



Tuschinski Alcons Cinemarray CRA72 achter het doek

Alcons Audio

Nederlands wereldmerk

In de vorige editie van AV & Entertainment Magazine schreven we over de toepassing van de LR18 en LR28 pro-ribbon line array systemen van Alcons Audio op de mainstage van Dance Valley. De toetreding in deze markt is één van de jongste ontwikkelingen bij de Nederlandse speakerbouwer van wereldniveau, waar de ontwikkelingen sowieso altijd volop gaande zijn. We bezochten oprichter en eigenaar Tom Back in Zwaag, om met eigen ogen te zien waar die 'wereldkasten' nou eigenlijk vandaan komen. Een gesprek over een merk waar Nederland trots op mag zijn.

Wie met Tom Back in gesprek gaat over (de producten van) Alcons Audio, kan er even voor gaan zitten. Back heeft verhalen te over en kan daarbij putten uit meer dan dertig jaar ervaring in het wereldje. Na al jaren in de pro audio werkzaam te zijn geweest, o.a. bij Stage Accompany (SA), besloot Back in 2002 dat het veel beter kon, maar dan wel op zijn manier en met de juiste mensen aan boord. Lang verhaal, heel kort: Alcons Audio werd opgericht toen SA failliet ging en vulde het gat met verve op. Mensen als engineers Philip 'Dr. Phil' de Haan en Maurice Laarhoven stapten mee in en dat driemanschap werd de fundering onder Alcons Audio. "Ik benaderde Phil destijds

met het idee: jij bedenkt het, ik verkoop het. Voor een techneut als Phil was dat nog niet metéén overtuigend genoeg, maar uiteindelijk kwam het er toch van", lacht Tom Back. "Phil was bij SA altijd met de speakers en de ribbons - waarvan de Alcons varianten door Back en consorten bewust pro-ribbons genoemd zijn - bezig geweest en heeft dus héél veel kennis en kunde op dat vlak. Bovendien klikken we heel goed. Zo ontstond het idee destijds. Toen daarna ook Maurice aan boord kwam, hebben we het bedrijf opgericht in de herfst van 2002. Doordat we nog vier andere collega's van SA konden meenemen, zijn we uiteindelijk gestart met zeven man. We vieren nu dus ons vijftiende jaar!"

BIJZONDERE TIJD

In het voorjaar van 2003 werd begonnen met de daadwerkelijke productie. "In de tussentijd moesten we producten gaan ontwikkelen", legt Back uit. "We hadden veel andere ideeën dan waar we vandaan kwamen. Simpele dingen als gain structuren, maar ook basale dingen als de pro-ribbons. Het productieproces en de setup moesten anders, we wilden het op onze eigen nieuwe manier gaan doen. Het was een bijzondere tijd. Eén keer in de week spraken we af in de lobby van Hotel Hoorn, waar dan ook leveranciers langskwamen. Ieder van ons had dan een eigen tafeltje en daar gingen we de gesprekken aan met elektronicaleveranciers, knopjesboeren, makelaars, machinedealers ...noem maar op. Van daaruit zijn we het echt gaan opzetten. Later hebben we zelfs nog een tijdje bij de ouders van een medewerker thuis gezeten. Er was nog geen productie, dus het had ook geen zin om al een groot pand te gaan huren."

DUITSLAND

Er werd gefocust op een hoger plan. "We wilden echt tussen merken als d&b, Meyer Sound en L-Acoustics gaan

