

Muziek!

*"Dat is waar het om gaat. Emotie, belevenis,
een gevoel van realiteit" antwoordt Ad van Medevoort van Audioart.
"En een eerlijk advies naar de muzikliefhebber,
daar ontbreekt het wel eens aan in de markt"
Zo, de toon is gezet. Tja, zo makkelijk kom je er niet vanaf Ad.
Ik wil de lezer ook kennis laten maken met de man
achter het bedrijf.*

In deze nieuwe rubriek "Art of Audio" laat HomeStudio haar lezers kennis maken met excellerende bedrijven. En wie kan beter de serie starten dan Audioart? Een bedrijf dat al sinds 1985 bestaat en nog steeds vernieuwende producten op de markt brengt.

Ik reis af naar Maarssen. Net "boven" de rook van Utrecht ligt aan de rand van Maarssen het pand van Audioart in een rustige omgeving. Zij zijn hier nu 10 jaar gehuisvest. De gestage groei heeft ertoe geleid dat Audioart een aantal keer op zoek moest naar een groter pand. In dit pand vindt de ontwikkeling en fabricage plaats. Ook vindt de distributie van de producten van hieruit plaats. Deze worden onder de naam van Medevoort (vM) in de markt gezet.

De ontvangst is hartelijk. Na wat koetjes en kalfjes, ze zitten tenslotte in het buitengebied nietwaar, begin ik het gesprek. Ik ben nieuwsgierig hoe Ad in het vak is gekomen, wat hem eraan boeit, wat zijn filosofie is, wat hem nu onderscheidend maakt ten opzichte van andere leveranciers, maar ook waarom zijn producten niet bij elke audio speciaalzaak zijn te vinden.

Genius

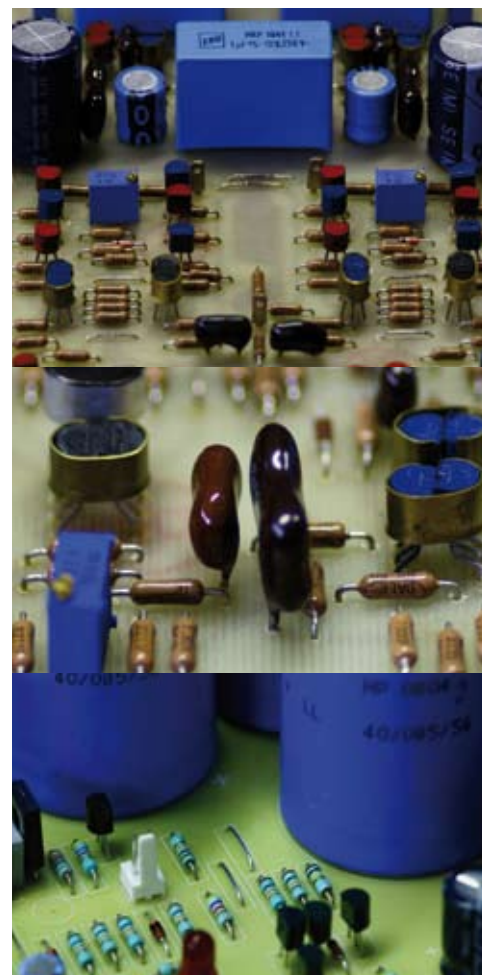
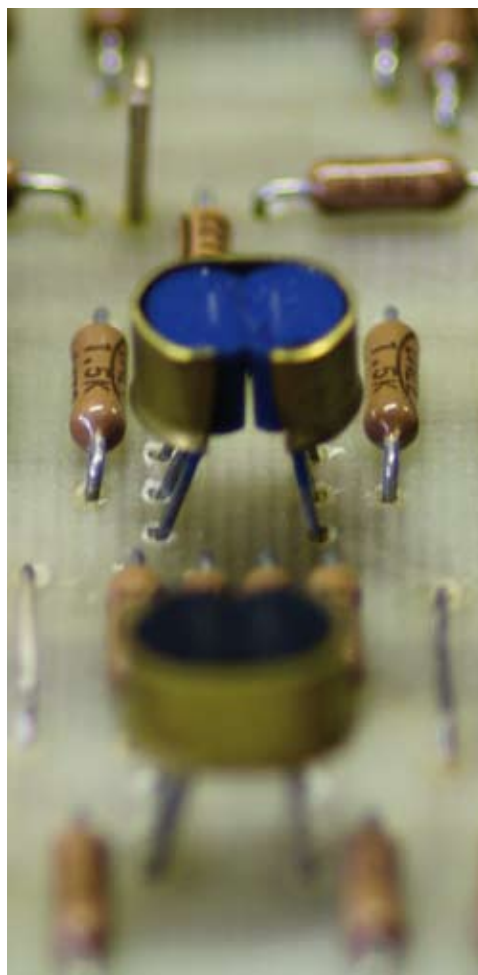
"Nu, ik wil eigenlijk niet terugkijken, de toekomst vind ik veel interessanter," begint Ad als ik hem vraag

