



Akoestisch specialist Hans Baan, 29 jaar, werkzaam bij een groot Amsterdams HiFi bedrijf waar hij de afdeling 'zelfbouw' beheert, vindt dat er het nodige schort aan de voorlichting over geluid en apparatuur. Commerciële belangen enerzijds en ondeskundigheid anderzijds zijn dikwijls de oorzaak van miskopen, misverstanden en onplezierig luistergenot. Juist nu de geluidsapparatuur gerekend mag worden tot de gevestigde luxe huisraad en de koper in doorsnee weinig ter zake deskundig is - 'een jong terrein waaraan in Nederland nog niet veel gedaan is' - wordt het tijd dieper op het geluid zelf in te gaan. Hans Baan (elektrotechnische opleiding gecombineerd met belangstelling voor akoestiek) gaat ervan uit, dat ook in een kleine woonruimte een perfect geluid kan klinken. Maar dat vraagt eens serieuze mentaliteit van het bedrijf, veel tijd en een verkoper met kennis van de apparatuur en belangstelling voor het oor van de koper. 'Zelf weet je wel wat je mooi vindt, maar je moet je verplaatsen in het gehoor van de ander. Hoe luistert iemand?' Om zijn gehoor te ijken, gaat hij minimaal een keer per maand naar een live optreden - of dit nu een orkest, een quintet of een duo is, klassiek, modern of popmuziek maakt niets uit - en ruim anderhalf jaar is hij in samenwerking met een laboratorium met research bezig op het terrein van de betaalbare installaties. Er is al het een en ander uitgekomen dat we in ons zelfbouwsysteem hebben toegepast'.

Hans Baan, thuis in een makkelijke stoel gezeten tegenover zijn speakerwand (met o.a. acht zilverkleurige Jordan Watts speakers) waaruit Schuberts muzikale klanken

HANS BAAN

Testverslagen zeggen niet veel . . .

de achtergrond vullen, zegt: 'Natuurlijk biedt een installatie van f 5.000,— meer mogelijkheden dan die van f 500,—. Maar de mensen moeten het financieel op kunnen brengen'. Hij vertelt dat de meeste klanten apparatuur kopen, omdat het er mooi uit ziet. 'Dat is mooi, dat moet je kopen,' wordt er gezegd en als ze dan de eerste keer iets gaan kopen, zijn ze vaak overgeleverd aan de willekeur van de handelaar.'

De mogelijkheid om apparatuur te vergelijken, ontbreekt in veel zaken en talrijke misverstanden ontstaan door gebrek aan faciliteit, verkeerd gerichte reclame en ondeskundige voorlichting in de a-technische bladen. Advertenties b.v. waarin 2 x 5 Watt versterkers aangeboden worden, die niet kapot te krijgen zijn. Maar gaan ze dan stuk, omdat de speakers die erop aangesloten zijn meer power vragen, dan komen ze met het blaadje in de hand bij je want "Het staat erin". Natuurlijk loop je met 2 x 5 Watt driemaal zo snel het risico, dat de boel opgeblazen wordt dan met een 2 x 50 Watt versterker. Maar een 2 x 50 Watt met te kleine speakers blaast de boel soms ook op, dan heb je een te grote versterker aangesloten op relatief te kleine luidsprekers.

Je kunt het vergelijken met een auto van 20 pk en een van 200, die beide met dezelfde snelheid dezelfde inhaalmanoeuvre uitvoeren. Die van 20 pk haalt het net niet,



met alle gevolgen van dien, die van 200 zoeft er makkelijk voorbij. Bij al te hardnekkige mensen moet je het gewoon laten horen. Ik ben zover gegaan, dat ik een speaker op liet blazen. Dat doe je maar één keer, dat is een te dure grap'. Toch heeft hij de indruk dat de tendens naar betere installaties er is, maar de feiten zijn er nog niet naar.

Eigenlijk moet je van je geluidsapparatuur niet meer verlangen dan dat deze net zo goed is als je 'programmabron' (plaat, band of radio.)

'Als je over betere apparatuur beschikt, hoor je ook veel eerder de ellende van je programmabron. HiFi begint bij de regeling van het volume. Mensen die naar een popconcert gaan krijgen dat thuis, hoe ver ze dat ding ook openzetten, nooit voor elkaar. En als een strijkkwartet thuis door de kamer dendert, heeft dat niets met HiFi te maken.' Hans Baan raadt toekomstige kopers aan zelf platen mee te nemen naar de winkel, zodat je tenminste het verschil in muziek hoort. De platen die op shows en demonstraties gedraaid worden, zijn vaak speciale platen, die weliswaar in de handel zijn, maar zeer gering in aantal (vier stuks) en f 40 per plaat kosten. 'Die platen zijn direct opgenomen vanuit de studio naar de lakplaat en hebben geen verlies geleden via de mastertape. Ik vind dat je daar niet mee mag demonstreren, want als de mensen thuiskomen met hun nieuw aangeschafte apparatuur dan klinkt dat minder dynamisch en weten ze ze nooit waar het aan ligt. Hij stuurt mensen rustig naar huis met de woorden, dat ze over een maandje maar terug moeten komen, als ze wel voldoende geld hebben om dat stel boxen te kopen dat geschikt is voor hun ruimte. 'Ik had wel andere speakers kunnen verkopen, maar dat doe ik niet.'

