

# Opvallende Belgische winkel met fijne huiskamerambiance

GYDOTRON AUDIO

Rust, ruimte, gemoedelijkheid, lekker eten en vooral genieten van het leven. Zo maar een paar zaken die mij te binnen schieten als ik aan onze sympathieke zuiderburen denk. Maar de audiohobby? Nee, gek genoeg lijken de Belgen daar toch wat achter mee te lopen en vele jaren was het in verhouding tot Nederland, dan ook maar dun gezaaid met locaties waar echt serieus audio advies kon worden verkregen. Maar tijden veranderen en de laatste jaren zijn ze aan een serieuze inhaalslag bezig. In het even over de Nederlandse grens gelegen dorpje Schilde, is misschien wel één van de mooiste voorbeelden van dit moment gelegen, Gydotron Audio.

Achter de naam Gydotron Audio zit het muzikaal gepassioneerde echtpaar Katrien Lammers en Guido de Laet. Al in het begin van hun relatie in 1986 werd snel duidelijk dat ze buiten hun liefde voor elkaar, ook hun muzikale liefde

deelden. Zo was Guido al ruim voor hun relatie, een fervent zelfbouwer van luidsprekers en het kon dan ook bijna niet anders dan dat hij tijdens hun studietijd al snel een mooi paar luidsprekers naar eigen ontwerp voor Katrien vervaardig-

de. Katrien zelf liet zich echter ook niet onbetuigd en bleek een vlotte leerling te zijn met veel gevoel voor techniek en honger naar nieuwe muziek. In de loop der tijd namen de zelfbouwontwerpen van Guido steeds maar grotere en voor-





al ambitieuzere vormen aan en onder het pseudoniem 'Gydotron' werden dan ook de nodige modellen op zowel luidspreker als in mindere mate elektronica (buisenversterkers) gebied vervaardigd. Absoluut hoogtepunt zijn de met behulp van een aantal vrienden vervaardigde, reusachtige en ambitieuze Avalon klonen. Zo werd een Eidolon *look a like* omgedoopt tot Gydolon en de kloon van het indrukwekkende Avalon topmodel Sentinel, tot Gydinel. De kasten en units waren daarbij natuurgetrouwe replica's terwijl het scheidingsfilter zelf werd samengesteld.

#### **Gydotron Audio**

Maar door het besef dat de echt goede fabrieks luidsprekermodellen toch maar moeilijk te kloppen bleken, veranderende interesses en niet in het minst doordat ook Katrien steeds meer door het hifivirus werd aangestoken, bezochten zij samen steeds vaker audiobeurzen en shows en was het feitelijk einde van de zelfbouw. Omdat in België het audiowinkelbestand (nog) niet van voldoende niveau was, waren ze daarvoor vooral veel in Nederland te vinden. Hier konden ze wel het niveau, informatie en winkels/importeurs vinden van de producten waar ze naar op zoek waren. Door deze contacten volgden ook aankopen en werden ze op een gegeven moment gevraagd of ze misschien interesse hadden bepaalde merken in België te gaan vertegenwoordigen! Dat was een lastige en onvoorziene vraag, want ze hadden immers helemaal geen eigen winkel. Verder hadden ze hun gezin met vier kinderen en waren ze voorzien van hun eigen baan. Toch kroop het bloed en hun passie waar het niet gaan kon en ze besloten er dan ook serieus over na te gaan denken. Daarbij kwa-

men de nodige knelpunten naar boven waar ze echter uiteindelijk ook allemaal passende antwoorden op wisten te verzinnen. Het zou theoretisch dus mogelijk kunnen zijn. In tegenstelling tot wat u nu misschien zou verwachten, was het Katrien die de knoop uiteindelijk wist door te hakken. Doordat ze uit een familie van ondernemers kwam en ook nog eens door haar huidige functie, kende zij het klappen van de zweep en had dus de meeste ervaring hoe je een eigen zaak zou moeten gaan opzetten. Mede door haar zakelijk inzicht werd al snel onderling besloten dat zij de zaakvoerder zou gaan worden. Niet alleen om de kosten van een beginnend bedrijf te kunnen drukken, maar ook omdat zij deze manier van verkopen beter vond passen bij wat zij zelf voorstond, besloot ze om hun complete hal en woonkamer in te gaan zetten als winkelruimte! Katrien: 'Dit lijkt voor een buitenstaander veel rigouzeuzer dan het voor ons in werkelijkheid was. Doordat wij ook vóór de winkel al fanatieke muziekliefhebbers waren en in het bezit zijn van een woonkeuken met grote eettafel, was onze woonkamer al min of meer 'eettafelloos' en waren er slechts kleine aanpassingen nodig om deze geschikt te maken als demoruimte en om er klanten te ontvangen. De rest is eigenlijk heel geleidelijk gegaan waarbij we enkele maanden geleden de eindmetamorfose hebben uitgevoerd. De woonkamer is nu nog sfeervoller, knusser en vooral nog meer geschikt geworden om er op hoog niveau naar muziek te kunnen luisteren. Je kunt er door zowel de setopstelling, kleuren als akoestiek, nu nog meer ongehinderd van de muziek genieten. En als laatste wordt op korte termijn onze voortuin voorzien van enkele parkeerhavens voor onze klanten. 'Guido: 'Het is best wel het nodige werk