hoe hij in het vak is gekomen. Na enig aandringen lukt het dan toch om meer inzicht achter de genius van Audiart te krijgen. "Als jongetje van zo'n 8 jaar was ik al bezig met het maken van radio's. De lessen verveelden mij en ik zat dan naar mijn zelf gebouwde radio te luisteren." Ad groeide als het ware op met muziek. Zijn ouders hadden een aantal muziekbussen waar zij onder andere vleugels en piano's verkochten. De interesse in elektronica werd al op jonge leeftijd gewekt. Met de komst van het Hammond orgel begon Ad zich te interesseren in de techniek erachter. En techniek is wat Audioart drijft. De beste elektronica en overgedimensioneerde voedingen worden gebruikt zoals o.a. blijkt uit bovenstaande detailopname van een ringkerntrafo. Maar die techniek en elektronica staan niet op zich zelf. "Het moet het doel dienen om zo natuurgetrouw mogelijk muziek te kunnen weergeven," geeft Ad aan.

Na het volgen van de nodige technische opleidingen werkte hij al snel voor diverse dealers en importeurs

van gerenommeerde merken. In die tijd hield Ad zich al bezig met het tunen van die producten. Door het upgraden van componenten kon een veel betere kwaliteit worden bereikt. Maar Ad was hierover niet tevreden en begon in 1985 zijn eigen bedrijf onder de naam Audioart. In dit bedrijf vindt de research en fabricage plaats. De producten dragen de naam van Ad, namelijk Van Medevoort.

De reden om het bedrijf te starten, was dat Ad een goede Elektrostatische Luidspreker had ontwikkeld. Dit is volgens hem het enige systeem dat muziek op een zo natuurgetrouw mogelijke wijze kan neerzetten. Deze uitgevoerd als line source zorgt voor betere spreiding van het geluid. De snelheid en transparantie van de midden-hoogweergave is door een dynamische luidspreker niet te realiseren, hoe goed sommigen ook zijn. Maar dan geen full range elektrostaat. In de ogen – beter gezegd in dit geval door de oren – van Ad kan een full range nooit voldoende laag neerzetten. "En is in het laag niet snel en dynamisch genoeg. Bovendien kleurt zo'n systeem ook nog eens enorm en is zeer service gevoelig." Dat betekende dus dat er een specifieke laagunit diende te komen. En uiteindelijk heeft Audioart al heel vroeg de toen beroemde EE/EB uitgebracht. Een elektrostaat met een apart gesloten bassysteem met antiresonantie. Het laatste



is een van de specifieke kenmerken van het laag systeem van Audioart. Het laagstelsel kent een tweetal (of in geval van de Reference per luidspreker 12!) identieke luidsprekerunits die handmatig gematched zijn. De interne laagunits zijn gespiegeld gemonteerd en zorgen er voor dat resonantie en compressie bijna geheel verdwenen is. Onvervormd, strak en diep laag dus. “Geen geboem dat veel luidsprekers kenmerkt,” merkt Ad op. “Tegenwoordig weten mensen niet meer wat echt laag is, ze zijn gewend aan baspoorten, aan discodreunen, kleine boxjes die resoneren”.

Ik kan uit eigen beleving constateren dat hij gelijk heeft. Bij Audioart is het laag ook echt laag. Het is er als het er moet zijn. Luistermoeheid treedt dan ook niet op. Het is niet overweldigend of vervormend zoals ik op veel andere systemen met “poorten en pijpen” wel heb gehoord en na de eerste indruk bij langer luisteren door de mand vallen. Je leert de systemen van Audioart des te meer waarderen als je een referentiekader hebt. En daarmee bedoel ik concert bezoek, of dat nu klassiek is of jazz. Dan merk je op hoe enorm natuurgetrouw de systemen van Audioart muziek weergeven.

