

Passie voor muziek

Dahlquist, Koetsu, Krell, Kiseki, Cogelco, Sonus Faber, Tjoeb, PrimaLuna, Mystère, Hedo... Een lijst die nog absoluut niet volledig is, maar wel het denken en streven in verleden en toekomst vormen van één van de meest succesvolle en bijzondere audiomensen die Nederland momenteel rijk is. Hij beweegt zich over het algemeen op de achtergrond en houdt er niet zo van om zich als persoon nadrukkelijk publiekelijk te laten gelden. Toch staat hij, zeker vanuit het verleden, bekend als een soort 'enfant terrible' in de audiobranche. Ingrediënten die mij natuurlijk zeer hebben weten te prikkelen en reden genoeg waren om hem eens uit te nodigen voor een interview, waarbij zijn controversiële denkwijze op meer dan alleen ons hobbygebied, het gesprek - waarvan een klein deel hier weergegeven - buitengewoon boeiend en interessant hebben gemaakt. Herman van den Dungen, kleurrijk zakenman met een absolute passie voor muziek en techniek.

Werner: 'Het is denk ik wel een leuk idee om deze editie te beginnen met een heel persoonlijke anekdote mijnerzijds. Ik moet daarvoor ongeveer twintig jaar terug in de tijd, heb dan net de schoolbanken verlaten en ben druk aan het bedenken wat ik nu eigenlijk met mijn leven als twintigjarige zou willen doen. Ook toen had muziek mij al stevig in haar greep en in een opwelling besloot ik, dat ik 'iets' in de audiobranche wilde gaan doen. Vanuit mijn toenmalige woonplaats kwam ik er achter, dat er, slechts één dorp verderop, een hele belangrijke high-end importeur gevestigd was, genaamd Durob Audio. Ik de stoute schoenen aangetrokken en contact met deze importeur gezocht. Tot mijn niet geringe verbazing werd ik keurig uitgenodigd voor een gesprek en maakte voor de eerste keer kennis met Herman van den Dungen. Durob Audio bleek gevestigd te zijn in een gewoon rijtjeswoonhuis en mede door zijn aardige vrouw Floor was het ijs al snel gebroken. Tja, ik had toen nog geen rijbewijs en wist eigenlijk bij lange na niet wat ik nu eigenlijk precies wilde gaan doen. Herman was heel doortastend en vroeg mij of ik zin had



om mee te gaan naar Hilversum, waar binnenkort een nieuwe superwinkel zou worden geopend. Ik dus mee en daar aangekomen bleek het te gaan om een schitterende villa, waarin nog volop door allerlei personen hard werd gewerkt om alles op tijd gereed te krijgen. Bij binnenkomst keek ik met open mond naar hetgeen ik daar toen allemaal uitgestald zag. Enorme Duntech Sovereign luidsprekers, Spectral versterkers en meer van dat soort zaken. Nadat ik een tijdje met open mond rondgekeken had en ondertussen naar adem had staan happen, werd ik ook maar meteen aan het werk gezet. Ik mocht van Herman prachtige Jadis versterkers uitladen, die ik met toch wel lichtvochtige handen door het pand droeg - bang om ze te beschadigen. Ik maakte ondertussen kennis met Harry van Dalen en was uiteindelijk luid zingend de door het bouwstof volledig

ondoorzichtige ramen aan het zemen. Oh, wat voelde ik mij fantastisch op dat moment. Met het werken bij Durob is het op dat moment, wegens het ontbreken van een rijbewijs, uiteindelijk niets geworden. En toen ik dat eenmaal wel had, was ik weer met hele andere dingen in mijn leven bezig. Zo gaat dat nu eenmaal als je zo jong bent. Het waren deze zotte herinneringen, die weer in alle hevigheid boven kwamen toen, nu twintig jaar later, opnieuw een afspraak met Herman van den Dungen werd gemaakt!

