

LAS VEGAS 2011 (1)

Januari 4, 2011

's-Morgens 04.30 na 1,5 uur slapen toch maar opgestaan voor een snelle voorbereiding van vertrek. De trein deze keer uit ons hoofd gezet. Met zware koffers blijft dat in Nederland toch een vorm van veeervoer omdat je ze niet of nauwelijks in je nabijheid in een coupé kunt zetten zonder dat je het idee hebt dat je er een ander mee stoort. Tien meter van je vandaan plaatsen en je hebt weer voortdurend stress dat je zonder koffers op Schiphol aankomt. Met de auto dus maar.

Om 05.45 uit Den Bosch vertrokken. Ik rij heen, Richard rijdt terug. De hond brengt ons mee weg, gezellig dus. Genoten van het vlot naar Schiphol kunnen rijden en me verbaasd dat de meeste mensen zich zo netjes aan de toegestane snelheid houden (ik ook). Om ongeveer 07.00 uur aldaar aangekomen, afscheid van Richard en Zhuhai (de hond) en op naar de balie van British Airways, die ons naar Gatwick moet brengen om vandaar de rechtstreekse vlucht naar Las Vegas te kunnen nemen met Virgin Atlantic.

Stress ... British Airways heeft vertraging. We worden al voor in het vliegtuig geplaatst om snel eruit te kunnen. Vertraging valt uiteindelijk mee, het vliegtuig vliegt sneller als gepland en maar een beetje over tijd staan we op Gatwick. Nu de koffers vinden want die konden vanuit Amsterdam niet meteen op de route naar Las Vegas geboekt worden. Veiligheid meneer ... ☹. Maar goed, ook dat lukte en dus meteen met shuttle naar het gebouw met incheck balie van Virgin. Vanaf hier gaat alles soepel. Vriendelijke mensen die onze te lange namen deskundig inkorten zodat ze op de ticket passen anders raken de Amerikanen de kluts kwijt en we zitten zelfs op de stoel die we vooruit geboekt hadden. Tegelijkertijd horen we Ken Kessler aan over de neergang van het Britse Rijk nu de BTW weer omhoog is, er vlieg tax betaald moet worden en studeren alleen nog maar voor de rijke families weggelegd is Tsja, er komt natuurlijk een moment dat alles wat de Staat tekort komt door de burgers aangevuld moet worden. Het begin van de echte crisis? Time will tell.

De vlucht met Virgin Atlantic is voortreffelijk verlopen voor zover ik me dat kan herinneren. Het voordeel van maar 1,5 uur slapen voor vertrek is dat je de uren erna bewusteloos in de stoel hangt en redelijk uitgerust aankomt. Gewoon slapen in een ander soort bed.

Tijdens het zoeken én vinden van de koffers komt Ken Kessler weer aansnellen met Paul Miller en maakt snel de afspraak dat Paul na de CES een Kiseki Blue N.O.S. (New Old Style) toegestuurd krijgt voor metingen en fotografie. Ken recenseert het element voor HiFi News, ToneAudio en AudioPhile Sound. Meer ter "opleuking" dan ter promotie van de verkoop, want er zijn er maar 100 beschikbaar wereldwijd. Zonder de verkoop echt te starten, zijn er al 50 verkocht. Had ik er maar meer ...

Las Vegas, 14.00 uur lokale tijd, 12 graden Celcius, blauwe strakke lucht en gelukkig geen sneeuw. Uitgerust en aangenaam. Heel wat anders als reizen met KLM met een verplichte tussenstop waarbij je dan kapot om 23.00 uur 's-avonds aankomt. Het is nog niet druk, dus de taxi was er in a minute, hotelkamers waren door Kevin vooruit geregeld en binnen 30 minuten beschikbaar. Tijd voor Margarita's en nog wat Mexicaanse chips dus. Kamer klaar, Herman gaar (2 Margarita's), dus even

slapen tot Kevin belt dat ie gearriveerd is. Snel tanden krassen en de showkamers bekijken. De jongens van Kevin hadden al het nodige voorwerk gedaan. Zie foto's. We hebben 2 kamers tegenover elkaar. We missen de grote kamer van vorig jaar, maar die was gewoon niet beschikbaar. Het is nog een enorme rotzooi, maar de grote lijnen zijn zichtbaar en we weten dat het goed komt. Er wordt gespeeld met Sonus Faber Elipsa en Vienna The Kiss. Ook voor de eerste keer een Dialogue PREMIUM Integrated Amplifier in het ECHT gezien. Mooi ding met die 6 kleine buisjes parmantig geparkeerd voor de 4 statige EL34's. Ook metaalwerk wat nauwkeuriger uitgevoerd. Mooi. We zitten overigens naast FuruTech, misschien dat dit nog wat mogelijkheden biedt voor de BeNeLux? ☺.

