

BOL PIANO'S & VLEUGELS

**“EEN PIANO KOPEN
DOE JE MET JE HART”**

In BOL Piano's & Vleugels worden niet zomaar instrumenten verkocht, nee, er wordt gezocht naar de perfecte match tussen klant en piano of vleugel. Primus inter pares Ron Bol en zijn team maken je deelgenoot van hun aanstekelijke passie. “Wij zijn de Louwman Exclusive onder de piano's.”

TEKST > BART-JAN BROUWER | FOTOGRAFIE > JOHN VAN HELVERT

In jouw showroom staan louter akoestische instrumenten opgesteld. Wat heb jij tegen digitaal?
 “Een akoestische of digitale piano is een wereld van verschil. Een digitale klankopwekking bestaat uit samples, foto-momenten van klank die je achter elkaar in een curve zet. Onze hersenen denken een piano te horen, maar het onderbewustzijn detecteert: *ik word in de maling genomen, dit is geen piano*. Verstandelijk kunnen we dat niet horen, maar ons lichaam respondeert daar wel op. Na twintig minuten digitaal pianospel word je moe. Terwijl het geluid van een akoestische piano nooit verveelt. Dat is hét verschil, de warmte in de klank die niet in een digitaal maar wel in een akoestisch instrument zit.”

Hoe kun je ooit een keuze maken in een winkel waar op een oppervlakte van 2.400 vierkante meter honderden piano's en vleugels staan opgesteld?

“Ieder instrument is uniek en wordt gekenmerkt door een eigen speelaard en klankkarakter. Wat ik hier doe, is in een mijns inziens compleet objectieve showroom de instrumenten naast elkaar te kunnen laten vergelijken. In dezelfde akoestische omgeving, binnen een loopafstand van zeven seconden. Zo lang ongeveer is het menselijk lichaam in staat om de klank aan zich te houden. Bij het vergelijken van instrumenten vraag ik de klant om kort een aantal akkoorden te spelen en de mond dicht te houden als we van de ene naar de andere piano gaan. Dan gaat het lichaam je zelf vertellen wat je mooier vindt. Het is net als met liefde. *You love it or you don't*. Je kunt er niet over denken. Een piano kopen doe je met je hart. Hier kun je onder meer kiezen uit C. Bechstein, Steingraeber & Söhne en Bösendorfer, merken waarvan wij exclusief vertegenwoordiger in de Benelux zijn. Maar ook vind je hier merken als Estonia,

W. Hoffmann, G. Steinberg en Zimmermann. Louter topfabricaten. Wat dat betreft zijn wij de Louwman Exclusive onder de piano's. En net als bij Louwman Exclusive geldt: er is geen mooi, er is geen lelijk. Wat vind jij mooi?”

Wat vind jij mooi?

“Bij veel vleugels vormt de klank zich in de ruimte door weerkaatsing. Zo klinken ze anders in een volle dan in een lege concertzaal. In een kathedraal klinkt een ekster als een nachtegaal. Mijn ervaring is dat de klank van een Bösendorfer niet of nauwelijks afhankelijk is van zijn akoestische omgeving. Die klank komt als geheel uit het instrument. Ik noem dat een vrouwelijke klank. Die is al compleet als hij de ruimte betreedt. Dat komt omdat de snaren zijn gespannen over een kam van naaldboomhout. En ook de zangbodem en omkasting zijn van naaldboomhout. De transcendentie van de klank gaat niet over in een andere materiaalsoort; die blijft binnen hetzelfde DNA van materiaal. Daardoor krijg je die complete klank. Dat staat niet zo in de bijsluiters, hoor, dit is mijn ‘bolosofie’.”

Wanneer kwam jij voor het eerst in contact met de piano?

“Mijn vader was kerkorganist in Badhoevedorp en daarnaast piano- en orgelleraar. Mijn broer speelde ook orgel, mijn moeder en zus speelden piano. Ik speel vanaf mijn zevende piano en ging, na een korte tijd Rechten te hebben gestudeerd, de pianohandel in. Domp BV aan de Oudezijds Voorburgwal in Amsterdam, importeur van onder meer Yamaha, zocht een ‘schaap met vijf poten’. In de zeven jaar dat ik daar werkte, ben ik opgeklommen van magazijn-medewerker tot verkoopdirecteur. Hoe dat kwam? Er bleven vaak piano's staan die de vertegenwoordigers niet verkocht kregen. Ik vroeg aan de directrice, mevrouw Loewenberg, of ik af en toe niet mocht proberen er één te verkopen.