Herman van den Dungen

Het is een mooie dag eind januari, als ik aanbel bij zijn in Den Bosch gelegen appartement. Het huisadres in Vlijmen bestaat nog steeds, maar als succesvol zakenman bewoont Herman tegenwoordig veel meer adressen op onze aardbol. Ons hernieuwde contact hadden

we al op de High-end in München 2007 gelegd, wat tevens de oorsprong is voor dit vandaag te houden interview. Met zijn 57 jaar heeft het lange haar plaatsgemaakt voor een ietwat geciviliseerder kapsel, maar voor de rest is hij nauwelijks veranderd. Nog steeds die zeldzame combinatie van de ietwat spottende blik en vechtlust om dingen voor elkaar te krijgen, gekoppeld aan een soort van ongedwongen nonchalance en balorigheid, die zo typerend is voor mensen die geheel zichzelf kunnen zijn. In tegenstelling tot al mijn eerdere interviews, is Herman het, geheel volgens mijn verwachting, niet eens met het door mij voorgestelde stramien. 'Nee, niet alleen in een winkel hoor en dan meteen ongezellig aantekeningen maken - dat vind ik niets. Ik stel voor dat we samen in een restaurant gaan eten en dan neem jij alles met een memorecorder op, zodat we optimaal ongedwongen van gedachten kunnen wisselen en tegelijkertijd kunnen genieten van het culinaire. Het luistergedeelte kan dan later in bijvoorbeeld DÉ HifiWinkel te Beek-Ubbergen.' Toen we eenmaal op die doordeweekse dag, in een werkelijk schitterend etablissement in de Bossche binnenstad, aan tafel hadden plaatsgenomen, moest ik toch bekennen, dat op deze wijze interviewen, ook wel wat heeft. Met een gloednieuwe ultra moderne digitale memorecorder van een zeer bekend merk dat ik hier niet zal noemen, heb ik echter de volledige periode, tot aan het uitwerken van dit verhaal, ruzie. 'Heerlijk' die dubbele functie toetsen en een bediening waar je een universitaire studie bij nodig lijkt te hebben, mopper ik in mijzelf. 'Sense and Simplicity', grijnst Herman. Allemaal zeer afwijkend van mijn normale methode van steekwoorden opschrijven en werken met pen en papier. Toch ontlokt de prettige en verzorgde restaurantsfeer, het oprecht fantastische eten (Werner: 'Vis? Maar ik houd helemaal niet van vis.' Herman: 'Probeer het nou toch maar eens, ik heb het ook leren eten en goed klaargemaakt kan het echt heel lekker zijn!') en de goede passende wijnen, mijn gastheer tot openhartige en opzienbarende uitspraken.

Werner: 'Herman, je bent al zo lang als ■■■NEXT



LINKS HERMAN EN DAN D'AGOSTINO VAN KRELL IN DÉ HIFIWINKEL TE EINDHOVEN (1990) MIDDEN MIXEN VAN DE DISCOFILM RECHTS OUDERWETS ZANDZEVEN TEGEN DE TRILLINGEN IN DE DRAAITAFEL



ik jou ken woonachtig in het Brabantse dorp Vlijmen. Heb je daar altijd al gewoond of kom je ergens anders vandaan?' Herman: 'Ik ben in Vlijmen geboren en getogen, mijn ouders hadden daar een bakkerij. Bij ons thuis was er altijd muziek en mijn vader had een uitgebreide verzameling schellakplaten. Op onze slaapkamer hadden mijn broertje en ik zelfs een jukebox staan, waaraan ik in ieder geval ontzettend veel plezier heb beleefd. Ik beseft nu, achteraf, dat ik toen zo'n apparaat op de slaapkamer heel normaal vond. Nu weet ik natuurlijk wel beter (lacht). Toch ben ik wel weer van plan, als ik ooit nog eens een redelijk betaalbare, goed gerestaureerde Wurlitzer tegen het lijf loop, zo'n jukebox aan te schaffen. Zo'n apparaat kan zoveel plezier oproepen, mede natuurlijk ook door de behoorlijke dosis sentiment die er bij komt kijken. Later kreeg ik zo'n Philips platenspeler waar je een singletje door een gleuf in kon stoppen. Het apparaatje speelde het plaatje vervolgens af en als hij klaar was, werd het weer uitgespuugd. Fantastisch intrigerend vond ik dat en het was voor mijn gevoel beslist een heel vooruitstrevend en bijzonder apparaat in die tijd. Ik heb er zoveel plezier van gehad, dat toen ik een paar jaar geleden op een verzamelbeurs een exemplaar tegenkwam, het zonder aarzeling heb gekocht. Mijn muziekliefde is een beetje in een stroomversnelling geraakt toen ik bij een zwager grote luidsprekers zag staan met van die ESS hogetonen luidsprekers erin. Aangestuurd door Quad elektronica. Het geluid vond ik heel bijzonder, maar de apparaten vooral ontzettend lelijk om te zien. Ondanks dat, toen ik later een stuk kapitaalcrachtiger was, heb ik ook van die