geweest om alles zo te krijgen zoals het er nu bijstaat, maar het is absoluut de moeite waard geweest en we zijn dan ook erg trots op het eindresultaat!

#### **Bezoek Gydotron**

Woorden zijn mooi, maar het zelf kunnen ervaren is natuurlijk nog veel leuker en dus toog ik op een mooie lentedag naar Schilde om met eigen ogen de winkel te gaan aanschouwen. De route vanuit Nederland is beslist geen onprettige. Het grootste deel gaat over verschillende ruime snelwegen, terwijl er ook dan nog een aanzienlijk gedeelte overblijft om relaxed rijdend van het Belgische landschap te kunnen genieten. Het ene pittoreske dorpje na het andere wisselt elkaar af en gaandeweg verandert het open landschap steeds meer in een bosrijke omgeving. Schilde wekt om een aantal redenen mijn verbazing op. Na een eerste schrikreactie om een reeks plotseling op een 70 km weg opduikende supersteile en maar summier aangekondigde verkeersdrempels waar je maar hooguit met 30 km overheen kon rijden, ben ik opnieuw verbaasd door de schier eindeloze rijen villa's en landhuizen die even buiten Schilde zijn gelegen. De in een twee onder één kap ondergebrachte Gydotron winkel, is echter in de kern van Schilde, in een rustige straat gelegen en nieuwsgierig neem ik het pand in mij op. Het ziet er op het eerste gezicht uit als een gewoon woonhuis, waarbij het enige verschil het bord Gydotron in de tuin is. Na het aanbellen aan de voordeur, wordt deze vlot geopend en herken ik meteen de immer goed geluimde, sympathieke Guido De Laet. Guido ken ik inmiddels alweer enkele jaren en we hebben elkaar voor het eerst ontmoet tijdens een toevallig treffen in de showroom van im- ■■■NEXT



porteur Wim van Kraanen (Analogue Audio Products). Guido is bijna het prototype mens waarbij je jezelf vrijwel meteen op je gemak voelt. Na de hartelijke kennismaking met Guido voegt ook Katrien zich bij ons en wederom valt mij dezelfde welgemeende hartelijkheid ten deel. Wanneer ik de huiskamer/showroom (8 x 3,8 meter) binnenkom, ben ik oprecht verbaasd over de enorme metamorfose die er heeft plaatsgevonden. De witte plavuizen vloer van mijn eerste bezoek is nu bedekt met sfeervolle beige-gekleurde vloerbedekking met een lage pool, in het voorste gedeelte van de kamer staat nu buiten het huidige aanwezige luidsprekerassortiment (onder andere Magnepan, Master, Opera, Revel, Guru en Diapason) een witte *room divider* met daarin verschillende producten, lp's en accessoires sfeervol opgesteld en gerangschikt. Aan de andere kant van de room divider staat een comfortabele leren bank met links daarvan een tweetal rieten fauteuils en een massief houten dressoir. Tegenover de bank staat op een afstand van een dikke drie meter, een heel mooie maar vooral realistische audioset opgesteld. Realistisch in de zin van wel zeer hoogwaardig maar voor veel mensen nog wel bij elkaar te sparen. De set bestaat uit de ook door mij als referentie gebruikte Master Contemporary C luidsprekers in de fraaie maple uitvoering, versterker is een Emitter 1 van ASR Audio Systeme, cd-speler een Unico CD van Unison Research en de platenspeler wordt gevormd door een Nottingham Analogue Interspace. De gebruikte auidoracks zijn de *Rack of Silence* modellen van Solid Tech, terwijl tenslotte de gebruikte bekabeling een samenspel is van de merken Hovland, Sign Audio Technology en Essential Audio Tools.