Adviseur Kevin Vos achter een van de vele piano's.

Ik wil dat spullen zich verplaatsen. Op een gegeven moment ging ik ook de weg op. Er is, denk ik, geen pianohandelaar in Nederland die ik níét ken. Ik was redelijk succesvol als verkoper. De jaren zeventig waren ook een goede tijd voor piano's. Jaarlijks werden zo'n 12.000 nieuwe exemplaren in Nederland verkocht, nu zijn dat er misschien 3.000. Die afname heeft mede te maken met de veranderende jeugd. Vroeger hoorde het bij de opvoeding dat je een muziek-instrument speelde. Nu zie je een verschuiving naar mobieltjes en games. Kinderen krijgen veel meer aangeboden ter ontspanning dan vroeger. Dat is jammer, want pianospelen op jonge leeftijd is goed voor de ontwikkeling van de hersenen. Dat laat zich zien in ongeveer 50 procent betere resultaten op school. Van de laagste naar de hoogste noot op het toetsenbord is de horizontale X-as, maar in je hoofd vormt de ladder van de laagste tot de hoogste noot een verticale Y-as. Zo leert een kind kruislings denken, worden extra hersenverbindingen aangemaakt. Muziek maken maakt slim.”

Wat zijn jouw tips als iemand met pianospelen wil beginnen?

“Ten eerste, begin met de mooiste mogelijke piano die je jezelf kunt gunnen, liefst een akoestische. Zelfs al speel je een paar eenvoudige akkoorden, ook dat motiveert. De piano moet werken als een magneet. Ten tweede, neem les zodat iemand je kan motiveren. De prijs van een nieuwe piano begint bij 3.000 euro. Ik heb op dit moment een actie lopen waarbij je voor 499 euro een akoestische piano kunt kopen. Wat is het mooie aan piano's, en tegelijkertijd slecht voor de handel: een piano gaat in principe een leven lang mee, het is een duurzame investering. Beter een laaggeprijsde, best mooi klinkende, akoestische piano dan een digitaal instrument. En een instrument waar veel op gespeeld wordt, wordt alleen maar mooier. Uit een piano die stilstaat, gaat een stuk vloeiing, een stuk fitheid weg – hij wordt lui.”

Jullie hebben in de showroom van Louwman Exclusive een vleugel van C. Bechstein geplaatst. Wat is de match tussen BOL en Louwman?

“De mensen die daar komen houden van kwaliteit, ook in muziek. En Louwman laat de mensen natuurlijk graag de vernieuwingen zien. Ik denk niet dat het bij de gemiddelde Peugeot-dealer werkt.”

Terug naar het carrièrepad dat jij hebt bewandeld.

“Na die zeven jaar bij Domp BV ben ik voor mezelf begonnen. Eerst ben ik vijf jaar lang importeur van Kawai geweest. Daarna ben ik, via een omzerving, met BOL Piano's & Vleugels begonnen. Dat doe ik nu al een kleine veertig jaar. Ik begon met groothandel, tot ik op enig moment met een verkeerde handelaar in contact kwam en veel verlies leed. Dat kwam door zijn oneerlijkheid, maar ook door mijn naïviteit. Dat heb ik losgelaten, je moet leren verliezen. Een belangrijke ontwikkeling toen was internet, waardoor de functie van importeur wat uitgehold raakte. Door de globalisering kan iedereen contact hebben met de hele wereld. Inspelend op die trend, ben ik zelf de detailhandel gaan doen. Van groothandel naar detailhandel is een heel grote move, in elk opzicht. In één keer werd ik concurrent van al mijn voormalige klanten. Maar ik had geen keuze. Ik was mijn grootste klant kwijt en was daarom wel genoodzaakt piano's te gaan verkopen aan de consument. Maar dan wilde ik wel de beste merken ter wereld hebben, exclusief.”

Ben jij meer een pianoman of een verkoper?