spullen aangeschaft, want een merk als Quad was het toentertijd toch helemaal. Maar ik ga te hard, want er zit nog een hele fase tussenin, voor het uiteindelijk zover was. In de tijd van die Philips platenspeler, begon ik net als velen, ijverig te spelen met elektronicabouwdozen en vond ik eigenlijk alles waar een stekker aan zat en muziek maakte, superinteressant. Door deze interesse hebben vooral verschillende luidsprekers en andere producten het bij ons thuis hevig moeten ontgelden.'

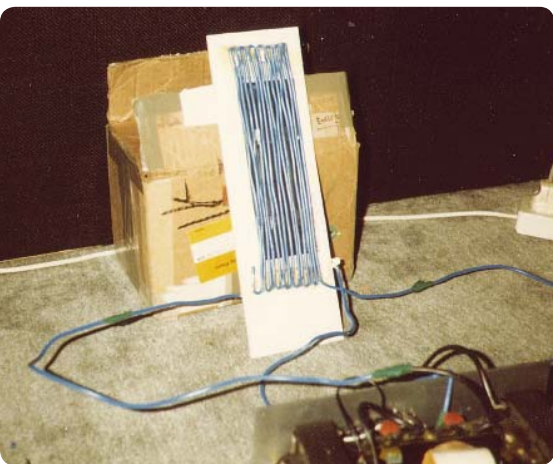
School en eerste hifi installatie

'Op school was ik enerzijds best een goede leerling, omdat ik snel leerstof kon oppakken, maar anderzijds was ik tot wanhoop van mijn vader, veel meer met andere dingen bezig. Zo vond ik het 'ontwerpen' en tekenen van helikopters en het proberen na te maken van Duitse bankbiljetten veel interessanter bezigheden. Dit had tot gevolg, dat ik meestal pas weer fanatiek met de lesstof bezig was, wanneer er examens aankwamen, maar ja, dan was het natuurlijk vaak weer net te laat. Hierdoor heb ik wel iets meer scholen en schooljaren doorlopen dan eigenlijk absoluut gezien nodig was geweest, maar het heeft uiteindelijk toch wel tot iets geleid. Ik heb HBS-A gedaan en een MO opleiding tot leraar in de vakken economie, boekhouden en handelsrekenen. Op een school in Leidschendam kon ik aan de slag als leraar. Ik was toen ongeveer 21 jaar en lag 's avonds met tientallen hififolders in bed te bepalen wat mijn gewenste hifi installatie zou kunnen zijn... Van het verdiende salaris heb ik toen al snel mijn eerste 'echte' hifi stereo installatie gekocht. Die bestond uit een tweedehands Roe-

lofs versterker, een nieuwe Philips platenspeler met van die tiptronic toetsen en Sony luidsprekers. Wat ik toen al mooi vond, en nu eigenlijk nog steeds, is het openen van een nieuwe verpakking met 'verse' elektronica. Die typische, bedwelmende, magische geur - heerlijk gewoon! Ik sloot het aan en hoorde voor de allereerste keer in mijn leven mijn muziek in STEREOkwaliteit. Man, je kan je gewoonweg niet voorstellen wat dat bij mij losmaakte. Ik vond dat wel zo fantastisch, zo puur en intens, dat had ik nog nooit meegemaakt. Maar ja, zoals het waarschijnlijk bij iedere audiohobbyist is gegaan, ook aan zo'n beleving raak je op een gegeven moment gewend en dan begint het eeuwigdurende gezever van verbeteren en opwaarderen, waarbij je nooit meer die essentie en intensiteit van dat eens zo mooie begin, kunt bereiken.'