zitten - bedrijven die al 35 tot 50 jaar in de business zitten - ook omdat ik overtuigd was van het feit dat het technisch gezien kon, met onze kennis van akoestiek, weergevers, elektronica, processing en werktuigbouw. Natuurlijk zijn er naast de kwaliteit van je producten nog veel meer parameters die invloed hebben op of je gaat komen waar zij zijn, maar ook dat ga je vervolgens steeds verder invullen”, geeft Back aan. Er werd direct vol gemikt op de pro-markt, waaronder de theaterwereld. Maar hoe kom je daar terecht? Back: “Dat is één van de redenen waarom we begonnen met Duitsland als thuismarkt. Als je net met een merk begint, moet je het van je instrumentele waarde hebben. Gevestigde merken kunnen bogen op hun naam, of ze nou speakers, brandblussers of mondharmonica’s verkopen. Wij moesten in het begin vooral laten horen dat het écht beter klinkt. Duitsers hebben dan weer zó veel met techniek, dat ze zoiets wel interessant vinden.” Wat ook prettig is, is dat veel beslissingen in theaters bijvoorbeeld via een shoot-out gemaakt worden, met een goed testprotocol en geschoolde Tonmeesters. “Gewoon vier merken en de beste wint. In de regel winnen we die dan, gewoon omdat het product zo goed is. Soms ook niet, maar dan is er vaak iets anders aan de hand, bijvoorbeeld een ander merk waar ze al veel van in huis hebben. Zo zijn we onder andere bij Staatsoper Hamburg, Staatstheater Stuttgart, Theater am Potsdamerplatz Berlijn, RTWH Aachen (universiteit) en recent in de



RBN601 pro-ribbon driver

Elbphilharmonie Hamburg terechtgekomen. Of bijvoorbeeld de concerten van Toto, Pat Metheny en Randy Crawford. Puur op kwaliteit.”

TEGENWIND

In Nederland speelde volgens Back ook nog het feit dat de mannen een SA-geschiedenis hadden en dat bedrijf en haar ribbontweeters hadden door de jaren heen de naam gekregen dat de ribbons uiteindelijk altijd kapot gingen. “Sinds 1993 was dat sowieso niet meer het geval hoor, maar als je die naam eenmaal hebt, kom je er niet zomaar weer af”, legt Back uit. “Beginnen met dergelijke

tegenwind leek ons geen goed plan, dus was het buitenland een logische stap. We wilden ons eerst daar gaan bewijzen, mensen die er dan toch mee willen werken, komen dan uiteindelijk vanzelf wel.” Overigens bestaat de opvatting dat de ribbons vaak kapot gaan nog steeds. Volkomen onterecht, zo heeft Alcons Audio allang bewezen. “Puur gezien is het nog wel een ribbon, als lijnbron, maar het is niet meer de ribbontweeter waarvan iedereen denkt dat ‘ie het is”, legt Back uit. “Dat is wel iets wat we moeten overwinnen. Anderzijds is het ook de tegenwind die de vlieger doet opgaan, maar je moet niet worden afgerekend op iets wat het vroe-



De LR28 in de houtproductie

De allerbeste eigenschap van onze tape zie je pas wanneer je hem verwijdert.

WINNAAR
INNOVATIEPRIJS!
PODIUMTECHNIEK



Deltec Gaffer Tape Pro

De entertainmentbranche is de laatste decennia compleet veranderd. Behalve de meest gebruikte gaffer tape, deze is al 30 jaar hetzelfde! Raar toch? Dat vonden wij ook! Deltec Gaffer Tape Pro is dé doorontwikkeling op het gebied van gaffer tape en voldoet aan de allerhoogste eisen van de branche. De meest unieke eigenschap van onze tape zie je pas als je hem verwijdert... Geen lijmresten. Nooit! Deltec Gaffer Tape Pro, Opvallend onzichtbaar.

www.deltectape.nl/entertainment | info@deltectape.nl | T. +31(0)413 - 24 44 82
WhatsApp | +31(0)6 - 54 24 64 16

GRATIS SAMPLE!
www.deltectape.nl/DGTP



DELTEC TAPE

Maakt het verschil!

ger was. Ook op Dance Valley hoorde ik het weer: 'Alcons...ribbons...dat gaat toch allemaal stuk'? Zomaar, zonder enige kennis van zaken. Er is in Nederland nog nooit iets met ribbons kapot gegaan van Alcons, maar ergens wordt de link gelegd: SA...ribbons... isofase...gaat kapot. Met duizenden drivers dagelijks in gebruik is de uitval nagenoeg nul. Wat dat betreft is het LR28 touring systeem een mooi bewijs van hoe robuust onze drivers zijn, terwijl het uitgangsvermogen zich meet met de grootste touringssystemen, die honderd jaar oude compressedrivertechnologie gebruiken."