### Filosofie

Voordat we van start gaan met een luistersessie, praat ik nog even met het echtpaar over het door hun gekozen merkenpallet, hun filosofie, toekomstverwachting en waar ze zich met hun winkel door willen gaan onderscheiden. Guido: 'Werner, mede door jouw reizen en fabrieksbezoeken weet jij vast als geen ander hoeveel de audiocultuur per land kan verschillen. Zo is ook de Belgische consument als het op audio aankomt toch wel behoorlijk anders dan de Nederlander. Belgen zijn over het algemeen een stuk behoudender en meer conservatief. Nieuwe en daardoor onbekende merken, hoe goed ook, hebben het dan ook vaak moeilijk in België. Waar Nederlanders vaak veel directer zijn en meer meteen op hun doel af gaan. Moet ik het mijn landgenoten vaak toch meer zelf laten ontdekken wat ze goed en minder goed vinden. Het één is niet beter dan het andere, maar het is wel een heel andere manier van verkopen en zaken doen.' Katrien: 'Guido is al veel vaker in Nederland geweest dan ikzelf en heeft er in de loop der tijd ook veel vrienden en zakelijke contacten opgedaan. Hij is in de loop der jaren de directe en open manier van communiceren steeds meer gaan waarderen omdat het voor hem een bepaalde duidelijkheid verschaft. Ikzelf zit er toch meer tussenin en daardoor vullen we elkaar heel goed aan.' Werner: 'Jullie zijn de winkel gestart door een aantal verzoeken van Nederlandse bedrijven op hun merken in België te vertegenwoordigen. Ik kan mij zo voorstellen dat jullie niet zo maar met iedereen in zee wilden gaan. Is er nog nagedacht welke producten en merken jullie wilden vertegenwoordigen en speelde de importeur daar ook nog een bepaalde rol in?' Katrien en

Guido kijken elkaar aan en zeggen tegelijkertijd: 'Jazeker Werner, uiteraard! Vooral omdat we aan het menselijke contact zoveel waarde hechten hebben we heel lang en grondig nagedacht dat wanneer we het zouden gaan doen, met welke importeurs we dan zaken wilden doen. Daar zijn we ontzettend zorgvuldig in geweest. Vooral omdat we onze klanten ook een waterdichte en snelle garantieafwikkeling wilden kunnen bieden. Er moest dus onvoorwaardelijk vertrouwen heersen. Uiteindelijk zijn we op een handjevol importeurs uitgekomen die gezamenlijk een solide en breed merkenpakket kunnen aanbieden. Deze mensen hebben stuk voor stuk veel verstand van zaken, bieden een gedegen kennis van de door hun gevoerde producten en kunnen in het geval van kapot gaan, ook meestal zelf in korte tijd weer repareren! Buiten dat komt voor ons de communicatie en het eerlijke zakendoen op de eerste plaats. Hoe kunnen we immers zelf achter producten gaan staan, als de importeur dat zelf al niet eens doet?' Werner: 'Buiten de gevoerde merken willen jullie vast ook een bepaald stukje van jullie zelf overdragen wanneer het op klantadvies aankomt. Kun je daar misschien wat voorbeelden van geven?' Guido: 'Goed dat je nu juist met dit aspect aankomt. Wij vinden dat er in de huidige handel in toenemende mate een soort van egotripperij lijkt plaats te vinden. Daarbij is de verkoper een soort van alleswetende God die de klant alleen nog maar moet weten te overtuigen van zijn gelijk. Bij Gydotron denken wij daar toch heel ander over. Wij als verkopers dienen onze kennis alleen maar te gebruiken om de klant te helpen en niet om maar even zo snel mogelijk geld te gaan verdienen. De klant is bij ons dus te allen tijde Koning en daarbij willen wij