Durob Audio

Werner: 'Heel herkenbaar voor mij die beleving van jouw eerste stappen op hifipad. Hoe is de link en het ontstaan van Durob Audio in zijn werk gegaan?' Herman: 'Tijdens mijn vervolgpapad, vanaf die eerste hifiset, heb ik enorm veel draaitafels versleten. In een draaitafel zit natuurlijk een element en dat onderdeel bleek van groot belang voor de uiteindelijke weergave. Op een gegeven moment krijg ik een folder in handen van een Engels bedrijf, waarbij mij vooral opviel, dat de prijzen van elementen veel lager waren dan dat ik er in Nederland voor moest betalen. Ik bestelde zo'n element en even later ook nog een SME arm, die daar ook veel goedkoper was, en wederom onderging ik de sensatie van een fantastische geluidskwali-



LINKS HERMAN'S EERSTE ZELFGEBOUWDE ELEKTROSTATISCHE ELEMENT. GEMAAKT VAN O.A. EEN BROODZAKJE, BEKRAST MET POTLOOD OM EEN GELEIDENDE KOOLLAAG AAN TE BRENGEN
MIDDEN KASTEN VOOR ELEKTROSTATISCH ELEMENT RECHTS NA HARD WERK: EEN VOLWASSEN ELEKTROSTATISCH ELEMENT

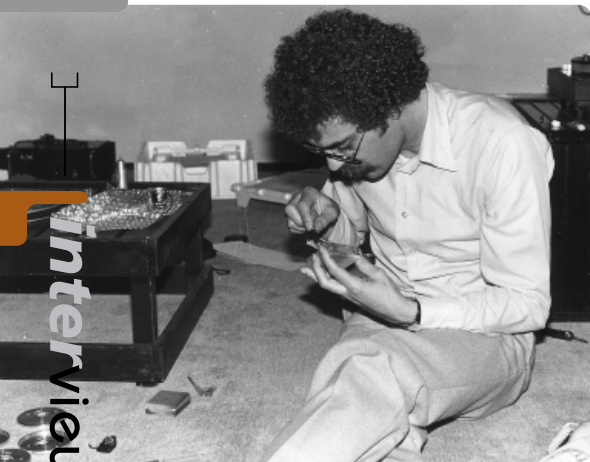
teit, die ik nooit eerder zo gehoord had. Maar wacht eens - dacht ik bij mijzelf - ik kan natuurlijk ook een aantal van die elementen goedkoop in Engeland inkopen en die dan vervolgens in Nederland weer verkopen.' Werner: 'Maar als er al een importeur voor was, dan zat je die toch in zijn vaarwater?' Herman: (breed grijnzend) 'Ach, daar stond ik toen helemaal niet zo bij stil. Ik vond het meer een spannend spel en het was een mooie manier om je hobby te bekostigen. Je kon een mooi centje bijverdienen, wat je dan vervolgens natuurlijk meteen weer uitgaf aan uitbreiding van je eigen set, hahaha... Enfin, in het tijdschrift Luister kon je advertenties plaatsen en ik maakte een lijstje van elementen die in Engeland goedkoper waren dan in Nederland en dat lijstje plaatste ik vervolgens in Luister. Er begonnen mensen te belen met vragen over die elementen, hoe het verder in zijn werk ging, en ook om ze te bestellen. Bij iedereen die belde, vertelden we dat helaas net dát element niet meer op voorraad was, maar dat het binnenkort weer binnen zou komen. Het werkelijke verhaal was, dat we al die elementen gewoonweg niet op voorraad hadden en zodra er voldoende bestellingen binnen waren gekomen, ging ik naar Engeland om ze op te halen of werden ze per post verzonden, waarna we alles netjes volgens afspraak - al dan niet ingebouwd - uitleverden. Op die manier hadden we niet de lastige investeringen van een starter en konden we alles netjes afhandelen. Iedereen was er blij mee, zelfs enkele dealers die bij mij bestelden, behalve mogelijkerwijs wat importeurs, maar daar heb ik echter nooit iets over vernomen. Op zich niet echt gek natuurlijk, het was gewoon handel maar