“Het is denk ik het ene en het andere. Tijdens mijn jaren bij Domp had ik de pianovakschool gevolgd en op mijn veertigste ben ik filosofie en daarna psychologie gaan studeren – daar ben ik in 2003 in afgestudeerd. Simpelweg omdat mijn interesse daarnaar uitgaat, maar daarmee krijg je ook van doen als je met particulieren te maken krijgt. Het belangrijkste is: wat zoekt de klant? Verkopen is vooral níét verkopen, maar in de schoenen van de klant gaan staan. Wat zoekt die, wat voor klank wil die, meer een barokke of een romantische klank? Iedereen zoekt iets anders en ze hebben allemaal gelijk. Mijn taak is het om goede piano's te hebben. En geen piano is hetzelfde. Ze kunnen hetzelfde fabricaat zijn, hetzelfde type en toch zijn ze allemaal anders. Het is net als met mensen: twee ogen, twee oren, een neus en een mond, en ze zijn allemaal anders. Allemaal zwart hoogglans, 88 toetsen en drie pedalen, en ze zijn allemaal anders. En dat hoor je. Om de een of andere, niet te verklaren reden vind je er één het mooist. Ik ga tot het gaatje om achter de persoonlijkheid te komen, achter die vooringenomen maskers waarmee iedereen zich in het leven bedient, en zo bij de individualiteit te geraken, de *individuality*, de *undividedness*, de onverdeelde ziel – en daar antwoord te vinden op wat hij of zij mooi vindt. Dat is soms een hele zoektocht. Ik geef heel veel vertrouwen aan de klant om bij zijn of haar eigen klank te komen. De meeste verkopers hebben daar geen tijd voor, ik vind het een sport.”

Alle piano's zijn anders: waar zit 'm het klankverschil in?

“Een zangbodem die uit Tirol komt en gemaakt is van hout dat gekapt is boven de 1.800 meter, tegen de boomgrens aan, waar bomen heel langzaam groeien en de jaarringen heel dicht bij elkaar zitten, heeft een andere klankvoortbrenging dan een zangbodem die gemaakt is van een jonge boom. De kleinste kronkeling in de houtnerf geeft een groot klankverschil. Is de jaarring kaarsrecht, loopt die in een bochtje, zit er een noest in het hout? Het kiezen en selecteren van de zangbodem is een enorm belangrijke job. Daarom maakt Steingraeber & Söhne slechts 120 instrumenten per jaar en blijft Bösendorfer steken onder de 300. De grotere fabrieken komen daar niet aan toe. Een ander belangrijk onderdeel voor de klank is de hamerkop, die uit een mengsel van wol, haar en zand bestaat. Idealiter is dat het wol van een merinosschaap, dat

“Verkopen is vooral níét verkopen, maar in de schoenen van de klant gaan staan. Wat zoekt die, wat voor klank wil die, meer een barokke of een romantische klank? Iedereen zoekt iets anders en ze hebben allemaal gelijk”



Ron Bol in een woud van zwartgelakte vleugels.

PIANOSTEMMER & AUTOGEK

ROBERT HUTTEN ZIET MET ZIJN HANDEN

Nicky Romero heeft twee W. Hoffmanns bij BOL Piano's & Vleugels betrokken. Robert Hutten, die de vleugels kwam stemmen, had meteen een klik met de beroemde deejay. Robert heeft geen gezichtsvermogen, maar wel een absoluut klankgeheugen: hij weet alle piano's uit elkaar te houden. Voor Ron Bol, die hem de 'allerbeste pianostemmer' noemt, mag hij zelfs de vleugels in het Concertgebouw stemmen.

“Piano's zijn mijn werk, auto's zijn mijn hobby. Ik had weleens in een McLaren gezeten en die ook gestart, maar met Nicky Romero heb ik er voor het eerst in gereden. Ik wist van tevoren redelijk goed hoe een McLaren 570S klonk, dus ik wist wat ik kon verwachten. Nick had een Spider, dan doe je het achterraam iets naar beneden en hoor je hem nog veel meer. Bij Utrecht zijn we de tunnel in gegaan, dat was helemaal vet. De hele rit heb ik opgenomen met mijn Olympus memorecorder. Dat is mijn 'fotooestel'. Ik heb inmiddels in redelijk wat snelle auto's gereden, en ze voelen allemaal anders. Bij McLaren ervaaarde ik dat je helemaal ingepakt zit, je voelt je één met de auto. En hij is meer track-focused dan andere auto's. Dat voelde heel goed.