Dit kon ik aan den lijve ondervinden na destijds het bijwonen van een concert van Patricia Barber in het Bimhuis. Een prachtige kleine zaal - 250-300 bezo-

kers kunnen plaatsnemen rondom het podium – met een geweldige akoestiek. De gelijknamige cd werd een tijdje later op de vM Q lijn gedraaid en het was alsof ik weer bij het concert was. Tezamen met een medeluisteraar ervaren we de ongekende realiteit van weergave, triangels, bekkens die uitdoven, de droge klappen op het drumstel maar ook de noten voortgebracht door het somtijds vileine spel op de vleugel door mevrouw Barber. Wat haar zang betreft? Laat ik het houden op bijzonder.

Versterkerlijn

Het hield niet op bij de verwezenlijking van de elektrostaat. Het was Ad al vaker opgevallen dat er geen versterkers waren die onvoorwaardelijk stabiel zijn. Ook de betere dynamisch luidsprekers vragen om een uitstekende versterker. En dat deed Audiart besluiten om dan zelf maar versterkers te gaan ontwikkelen voor elektrostaten.

Na de nodige research werd een versterkerlijn uitgebracht. Ondertussen hebben ze na het 20 jarig jubileum al weer de 4e generatie uitgebracht. Een ware prestatie voor dit ambachtelijke bedrijf.

Audioart heeft zich ontwikkeld naar een fabrikant die een volwaardig producten palet heeft. Dynamische luidsprekers, Monitor speakers, verschillende elek-

trostatische systemen waaronder de Reference serie – een in-line source waarbij per luidsprekersysteem het laag wordt voorzien door maar liefst 12 luidsprekers, waarvan 6 units in het front en 6 units zorgen voor de antiresonantie. Verder hebben zij in hun assortiment diverse cd/sacd spelers, geïntegreerde voor- en eindversterkers, monoblokken, phonoversterker (symmetrisch opgebouwd, net zoals overigens alle versterkers), netfilters, netkabels, luidsprekerskabels en interlinks. En sinds kort ook accessoires als resonantiedempers en ferrietkernen. En zij heeft tevens een eigen audiomeubel ontwikkeld dat in het design past.

Het aardige is dat er een audiolijn vanaf de “kleine” beurs is tot ja, tot wat u wilt uitgeven. Want ze maken ook op verzoek special products.

Maar vergis u niet. Voor rond de € 5000 krijgt u een zeer uitgebalanceerde set bestaande uit een geïntegreerde versterker, cd speler, luidsprekers (2-weg) en bekabeling. Dit systeem heb ik op de Audiodagen in Antwerpen beluisterd en ik kan u verzekeren dat dit systeem echt waarde voor uw “zuurverdiende” geld biedt. Alles wordt netjes, zuiver en geplaatst weergegeven met veel transparantie en detail.

Als u in bent voor een nieuwe installatie zou u zichzelf te kort doen als u niet tevens dit systeem ter oriëntatie

in uw zoektocht naar een uitmuntend systeem opneemt in uw shortlist.

We komen op de vraag wat Audioart nu zo onderscheidend maakt. Ad geeft aan dat dit komt “omdat wij onze testen niet alleen doen door middel van metingen maar juist ook veel tijd besteden aan het echt luisteren. We componenten net zo lang blijven vergelijken en vervangen tot we de juiste samenstelling hebben gevonden.” Ook is er hier een link met een andere activiteit die Audioart doet, het maken van opnamen. “Wat we daarbij ervaren nemen we weer mee in de ontwikkeling van onze producten.” Op de vraag hoelang ze nu bezig zijn met de ontwikkeling van een product blijkt dat dit zo’n 1 tot 3 jaar is.

“Wij brengen geen product op de markt voor het volledig voldoet aan onze eisen, het moet goed klinken, niet alleen in onze test- en luisterruimte maar natuurlijk bij de uiteindelijke klant.”