het was wel lekker spannend. In die periode was ik overigens nog gewoon leraar op school, terwijl Floor thuis, indien nodig, de telefoon aannam. Dit is het feitelijke begin van Durob Audio geweest. Een aardige anekdote uit die periode is onze kennismaking met een van de allereerste MFSL lp's. Bol.com, High Fidelity Discs en aanverwante softwarebedrijven bestonden nog lang niet en audiofiele opnamen stonden nog in de kinderschoenen. Wij haalden in die tijd veel quadrofonische platen naar Nederland. Voor particulieren en dealers, maar ook voor Haagtechno, de Technics importeur. We kwamen op die manier ook in aanraking met Sheffield platen en gingen die op een gegeven moment zelfs officieel importeren. Andere labels zouden volgen. Telarc, Century, Direkt Disk, Fresh Air. Toen zag ik op een dag in StereoReview, een Amerikaans hifiblad, een advertentie voor de superbekende lp 'Crime of the Century' van Supertramp. Ja, die was bekend en had ik al lang. Maar nog eens goed gekeken en toen bleek dat het om een audiofiele uitgave ging. Ik kon mijn ogen en de advertentie niet geloven. ECHTE muziek in audiofiele kwaliteit! Om kort te gaan: we gingen MFSL voor Nederland importeren. Waren we inmiddels gewend aan de verkoop van duizenden 'speciale' platen, nu ging het ineens om tienduizenden platen. Niet zo gek met werk van Supertramp, Steely Dan, Pink Floyd, Beatles, Rolling Stones. Nou was die oprichter van MFSL, Brad Miller, een rasechte hobbyist, die aanvankelijk alleen opnames maakte van diverse Amerikaanse stoomtreinen en die zette hij op plaat. Dus we importeerden ook een van die platen: The Power and The Ma-

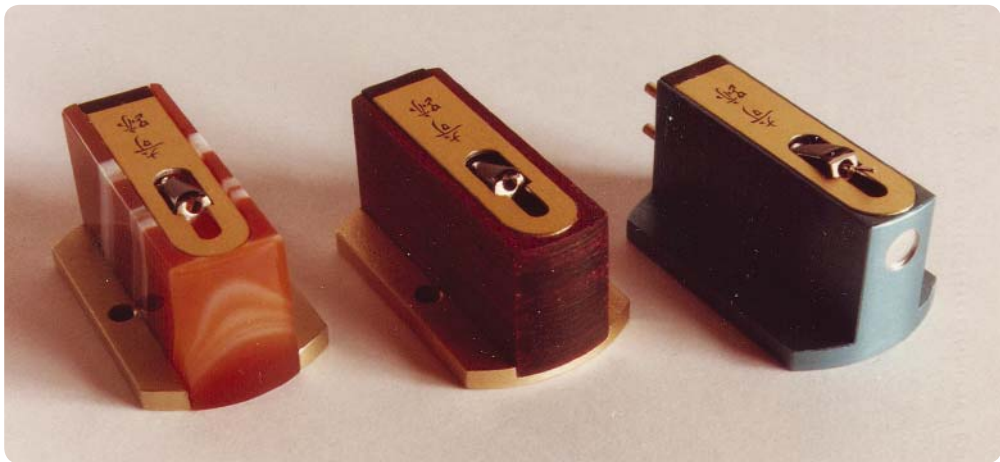
jesty. Het ging om een opname van een aanstormende stoomtrein. We speelden toen met een paar forse IMF Reference transmissielijn luidsprekers, een enorme GAS Ampzilla 2 x 200 Watt versterker en natuurlijk een mooie (ERA) platen-speler. We startten de plaat en héél in de verte hoorden we een treintje puffen (diepte, maar wisten wij veel). We dachten, is dat nu alles en draaiden de volumeregelaar van de DB voorversterker een fors eind verder open. Langzamerhand werd het geluid luider en luider en net toen we dachten om het wat te gaan temperen, nam de trein en het geluid ervan zulke enorme proporties aan, dat we er überhaupt niet meer aan dachten om naar de volumeknop te lopen. Dachten? We durfden het gewoonweg niet meer. Het nam zulke angstaanjagende vormen aan, dat we eerst allebei terugdeinsden en vervolgens door de kamerdeur naar buiten vluchtten! De gang op. Het was zo'n oorverdovend geluid geworden, dat we dachten dat alles uit elkaar zou ploffen. Het huis denderde. Ongelooflijk! Bang weglopen voor je eigen installatie...'