onzelf het liefste wegcijferen. Van ons wordt vooral verwacht dat wij op een correcte wijze weten te inventariseren wat de klant wil en voor ogen heeft. Het gaat er immers om dat hij of zij tevreden is en het is iedere keer opnieuw het mooiste aspect van ons vak wanneer we zien als dat uiteindelijk gelukt is. Een ander belangrijk facet van onze klantbenadering is dat wij enkel en alleen op afspraak werken. Wij zijn maar een kleine winkel en we willen iedere serieuze belangstellende dan ook de (maximale) aandacht geven die hij of zij verdient. Hierdoor leveren wij echt maatwerk en onze service stopt dus niet bij de winkeldeur. Ook of juist bij de klant, zorgen wij ervoor dat het uiteindelijk minstens net zo mooi, zo niet beter speelt als bij ons in de winkelruimte! Werner: 'Op welke wijze onderhouden jullie de klantenbinding en hoe komen mensen bij jullie terecht?' Katrien: 'We hebben in het nabije verleden al verschillende shows en opendeurdagen gehouden en dat willen wij zeker in de toekomst gaan voortzetten. Ook willen we één keer per jaar op een externe locatie een grotere en mooi aangeklede show gaan organiseren om zowel onze huidige als toekomstige klanten zoveel mogelijk van de laatste nieuwtjes op audiogebied op de hoogte te brengen. Hoe mensen bij ons terecht komen? Zoals zo vaak is dat in eerste instantie toch een kwestie van mond op mond reclame. Tevreden klanten zijn de beste reclame voor ieder bedrijf. Verder is natuurlijk een artikel zoals dit in Music Emotion een mooie uitdraging van onze filosofie, waaraan ik nog graag wil toevoegen dat zowel Belgische als Nederlandse klanten van harte welkom bij ons zijn! Ons klantenbestand is dan ook behoorlijk gemêleerd en inmiddels hebben ook al de nodige Nederlanders de

weg naar onze winkel in Schilde weten te vinden.'

### Luisteren

Voor mij persoonlijk altijd het muzikale hoogtepunt bij ieder winkel-, importeurs- of fabrikantenbezoek: de luistersessie. En dit keer was het door de inzet van de door mij zo gewaardeerde Master luidsprekers natuurlijk een extra leuke verrassing. Tijdens mijn bezoek heeft de muziek al de hele tijd op een zacht niveau staan te spelen, maar nu wordt het tijd voor het echte luisteren. In de lade van de Unison Research cd-speler verdwijnt het album 'All for You' van Diana Krall en Katrien brengt het prachtige nummer 'The Boulevard of Broken Dreams' ten gehore. Al bij de eerste paar maten hoor ik dat het met de kwaliteiten van deze set wel goed zit want de weergave staat als een huis. Niet alleen komt de prachtige melancholie en dramatiek van dit prachtige Krall nummer heel mooi over, het is vooral de begeleiding die veel indruk maakt. Krall is in topvorm achter de piano, de baslijn loopt zeer diep en gedragen door en alles klinkt bijna volmaakt ontspannen en prachtig in balans. Het sterke punt van de Master luidsprekers om zichzelf in veel situaties volkomen weg te kunnen laten, is ook hier weer heel goed te horen. Ook deze laatste versie van de ASR Emitter 1 weet mij bijzonder aangenaam te verrassen. Vond ik de vorige versie nog wel eens te klinisch en op een bepaalde manier 'te dood' klinken, deze nieuwste variant weet hier groten-deels mee af te rekenen. De weergave bezit dan nog wel niet helemaal de vloeierigheid, puurheid en emotieoverdracht van een goede buizenversterker, wat hij nu wel zondermeer uitstekend doet, is

rust, zwaarheid, gedragenheid en achteloos gemak in de weergave. Het luistert gewoon heerlijk weg. Ook andere muziekstromingen en stijlen laten eenzelfde soort weergave horen. Melodius, swingend, goed in balans en een weergave die je gewoon dwingt naar de artiesten te luisteren en de techniek simpel doet vergeten.

### Conclusie

Na de heerlijke Belgische chocolade, wafels, ambachtelijk bier en andere culinaire geneugten, heeft België wat mij betreft wederom een nieuwe lekkernij op de menukaart staan, Gydotron Audio! De ontvangst en gesprekken vinden er in een on-Nederlands, bijna ambachtelijk ontspannen sfeer plaats en je voelt je er niet alleen meteen thuis, maar vooral serieus genomen. Door mijn eerdere bezoeken en ontmoetingen met zowel Guido als Katrien weet ik dat het hier om twee enorm muzikaal gepassioneerde mensen gaat met het (muzikale) hart op de goede plaats. Bent u op zoek naar een echt muzikmakend audiosysteem en wilt u maatwerk voor uw muziekgenot. Aarzel dan niet en zet Gydotron op uw lijstje. Wat mij betreft staat een winkel als Gydotron min of meer voor de toekomst van onze muziekhobby. Een toekomst waar grote winkelketens en internet de ene kant van onze samenleving zullen bedienen en dit soort kleinschalige winkels met hun persoonlijke advies en gedegen vakkennis aan de andere kant.

Tekst & fotografie: Werner Ero

GYDOTRON AUDIO  
TEL: +32 (0)473116513  
E-MAIL: GYDOTRON@GYDOTRON.COM  
WWW.GYDOTRON.COM

►►END