WERELDWIJD BREED

Dat kwaliteit uiteindelijk gewaardeerd wordt, blijkt wel uit het feit dat de producten van Alcons Audio wereldwijd héél breed worden gebruikt. Een geluidsonwerper als Jeroen ten Brinke liep er ooit toevallig tegenaan en is sindsdien fan, maar ook in studio's van bedrijven als Walt Disney, LucasFilm en NBCUniversal, cinema's over de hele wereld en grote theaterproducties (bijvoorbeeld op Broadway en West-End) wordt gewerkt met de kwaliteitsproducten van Alcons Audio, dat ook eigen kantoren in de Verenigde Staten en Duitsland heeft, naast distributeurs in meer dan dertig landen. "We zitten nu met drie shows op Broadway en daar zit een vierde aan te komen; komende maand starten we op West-End London", onderschrijft Back. "Ook op cinemagebied zijn we druk bezig. In die markt vinden sowieso veel veranderingen plaats, met name op het gebied van immersive surround. Ook daar zijn we ver in. Onze instap in de touringmarkt is ook bij de grote Amerikaanse ver-



Tom Back (l) en Philip Dr. Phil de Haan (r) met LR28 systemen

huurbedrijven niet onopgemerkt gebleven. In Nederland zijn onze systemen onder andere te vinden bij Soldaat van Oranje de musical (draait al meer dan 2300 voorstellingen met 100+ Alcons speakers, zonder enige uitval), VUE cinemas, Pathé Tuschinski, of recent Dance Valley, Dutch Valley en Latin Village festivals."

GEREEDSCHAPSMAKERS

Sowieso is Alcons Audio nog altijd druk met het uitbreiden van haar portfolio. "Het is nu voor het eerst dat producten worden vervangen door nieuwe versies, iets waar we heel lang mee willen en kunnen wachten i.v.m. de terugverdientijd van de systemen. Hiervoor ging het altijd om uitbreidingen van het

aanbod. Voordeel is dat je dan ook altijd al in een vroeg stadium over je ontwikkelingen kunt communiceren, simpelweg om je er eigen productlijn niet mee schaadt. Dan kun je al in een voorstadium aangeven dat we met floormonitors bezig zijn, bijvoorbeeld. Je kan dan heel open praten met engineers over wat hun wensen zouden zijn op dat gebied, wat minder goed is of juist te gek is. Daar kun je heel nuttige informatie uit halen. Die samenwerking met de eindgebruikers is kenmerkend voor onze marktbenadering. Zij moeten er tenslotte mee werken, wij zijn slechts de gereedschapsmakers."

VOOROP

Er zijn meer ribbonbedrijven in de wereld, maar het is tekenend voor Alcons Audio dat het bedrijf de dingen net wat anders doet en bijvoorbeeld net wat verder gaat in hun drang naar perfectie. "Andere merken werken bijvoorbeeld met een folie dat twee keer zo dik is", kaart Back aan. "Dikker folie is zwaarder, dus dan zal het qua output en frequentiebereik minder doen. Aan zulke dingen merkten we dat we al heel ver waren qua kennis. Ook gezien ons flink aantal wereldwijde patenten, onder andere op horizontale en verticale afstralingscontrole, het rendement en uitgangsvermogen, lopen we voorop in deze technologie. Dan is het interessant te zien dat grote bedrijven als Dolby en Christie nu ook in deze technologie zijn gestapt."

ANDERS

Op de vraag of de drang naar perfectie het verschil is tussen Alcons Audio en concu-



Soldaat van Oranje met meer dan 100 Alcons speakers + amps



Controllux

Stand 105



Controllux viert

50

1968-2018

jarig jubileum

Op de CUE2018 gaat ons jubileumjaar van start!

Theater

TV & Film

Entertainment

Architectural

Rigging

Consumables

Controllux BV

Controllux BVBA

Tel.: +31 (0)88 444 6 444
E-mail: info@controllux.nl

Tel.: +32 (0)13 480 600
E-mail: info@controllux.be

Via www.controllux.com heeft u direct toegang tot onze webshop.

Uw ideeën,
onze oplossingen.