De eigen merken

Werner: 'Durob Audio en de persoon Herman van den Dungen hebben een rijk verleden, zoals we dat hierboven voor een piepklein deeltje hebben mee kunnen beleven. Heel interessant vind ik de durf om met volledig nieuwe merken en conceptmatige ideeën te komen. Hoe ben je daar toe gekomen en waarom juist produceren in China?' Herman: 'Hmm, ik denk dat die durf om met nieuwe dingen bezig te zijn, al dan niet met een zeker risico, in mijn genen zit gebakken. Ik heb dat van jongs af aan al gehad ■■■NEXT



LINKS ELEMENTJES INBOUWEN. DAAR WAS TOEN NOG TIJD VOOR... RECHTS KISEKI ELEMENTEN



en heb dat nodig om mij niet te vervelen. Zonder uitdagingen zak ik weg. Bij alles wat ik doe, probeer ik er de spanning in te houden, zonder dat het (té) gevaarlijk wordt. Wat de ideeën betreft, daar ben ik 24 uur per dag - automatisch - mee bezig. Op zich lastig voor mijn medemensen en medewerkers, maar er schijnt zich in mij een onuitputtelijke stroom te bevinden, die constant maar naar buiten wil en wie ben ik om daar geen gehoor aan te geven? Het maakt het dagelijkse leven boeiend en interessant. Ik zou ook niet weten hoe ik zoiets tegen zou kunnen houden. Meestal ontstaan de ideeën bij mijzelf of is het een samenvoegsel van zaken, die ik heb opgevangen. Voor de uitwerking ben ik wel afhankelijk van andere mensen om mij heen, waaronder technische mensen als Marcel Croese van onder andere voorheen Goldmund en parttime medewerker Jan de Groot van voorheen Audioscript/Sphinx. Ook van de mensen uit mijn winkels die de markt kennen en mij informeren en ook corrigeren. Van Alfred, die een belangrijke schakel vormt met onze dealers. Van Floor die mij van alle administratieve ellende ontlast, van Dominique die voorkomt dat ik als een olifant door de porseleinkast van toeleverende fabrikanten heenstamp. Van Michiel die veel mensen happy maakt met opwaarderingen en kleine precisie-reparaties. Mijn ervaring met produceren heb ik gedurende de beginjaren van Durob Audio ruimschoots kunnen opdoen. Merken als PinPoints, Kiseki, CoGelCo, Audiophile Products en AH! waren het eerste resultaat. Vanaf de Tjoeb buizen cd-spelers is het eigenlijk pas echt grootschalig geworden. Deze werden (en worden nog) volledig in Nederland gemaakt en

zijn samen met PrimaLuna tot nu toe natuurlijk mijn grootste successtory op het gebied van eigen productie geweest. Inmiddels zijn van beide merken ettelijke duizenden exemplaren wereldwijd over de toonbank gegaan en de PrimaLuna apparaten zijn - en daar ben ik best trots op - dé buizen producten geweest die de ouderwetse elektronenbuis weer nieuw leven heeft ingeblazen en zelfs wereldwijd grootschalig (weer) op de hifikaart heeft gezet. Zeker met vindingen zoals een goed werkend adaptive (!) auto bias systeem, waardoor de buizen optimaal blijven presteren en een heel betrouwbare hard wired constructie, is het zelfs een van de meest betrouwbare high-end producten die er op de markt is verschenen. Produceren in China is natuurlijk gedaan om de kosten binnen de perken te houden en een zo concurrerend mogelijk product op de markt te zetten. Als je ziet wat een PrimaLuna product kost in relatie tot hoe het is geconstrueerd, dan is dat nog steeds tamelijk uniek. In onze producten worden bijvoorbeeld geen onderdelen van wisselende kwaliteiten verwerkt, waardoor iedere productserie volledig anders zou kunnen zijn en zou klinken. Ik noem bijvoorbeeld de echte Europese Solen condensatoren uit Frankrijk en niet een Solen-kopie uit Shenzhen...'

