



# 'Ouderwets'

# plaatjes draaien

PICK-UPDAGEN BIJ KETELAAR HIFI

**Voor de 23<sup>ste</sup> keer organiseert familiebedrijf Ketelaar Hifi uit het Gelderse dorp 't Harde de 'pick-updagen'. Het eerste weekend van november staat bij hen in het teken van vinyl, waarbij bezoekers de gelegenheid hebben om hun eigen platenspeler professioneel na te laten kijken, advies en uitleg krijgen, vinyl kunnen aanschaffen en beluisteren en met elkaar ervaringen kunnen delen. Ik ben te gast bij de familie Ketelaar en mag getuige te zijn van deze gelegenheid, waarbij interactie met de bezoeker en het gewenste geluid op vinylgebied centraal gesteld wordt. In de zaak heerst een gezellige, gemoedelijke, huiselijke sfeer en de deur staat open voor iedereen.**

Ik word verwelkomd door Marhijn en Marloes Ketelaar, de huidige eigenaars van de hifi-winkel. Marhijn vertelt mij kort iets over het ontstaan van de zaak. Vader Johan startte 50 jaar geleden met het verkopen van de betere hifi-apparaatuur. In 1977 besloot hij om ook zelf luidspre-

kers te gaan bouwen en startte hij met het merk JK Acoustics. Dit is in de afgelopen decennia fors uitgebreid met de ontwikkeling van onder andere eigen versterkers, phono-voorversterkers en DA-converteren. Ook bestond er een cd-speler van JK Acoustics. Zoon Marhijn heeft het stokje in 2017

overgenomen van Johan, maar Johan vervult nog diverse belangrijke rollen binnen de organisatie. Hij is nog geregeld in de winkel te zien en denkt graag mee over nieuwe ontwikkelingen. Het doel van Ketelaar en het eigen merk JK is om mensen blij te laten zijn met mooie, eigen spullen. Zij installeren **►NEXT**

deze bij de mensen thuis en doen waar mogelijk kleine aanpassingen.

Ketelaar Hifi is de enige distributeur van het merk. Alleen op deze manier kunnen zij, zoals zij het zelf voor ogen hebben, producten afleveren naar wens van de klant en hierbij zelf het contact houden en het vertrouwen overbrengen.

Daarbij helpen zij de klant om een mooie combinatie te maken voor een passende hifi-set.

Zij hanteren ook een soort 'inruilsysteem', waardoor het voor de klant gemakkelijker is om de set op te waarderen.

### Vinyl anno 2023

In een tijd waar streaming en compacte afspeelapparatuur de trend aan het worden zijn, blijft er gelukkig ook nog plaats voor vinyl en de apparatuur om hier gebruik van te maken. Ketelaar Hifi wil graag eraan bijdragen om dit medium nog steeds bij deze tijd te laten horen.

Er is een periode geweest dat een doorsnee hifi-versterker niet meer werd uitgerust met een 'phono'-ingang. Doordat de platenspeler niet meer zo eenvoudig kon worden aangesloten op een nieuwe set, en er inmiddels gebruiksvriendelijkere alternatieven bestonden, verhuisden veel exemplaren naar de zolder of gingen zelfs het huis uit.

De cd-speler wordt nog steeds bij een set aangeschaft om er een compleet geheel van te maken en de mogelijkheid te hebben om een schijfje op te zetten, maar vinyl is ook steeds meer welkom. Of er wordt gekozen voor een nieuwe platenspeler, of de platenspeler die lang op zolder bewaard bleef wordt helemaal opgeknapt.

### De organisatie

De taken zijn keurig verdeeld. Marloes, de echtgenote van Marthijn, en Hennie, de echtgenote van Johan, verwelkomen

de gasten, staan ze te woord en nemen de platenspelers in ontvangst. Johan Ketelaar en Joop Prins – Joop vierde onlangs zijn 40 jarig jubileum bij Ketelaar Hifi – kijken de platenspelers vakkundig na.

Marthijn staat in de zaak en laat muziek horen, met name op de platenspelers die onder handen zijn genomen, voor en na behandeling.

Verder hebben zij Bart de Gouw uitgenodigd van Barthovsky Photo & Phono te Wageningen, om een grote collectie lp's aan te kunnen bieden voor schappelijke prijzen.

### De demoset

Wanneer er geen platenspeler van een klant aan het spelen is, dient een Kuzma Stabi-S-draaitafel met Audio-Technica AT-OC9XSH MC-element als bron. Het signaal hiervan gaat naar een prototype phonotrap van JK, die gevoed wordt door een accu.





De phonotrap is aangesloten op een JK Acoustics Ultimate 3-voorversterker. Dit signaal komt bij 2 forse JK Acoustics Prestige monoblokken terecht, waar de JK Acoustics Reference 3-luidsprekers op aangesloten zijn.

De set is prima in staat om de karakterverschillen tussen de diverse platenspelers te laten horen.

### De show

Marthijn ontmoet in de zaak de trouwe klanten die elk jaar deze show komen bezoeken, mensen die interesse hebben in vinyl, en de liefhebbers die hun platenspeler nieuw leven willen inblazen of weer helemaal in orde willen hebben.

Aan de lopende band worden de spelers onder handen genomen door Johan en Joop, om daarna onderdeel van de luisterset te vormen. Ook worden er enkele nieuwe spelers en/of accessoires aangeschaft.

Er passeren diverse muziekgenres de revue en er wordt uitleg gegeven aan de hand van de meest uiteenlopende vragen.

De dynamiek van de luisterset wordt bepaald door het type speler dat op dat moment 'aan de beurt' is. We zien en horen ook goedkopere spelers met bijvoorbeeld een AT-element van 59 euro, die eigenlijk nog heel netjes uit de verf komen. Zo krijgt het publiek verschillende indrukken en maken ze kennis met hetgeen er op dit gebied mogelijk is. Er ontstaan gesprekken en men inspireert elkaar. Maar vooral staat centraal: plezier beleven aan vinyl en de apparatuur!

### Zitten en luisteren

Zo komt er ineens een vintage Thorens TD-150 voorbij, met een Audio-Technica VM520-element. We draaien *The Sea* van HAEVN. De soundstage is voldoende diep en ondanks dat er op de achtergrond genoeg gesprekken in de zaak gevoerd worden ben ik geboeid aan het luisteren. Tussendoor wordt de Kuzma-speler ingezet. Op mijn verzoek wordt de lp van Misa Criola opgezet, mijn favoriete versie met José Carreras. Zijn stem klinkt mooi los en open. Ik zit rustig te luisteren en er komen

diverse interessante platenspelers langs, in de meest uiteenlopende configuraties.

Johan komt deze naar de luisterruimte brengen, Marthijn zet de lp op die vader wil laten spelen om gehoorsmatig met de klant te ervaren wat het resultaat is van de aanpassingen.

Kari Bremnes' *Dett kunne skjedd* wordt weergegeven met een body waar je meteen blij van wordt. Mooi toch als dit ineens uit je eigen platenspeler komt!

### Slotwoord

Wat opvalt is dat de familie Ketelaar veel waarde hecht aan een goed contact met de klant. Vaste klanten zijn kind aan huis en kunnen vanzelfsprekend rekenen op een persoonlijke benadering.

Ze staan dicht bij de klant en stellen hun wensen centraal.

Met deze pick-updagen creëren ze een mooie gelegenheid om hier gehoor aan te geven.

Tekst en foto's: Cyriel Hoenen

KETELAAR HIFI, WWW.KETELAARHIFI.NL

» END