“Nicky heeft nu de 720S. Daar heb ik nog niet in gereden, wel heb ik hem gevoeld. Alleen de buitenkant, want hij had toen de sleutel nog niet. Ik voel de verschillen met de 570S. Zo zit bijvoorbeeld de uitlaat onder de spoiler. Als ik een auto voel ga ik op mijn knieën en probeer zo veel mogelijk mee te pakken. Natuurlijk niet de remschijven, want die zitten helemaal onder het vet. Ik heb nooit zicht gehad, maar zie met mijn handen. Door de auto te voelen kan ik tekenen in mijn hoofd hoe hij eruitziet. Ik kom ook wel bij Nicky in de studio. Als hij nieuwe muziek heeft gemaakt, vraagt hij aan mij wat ik ervan vind. Van zijn muziek maak ik in mijn hoofd een pianobeeld. Wat hij laat horen, kan ik op de piano naspelen.

“Mijn merk is Ferrari. Sinds kind al had ik de wens om ooit in een Ferrari te rijden. Toen ik bij Nick was om zijn vleugel te stemmen, vroeg hij plotseling: 'Wat is jouw droomauto?' Dat is de Ferrari 812 Superfast. Ik hoorde Nick tikken op zijn toetsenbord. Even later zei hij: 'Ik heb geregeld dat we er binnenkort een mogen ophalen bij Louwman Exclusive.' Ik was helemaal sprakeloos. En hij heeft woord gehouden. Hij heeft me opgehaald en we zijn naar Utrecht gereden. Daar wachtte de Ferrari 812 Superfast. Ook daarmee zijn we door de tunnel gereden. Dat was wel het ultieme. Hij heeft alles wat ik in een auto zoek: de rust, maar als het nodig is ook de hardheid, de scherpte. Ik heb Nicky meerdere malen bedankt dat hij mij in zijn belevingswereld heeft willen meenemen. Zoiets maak je maar één keer mee.

“Een droom is om ooit nog op het circuit te rijden, gas geven. Ik heb ooit een rijles gekregen van mijn ouders, in een MINI op een betonnen baan. De rijinstructeur vroeg: 'Weet je hoe het werkt?' 'Ik denk het wel', antwoordde ik en reed zo weg. Dat was wel echt heel gaaf. Op een gegeven moment weet je: om de dertig seconden komt er een bocht. Dus draaide ik dan in. De rijinstructeur hoefde niets te zeggen. Het gaf een geweldig gevoel om zelf een auto te besturen. Vrijheid! Ramen open, want ik wil alle geluiden om me heen meepakken.”

“Een tijdje terug heb ik bij Louwman Exclusive de C. Bechstein gestemd. Ik vond het heel gaaf om te merken hoe erg die vleugel gewaardeerd wordt. Heel bijzonder. Ik speelde gewoon maar wat en iedereen kwam erbij staan. Er hangt daar een bijzondere sfeer”



Robert Hutten, volgens Ron Bol 'de allerbeste pianostemmer'.



“Ik ga tot het gaatje om bij de individualiteit van de klant te geraken, de *individuality*, de *undividedness*, de onverdeelde ziel – en daar antwoord te vinden op wat hij of zij mooi vindt. Dat is soms een hele zoektocht. De meeste verkopers hebben daar geen tijd voor, ik vind het een sport”

alleen voorkomt in Engeland en Australië. En bij voorkeur is het haar afkomstig van het angorakonijn. Tot slot het pianomechaniek. Per toets die je aanslaat, komen ongeveer vijftig delen in beweging voordat je de klank krijgt. Die zijn allemaal met elkaar verbonden met hout en lopen in asjes. Maar een as van hout loopt niet soepel als draaipunt, daar moet vilt omheen. Ook dat vilt moet van de hoogste kwaliteit zijn. Hoe de zangbodem, de hamerkop en het mechaniek met elkaar functioneren, bepaalt mede of de piano precies doet wat jij wilt. Wij hebben hier concertpiano's staan die zich onderscheiden in zulke topmaterialen. Daar hangt een prijskaartje van rond de 45.000 euro aan.”

Wat zij de meest bijzondere instrumenten die hier staan?