Werner: 'Ik weet dat er een geschiedenis achter jouw merknamen zit, kun je daar wat meer over vertellen?' Herman: 'Oh, nu gaan we het krijgen, hou je maar vast. AH! bijvoorbeeld, is één van mijn vaste merknamen. Toen we de Tjoeb buizen cd-speler hadden ontworpen, stond deze gewoon onder de naam 'huismerk' in de computervoorraad. Eventjes gaat dat wel goed, maar er moest toch een

echte naam komen. 'Huismerk' was ook de term die supermarktketen Albert Heijn toen al aan zijn eigen producten gaf. Frank van Duivenvoorde, destijds mijn gewaardeerde technicus en medenker, merkte ineens droog op, 'waarom noemen we het niet gewoon AH?' En zo gezegd, zo gedaan. Maar toen moest er nog een passend logo komen en ondanks de opdracht aan een grafisch bedrijf, duurde en duurde dat maar en er kwam niks naar mijn zin. Nu vind ik al snel, dat iets te lang duurt, maar dit werd me toch echt te gortig, dus ik pakte een stiften en kalkte op een blaadje AH! met een vet uitroepteken. Maak het zo maar! En zo is het ook daadwerkelijk geworden. Mensen gingen er al snel allerlei betekenissen aan geven, zoals Alfred (de Theye) en Herman, maar dat is het dus niet. Ook de naam PrimaLuna heeft een eigen ontstaansgeschiedenis. Mijn opa had net als ik ook de naam Herman en mijn oma noemde hem altijd bij zijn koosnaam, 'Maantje'. Ons eerste Chinese product kreeg dus de in het Italiaans vertaalde naam van 'het eerste product van Maantje': PrimaLuna. Bovendien klinkt de naam PrimaLuna voor alle landen in de wereld mooi in de oren en valt het voldoende goed uit te spreken.' Werner: 'Sinds kort heb je ook het merk Mystère en zeer recent het merk HeDo op de markt gebracht. Waarom deze merken en wat voegen ze toe?' Herman: 'Mystère is eigenlijk een logisch vervolg op PrimaLuna, maar dan met een heel andere stijl. De schakeling, onderdelen, vormgeving, klank en prijsstelling zijn verregaand anders en zullen ook een andere doelgroep aanspreken. De grote overeenkomst is natuurlijk nog wel dat er van buizentechniek gebruik wordt ge-



LINKS DE RUWE VERPAKKINGEN VOOR KISEKI GOLD PU ARMEN. MIDDEN RESULTAAT VAN HET BETERE HANDENARBEID.

maakt, maar voor de rest is het van alles 'een beetje méér'. De HeDo range is kersvers en we zijn momenteel bezig om van deze goed-ogende solid state producten, goed klinkende en presterende solid state producten te maken voor een heel scherpe prijs. En dat met behoud van de prachtige constructie en hoge afwerkingsgraad!