Audioart vindt dat het niet zinvol is om apparatuur voor testen bij de klant neer te zetten. “Dit wordt door veel audio zaken gedaan uit gemakzucht. Wij maken de systemen zo dat als het bij ons perfect klinkt, dat ook het geval is bij de klant.” Dat is wat al te gemakkelijk gezegd Ad. Want speelt akoestiek niet een heel grote rol? Ik bemerk vaak dat juist dit de belemmerende factor is! “Dat klopt, maar ik ga er van uit dat als men onze reference serie aanschaft men ook wel de juiste ruimte heeft en als men het basis systeem aanschaft waar we het over hebben gehad dit perfect in de gemiddelde huiskamer tot zijn recht komt. Daar ontwikkelen we voor, doen we de luister testen en meet testen voor. Wij werken wat we noemen neutraal, dat wil zeggen dat ons systeem in elke ruimte goed moet klinken.”

Als ik vraag of Ad de markt en zijn concurrenten in

de gaten houdt kijkt hij mij niet begrijpend aan. “Natuurlijk houden we de ontwikkelingen bij, maar het interesseert mij niet wat onze concurrenten doen. Wel wordt elke nieuw uitgekomen component getest. Wij geloven in het van de grond af aan ontwerpen van systemen. Op eigen kracht ontwikkelen. Niet het klakkeloos kopiëren. Er zijn er inderdaad die dat doen.”

Het is duidelijk. Ad is bevlogen. Zijn credo is dat Audioart goede systemen voor een betaalbare prijs wil leveren. Dat blijkt ook als hij vertelt dat hij liever heeft dat potentiële klanten eerst andere systemen gaan beluisteren en dan zijn systemen. Ook vindt hij het prima als zijn apparatuur in vergelijkende testen 1:1 kunnen worden beoordeeld. Maar vaak merkt hij dat andere leveranciers daar niet altijd voor open staan en hij meent te weten waarom. “Het laat zich raden, veel dealers zijn ook importeurs. Niet altijd krijgt de klant zo een objectief advies.” Ik merk op dat ik dit interpreteer als de vraag waar de dealer dan de meeste marge op krijgt en dus dit het product is dat men wil verkopen.

Tot slot vraag ik Ad waarom hij zich ook bezig houdt met het zelf maken van opnames. Dit doet Audioart met o.a. het Amsterdam Symphony Orchestra in alle grote zalen. Ook hier blijkt Audioart een geheel eigen visie te hebben. Met zelf ontwikkelde microfoonversterkers en AD converters maakt men opnamen. De microfoons zijn meestal achter de dirigent geplaatst. Zo worden de muzikant, solist en secties alsmede de zaalakoustiek optimaal opgenomen. En dit is te horen. Het geheim zit in de bron. En die is vaak slecht. Door te zorgen dat de bron goed is kan ook de weergave goed zijn. “Nu is het zo dat thuis vaak betere apparatuur staat dan de opname apparatuur

in studio's. Het laat zich raden dat dan de weergave gehinderd wordt door de slechte opnamekwaliteit.” Uiteindelijk worden de ervaringen weer toegepast in o.a. de DA converter in de consumenten producten. Ook de studio monitor en bijvoorbeeld de phonoversterker profiteren van de ontwikkelingen.

Leuk als je goede opnamen maakt Ad. Maar wat ga je er verder mee doen? “Mogelijk gaan we in de toekomst de master versies via internet aanbieden. Overigens, de cd's die we hebben gemaakt zijn bij het Symphony Orchestra te koop.”

Tot slot Ad, waarom staan je producten niet bij elke audio speciaalzaak? Daar moet hij even over nadenken. Hij ziet het probleem dat, zoals eerder gezegd, veel dealers in een of ander verband ook importeur zijn, en dus kiezen voor marge en minder voor objectief advies en vergelijkende test voor de klant. Dat het niettemin Audioart voor de wind gaat mag blijken uit feit dat hij o.a. in Engeland, Frankrijk, België en Luxemburg behoorlijk aan de weg timmert met een uitgebreid dealer netwerk. “Wij hebben het druk zat en we ontwikkelen ook voor andere grote merken.” Ik bedank Ad voor de ontvangst en het kijkje in de keuken. Ik heb mogen vaststellen dat van Nederlandse bodem uitstekende producten komen. Audioart schaatst zich in de top. Een bevlogen team medewerkers altijd op zoek naar of het nog beter kan en met een uitstekend serviceapparaat. Ook na tien jaar kan je bij Audioart terecht om je product te laten servicen of zelfs te laten upgraden naar de nieuwste stand van de technology.

Bij Audioart hebben ze oren. En dat hoor je! Het zijn zelf ook ware muzikliefhebbers.

Ronald Schalkwijk: tekst en fotografie