“De historie van de piano en vleugel wordt vertegenwoordigd door onze Gravicembalo Col Piano et Forte en met een mooie, uit het Londense Royal Opera House afkomstige, C. Bechstein dirigentenpiano, waarvan het klavier opklapbaar is en de snaren bijzonder lang zijn. Ook de tafelpiano van de Engelse bouwer Collard & Collard is, samen met de van paarlemoeren toetsen voorziene Johann Riedl vleugel, een lust voor het oog. De meest kostbare vleugel in ons assortiment is de Bösendorfer Model 290, met een prijskaartje van 182.010 euro.”

Kunnen piano's nog beter worden dan ze nu zijn?

“Nadat het instrument begin achttiende eeuw ontwikkeld is door Bartolomeo Cristofori in Florence, is men ongeveer driehonderd jaar bezig geweest met het perfectioneren ervan. De piano an sich kun je niet meer beter maken. Of je het maximale eruit haalt, hangt af van de handen. Die zijn, als het ware, de strijkstok waarmee je een viool bespeelt. Het toucher, de aanslag, is zo belangrijk, want daarmee bepaal je of een klank op de voorgrond of de achtergrond klinkt. Onder gebruikmaking van de hoogst kwalitatieve materialen kun je er het maximale van je gevoelsuiting uit halen. De mens is heel complex, de klank is dat ook. Hoe zeer kun je fysiek met je handen een klank bij je gehoor brengen dat je zegt: die piano doet wat ik wil, o wat mooi. Eigenlijk moet je de piano niet eens voelen. Het mag geen horde zijn, het moet één vloeiend geheel zijn.”

Jij bent zelf ook fabrikant van piano's, van het merk Perzina. Vertel.

“Eerst liet ik ze in Duitsland bouwen, maar ik heb de productie verlegd naar China. Een grote fabriek met 300 medewerkers, goed voor de productie van zo'n 5.000 piano's per jaar. De Perzina is een mooie piano voor een betaalbare prijs. Sinds jaar en dag staat er ook een exemplaar in Paleis Soestdijk en Paleis Het Loo. Vanuit de fabriek worden de piano's naar meer dan dertig landen verscheept, in Europa doe ik het zelf vanuit BOL Piano's & Vleugels. Zonder dat ik wil opscheppen, durf ik te zeggen dat je in de wereld geen grotere pianospeler vindt dan hier in Veenendaal. In meters en in aantallen.”

Je maakt nieuwe piano's, maar importeert ook occasions.

“Yamaha piano's. Die koop ik in Japan. Je wilt niet weten hoe die eruitzien! Die hebben naast een keuken gestaan, kinderen hebben met hun speelgoed-autootjes over de klep gereden... In een container gaan er 36. Daar verkoop ik er honderden van per jaar. Maar niet in de staat waarin ik ze ontvang, ik ga ze compleet restaureren: de zangbodem wordt geschuurd en gelakt, een nieuw toetsbeleg aangebracht, asjes en vilt worden vervangen, het geheel wordt gemoderniseerd... Ze zien eruit als nieuw. Die verkoop ik voor een prijs van tussen de 3.000 en 4.000 euro, met een volledige garantie van vijf jaar. Dat is een derde van de nieuwwaarde, maar het verschil kun je niet zien noch horen.”

Je zit nu vijftig jaar in het vak. Wat wil je nog bereiken met BOL Piano's & Vleugels?

“Alles heeft met alles te maken. Er is niets te bereiken. En daaruit kun je je niet terugtrekken. Kortom: wees het zijn. Ik vind het heerlijk wat ik doe. Mijn zes winkels bestaan op dit moment uit drie partnerzaken, daarnaast heb ik drie eigen ondernemingen in Veenendaal, Amsterdam en Krimpen aan den IJssel. Je bent de eerste tegen wie ik dit zeg: de medewerker die in Amsterdam staat neemt samen met haar man de winkels in Amsterdam en Krimpen over. Dus zo meteen heb ik vijf partnerships en mijn eigen winkel in Veenendaal. Om het logistiek makkelijker te maken. En natuurlijk kan ik mijn onderneming niet meenemen naar de hemel. Om een spreekwoord van Confucius aan te halen: Niet hij is de grootste meester die de meeste leerlingen heeft, maar hij is de grootste meester die de meeste meesters rondom zich durft te laten ontwikkelen.” ☺