De geïmporteerde merken

Werner: 'Naast je eigen geproduceerde merken, heb je ook een waar scala van geïmporteerde high-end merken, waaronder een aantal werkelijk grote namen zoals Conrad Johnson, Copland, Dart-Zeel, Electrocompaniet, Krell, Oracle, ProAc, Sonus Faber en Vienna Acoustics. Wat vind je waaraan een goed merk moet voldoen en wat is in jouw ogen een goed product?' Herman: 'Een goed merk of (eigen) product moet de volgende punten goed voor elkaar hebben: betrouwbaarheid, geluidskwaliteit, vormgeving en vooral in staat zijn om het publiek positief te 'verbazen'. Van al mijn geïmporteerde merken vind ik dat Sonus Faber daar het best in slaagt. Een ijzersterk imago, betrouwbaar, een bovengemiddelde geluidskwaliteit, prachtige vormgeving en daarmee blijft het de markt verbazen. Al vele jaren achter elkaar. Dat vind ik nou echt knap. Het lastige is dat het bijna onmogelijk is om al deze punten voor elkaar te hebben en te houden! Er zijn in mijn opinie gewoon te veel producten op de markt waar het aan één of meerdere van die pijlers ontbreekt. Andersom is soms ook het geval. Neem het merk Apple. Een prachtig voorbeeld, waarbij hun visie en vormgeving zo goed schijnen aan te sluiten op wat mensen blijkbaar verwachten of

waarmee ze zich (willen) associëren, dat ze zelfs in staat zijn van een geluidskwalitatief minder produkt als een iPod een topper te maken en dat is zeldzaam. En het antwoord van onze eigen 'geachte' audio-industrie: plastic bakjes waar je een iPod in kunt parkeren... schandelijk toch!!'

Luisteren

Het luisterdeel vind enkele dagen later in de vestiging van DÉ HifiWinkel in Beek-Ubbergen plaats. Nu was ik al eens eerder in dit mooi gelegen pand geweest, maar de mededeling dat het helemaal grondig was verbouwd, vind ik de understatement van het jaar als ik alle uitgevoerde werkzaamheden aanschouw. Bij binnenkomst straalt het daglicht mij werkelijk van alle kanten tegemoet en wat eens de achterzijde van de winkel was, blijkt nu te zijn omgetoverd in een aantal echt forse luisterruimtes, waarvan de grootste simpelweg in aanmerking komt voor de nominatie 'zaal'. Herman staat mij al op te wachten en na een kop koffie en een uitermate interessante rondleiding door het pand, strijken wij neer voor een paar schitterend geconstrueerde, maar ook behoorlijk prijzige Sonus Faber Guarneri Memento luidsprekers, aangestuurd door een Krell keten van, voor dat merk, gematigd prijsniveau. We laten ons lekker wegzakken in de comfortabele fauteuils en ondergaan het klankbad, wat zo typerend is voor deze Italiaanse luidsprekers. In vergelijking tot de oorspronkelijke Guarneri's, die ik mij nog vaag kan herinneren, is de weergave van deze nieuwste uitvoering heel anders. Het is allemaal een stuk voller en rijker geworden, waardoor heel andere accenten in de muziek

worden gelegd. Krell en Sonus Faber is altijd al een goede combinatie geweest en dat is ook hier weer het geval. We worden meegenomen op een muzikale reis, die velerlei muziekstijlen en sferen omvat en al gauw zitten we vooral naar de muziek te luisteren en dat is toch waar het uiteindelijk om gaat, niet?

Conclusie

Of het al lang bestaande beeld van het Nederlandse audio enfant terrible, Herman van den Dungen op het lijf geschreven is, moet uzelf na het lezen van dit artikel maar uitmaken. Zelf heb ik vooral juist veel respect gekregen voor deze man op de achtergrond, die met zijn gedurfde en vaak innoverende ideeën, een werkelijke grote bijdrage aan onze audiohobby heeft weten te leveren. Het is Herman namelijk gelukt om niet alleen relatief zeer betaalbare, en vooral heel goed klinkende producten op de markt te zetten, maar mede door hem is de elektronenbuis weer aan een hernieuwde zegetocht en tweede leven begonnen en dat zelfs over praktisch de hele wereld! Ook in de nabije toekomst zullen we nog veel van hem horen, want al zijn ideeën moeten uiteindelijk een uitweg vinden en worden omgezet in nieuwe betaalbare, originele en vooral goedklinkende producten. Herman van den Dungen - innovatief ondernemer, zakenman maar vooral ook muzikiefhebber met het (audio)hart op de goede plaats.

Tekst & fotografie: Werner Ero

DUROB AUDIO BV
TEL: 073 - 5112555
E-MAIL: DUROB.AUDIO@HIFI-NOTES.COM
WWW.HIFI-NOTES.COM

▶▶END