We praten over de zelfbouw. Een moeilijke hobby en 'wil je het echt goed doen, dan is zelfbouw onmogelijk. Wat kosten de onderdelen niet? Bovendien zijn er een aantal fabrikanten die geen onderdelen leveren.' Een braakliggend terrein, want behalve een paar standaardpakketten, die vreemd genoeg verdeeld zijn in pakketten tot f 200 en vanaf f 400-f 600.



Bovendien zijn er pakketten kant en klaar voorradig in de handel met deze restrictie, dat er toch verschillen zijn tussen het kant en klaar gekochte standaardpakket en het zelfbouwsysteem. 'Op het oog ziet het er hetzelfde uit en het verschil blijkt dan bij voorbeeld in de grootte van de magneet te zitten'. En het klaargekochte pakket wint het van de zelfbouw. Research op dit gebied staat in de kinderschoenen en tot nu toe is daarbij weinig rekening gehouden met de kleine beurs, want alleen luidsprekers van f 1.000,— per stuk en duurder valt die eer te beurt. 'Meestal komt de zelfbouwer er niet uit, omdat de verkeerde componenten op elkaar afgestemd zijn. Veel mensen weten het dan niet verder, terwijl ze wel kunnen horen dat het geluid niet mooi is'.

Waardoor is er volgens jou die enorme belangstelling voor geluidsapparatuur?

'De mensen hebben meer vrije tijd en het aanbod van platen is veel groter dan een tiental jaren geleden. En je hebt mensen die thuis een bepaald geluid willen horen en daarvoor drie speakers nodig hebben, die ze zelf in een kast willen bouwen. Maar het verschil in geluid zit in de speakers. De kast zelf maken is niet zo moeilijk, maar dan moet die kast gedempt worden, daar gebruik je wol en watten voor, het resultaat is dat het geluid vaag kan worden. Wij proberen het op het gehoor goed te krijgen. Ik ben er al een jaar mee bezig en met hulp van een laboratorium. Een normaal mens krijgt dit zelf niet voor elkaar. Er is te weinig bekend. Als je bij voorbeeld weet dat de dempingsfactor wel beschreven staat voor 1000 Herz - in het middengebied en daarmee tamelijk onbelangrijk - maar niet voor 20 Herz, waar het pas interessant begint te worden wat het geluid doet, zie je de problemen een beetje. Te moeilijk voor veel fabrikanten. In Amerika waar men al jaren intensief met metingen en testen bezig is, staat het hele spectrum beschreven.'

Een ander facet dat bij veel luisteraars een rol speelt is het feit dat zij voorbij gaan aan get geluid omdat het technisch luisteren overheerst. 'Als ik voor mezelf luister hoor ik niets behalve de muziek. Luister ik technisch dan houd ik dat niet langer dan een kwartier, twintig minuten vol'. Daarbij draait het vooral om wat hij niet hoort. 'Als het goed is mag je de speakers niet horen en moet je één klankbeeld krijgen.'

Hetzelfde geldt voor stereo (een filtertechniek) en Hans Baan spreekt er schande van zoals Hilversum III (sedert enkele maanden in het bezit van stereo zendapparatuur) technisch afgezak is. 'In het begin dacht ik, toen de apparatuur nieuw was, dat klinkt goed, maar wat ze er nu van maken is om te huilen'.

Dan zegt hij: 'Als je alleen je oren blijft gebruiken en je van 'de commercie niets aantrekt, zit je goed. Til niet zo zwaar aan al die testen en recensies. De een heeft kritiek en de ander is over hetzelfde onderdeel enthousiast. Wat voor waarden hebben die testen van bladen als de Consumentengids nog, als je daarin leest, dat ze de akoestiek van de ruimte waarin speakers getest werden, verbeterden door de lege dozenverpakkingen van de boxen op te stapelen. Iemand die daar zit, ziet dat niet als een belangrijk feit en denkt naar goede speakers te luisteren. Maar in werkelijkheid luistert hij niet naar die speakers. Hij luistert naar speakers die in een speciale akoestische ruimte zijn neergezet.'

■ *Tekst en foto's Edith Kruidhof*