is het ook interessant om de line array apart te verkopen in de vorm van een actieve versie en een passieve versie. Een stapje hoger is dan het totaalconcept (met meegeleverde elektronica).”

Ad: “Het is een proces dat groeit. Je kunt beter werken naar een totaal turnkey systeem. Het grootste probleem is dat een slechte schakel de hele zaak verziekt. Als je de beste dingen kunt groeperen naar één systeem heeft dat een groot voordeel. We kunnen dan een topsysteem bouwen dat alles wegspelt. Met actieve filters kun je véél meer doen. Je kunt oneffenheden weg rekenen en instellen op de ruimte. Als je de hele keten, voorversterker, eindversterkers en kabels daar ook op afstemt, dan kun je verder komen dan welke fabrikant ter wereld.”

Een model met een versterker per driver?

Ad: “Die plannen zijn er wel. Het gaat erom dat je compromisloos kunt bouwen. Het actieve systeem dat jij hebt

gehoord is dan eigenlijk een middensysteem. Met de passieve Sonore kan iedereen met z'n versterkertjes en kabeltjes z'n dingen doen. Maar dat is méér voor de audiofiel. De echte muzikliefhebber wil gewoon muziek. Die wil af van alle ellende waar jarenlang geld aan uitgegeven is en nog geen tevredenheid is ontstaan. Dat is ook de kracht- en formule waar bijvoorbeeld B&O mee groot geworden is. Zorg dat je hele filosofie klopt en dan heb je business.”

Er hangt hier een grote wereldkaart aan de muur. Wat ga je nu doen?

Louie: “Alles eerst helemaal finetunen. Met het grote systeem gaan we naar het Verre Oosten, onder andere Hongkong, waar ik veel relaties heb. Dan uitbreiden naar Indonesië en Maleisië. In de VS gaan we naar de CES, maar dat wordt in 2009. We denken nog na over München. Daar is het akoestisch soms lastig.”

Maar commercieel is dat heel belangrijk.

Cock: “Ja, en een line source heeft minder problemen met de akoestiek.”

Louie: “We zoeken heel snel importeurs uit grotere Europese landen, zoals Engeland, Duitsland en gaan we ook naar Frankrijk, waar Ad al zaken doet. Een klein systeem gaan we al begin 2008 ontwikkelen. Misschien gaan we daarmee de lenteshow op in Rotterdam. Er komen ook open dagen bij ons bedrijf. Voor de korte termijn willen we de Statement perfectioneren en naar de genoemde landen gaan. Ook Rusland is buitengewoon aantrekkelijk. Voor Clearaudio is dat momenteel de grootste groeiemarkt. Op langere termijn gaan we voor een referentiemodel. We weten nog niet alles en dat blijft voor ons ook leerzaam. Ter afsluiting willen we nog melden dat vanaf begin volgend jaar iedereen, na afspraak, welkom is in onze Rotterdamse luisterruimte.”

Tekst en fotografie: Ruud Jonker

SONORE SOUNDSYSTEMS
TEL: +31 (0)10-2400594
E-MAIL: INFO@SONORESOUND.COM
WWW.SONORESOUND.COM

►►END