Alcons productie-assemblage

rerende merken, reageert Back helder: "Ik kan niet voor andere partijen spreken, maar we gaan er wel ver in. Kijk, als relatieve nieuwkomer moet je je wel afvragen of je toevoegt aan de markt en wat dat dan is. Als wij niets zouden toevoegen, dan zou er voor ons geen uitdaging zijn en dan was Alcons Audio nooit opgericht. We hebben van meet af aan gezegd dat we nieuwe technologie brengen in een 'market proven' concept. Het is niet zo dat we een concept hebben bedacht dat nog nooit iemand gezien heeft en zullen dus niet dat schokeffect teweegbrengen wat bijvoorbeeld Christian Heil met de line array gedaan heeft. We doen het net even anders, zodat de acceptatiedrempel daarmee veel lager ligt en de technici meteen begrijpen hoe ze onze systemen kunnen inzetten."

REALISTISCHE WEERGAVE

Alcons Audio wil systemen ontwikkelen die een 1-op-1 weergave van het origineel mogelijk maken. "Die ambitie gaat veel verder dan naar de bekende luidspreker-, versterker en DSP-fabrikanten te gaan, een eigen stickertje erop te plakken en dit als 'next generation' of 'game changer' te verkopen", benadrukt Back. "Iedere speakersysteemfabrikant heeft als belangrijkste verkoopargument 'the best sound'. Wij zullen dat nooit zeggen, want wij bepalen niet wat het beste is, dat is voor iedereen weer verschillend. Wél zeggen wij dat we de meest realistische weergave van een geluidsbron bieden. Dit is in grote mate

objectief te beoordelen en veel minder een kwestie van smaak. Daarom worden onze systemen zo breed ingezet, van spraak, cinema, jazz, pop tot heavy metal, en hebben ze niet een typisch rock 'n roll of klassiek smaakje."

EERLIJK

De systemen van Alcons Audio zijn wat dat betreft zo eerlijk dat het voor iedereen duidelijk hoorbaar zal zijn als iemand slecht aan het mixen is. "Dat is de ene kant van het spectrum, de andere kant is dat je, als je met ons systeem goed staat te mixen, er iets mee kan dat met geen enkel ander systeem kan", legt Back uit. "Daar richten wij ons ook op, in plaats van er voor te zorgen dat iedere idioot er 'iets' mee kan. Vandaar onze kreet: What You Mix Is What You Get." Om dit te bereiken moet je verder gaan dan wat er op de toeleveranciersmarkt te koop is. "Dan ga je bijvoorbeeld zelf je remote-control software, DSP, versterking en processing ontwikkelen. En op luidsprekergebied was onze kennis van de pro-ribbon technologie, waarvan inmiddels 32 varianten bestaan, uiteraard een uniek voordeel. En ja, soms schiet dat wat door: als je op onze houtafdeling in onze subkasten kijkt, zie je de bochten van de reflectiepoorten van de cardioïdesub. Die maken wij door multiplex een nacht lang vacuüm te trekken en er zo vloeiende bochten in te creëren, zodat de luchtstroom uiteindelijk écht optimaal is. Je

ziet er aan de buitenkant helemaal niks van, maar als dit beter is voor de weergave, dan doen wij dat. Andere partijen zullen er wat schotjes in timmeren waar de lucht 'ook wel omheen gaat'. Evenzo met extra kwartgolf dempingspijpjes die we in de baspoorten monteren, om resonanties uit te doven. Geen andere fabrikant doet zo iets. Het feit dat we geen bankfinanciering of venture capital hebben en alle drie eigenaren in het bedrijf actief zijn, stelt ons in staat om dit zo te kunnen doen."

VERSCHIL

Het is feitelijk de kern van wat Alcons Audio is: een eigenzinnige club creatieve vakidioten in de meest positieve zin van het woord, die alleen het allerbeste goed genoeg vinden. Back onderstreept het zelf nog eens: "Als je kijkt naar de goede en slechte geluidssystemen in de markt, dan zie je dat het verschil de afgelopen jaren kleiner is geworden. De gemiddelde onderwaarde bij de mindere systemen is gestegen. Daarom zeggen veel mensen ook dat er eigenlijk geen echt slechte systemen meer zijn. Maar in verhouding is de kwaliteitsstijging bij de beste systemen kleiner geweest. Wij willen dat verschil weer groter gaan maken." Alcons Audio zou Alcons Audio niet zijn als ze dat niet waar zouden gaan maken.