De jongens van Kevin stoppen ermee en gaan proberen hun salaris op te waarderen in het Casino. Wij lopen nog even naar verdieping 35 waar Dan D'Agostino met familie gearriveerd is. Hij zit tegenover Magico. Leuk. Snel even wat (te) zware kisten mee uitgepakt en dan maar gauw "tot morgen" richting (weer) Mexicaans restaurant voor wat salade en tacos. Geen Margarita's meer. Dominique kon daarna afgevoerd naar bed en Kevin en ik nog even wat winkels langs om te kijken wat we niet nodig hadden. Één mooi jasje gezien. Japanse ontwerp, wereldse prijs van 4000 US \$. Dus we hebben inderdaad gezien wat we niet nodig hadden. Daarna naar bed en als blok geslapen tot Las Vegas tijd 07.00 uur. Mooi op tijd dus. Geen kunst natuurlijk want het is eigenlijk al 15.00 uur in de middag Nederlandse tijd. Maar toch ...

Internet en email werken, dus "met plezier" zie ik over de 100 emails binnenkomen, met gelukkig niet alleen problemen, maar wel allemaal tijdvrage. Dus dat wordt mijn job van de dag, terwijl Dominique de jongens van Kevin gaat helpen met de kamers. Morgen -als het ervan komt- meer.

LAS VEGAS 2011 (2)

Januari 6, 2011

Ja, dan is het zomaar 6 januari, 2011.

Heb gisteren, 5 januari, heel veel emails zitten te beantwoorden. Het voor- en nadeel van vliegen is dat je emails (nog) niet binnen krijgt. Zal binnenkort ook wel afgelopen zijn en dan heb je nergens rust meer of je moet besluiten dat email passé défini is ... Maar goed, een hoop af kunnen werken, dus dat heeft zich (nog) niet opgehoopt.

De eerste reisfoutjes hebben zich inmiddels ook geopenbaard. Zowel de elektrische tandenborstel als het scheerapparaat zijn 220-240V versie. Helemaal niet meer aan gedacht in het "automatisch" inpakken van spullen. Maar hopen dat de snor en baard zo snel groeien dat ze het gemis van die tandenborstel niet opmerken ... ☹.

Gisteren heeft Dominique met de jongens van Upscale de kamers verder mee in orde gebracht, is blijkbaar helemaal in orde gekomen. Zal ik vandaag zien. Ze had er ook een verslag met foto's van gemaakt voor de Primaluna Blog (www.primaluna.wordpress.com). Maar helaas Op het moment van opslaan viel de internet verbinding weg en daarmee het gemaakte verslag. Vandaag een nieuwe poging.

Je ziet en voelt Las Vegas volstromen en dan zie je meer en meer "hifi-koppen". Je kunt niet alles hebben zal ik maar zeggen. Ook de internetsnelheid en verbindingen zijn grotendeels ter ziele c.q.

heel slecht geworden. Alle laptops, iPads en wat al niet meer zullen wel een stukje van de bandbreedte voor zich opeisen.

Vandaag bezoek ik eerst THE SHOW waar Krell, Dartzeel, Playback Designs hun plaats hebben gevonden. Daarna terug naar The Venetian waar de meeste “van ons” zitten. Hopelijk vanavond nog puf genoeg om daar wat van door te geven.

LAS VEGAS 2011 (3)

Januari 6, 2011 (op moment van schrijven op mijn horloge, maar op mijn laptop -bij jullie dus- de 7^E ☺)

OK, de eerste afspraak van 09.30 heb ik gehaald, maar wel pas tegen een uur of 11.00. Vanwege de vertraging vanmorgen van internet en mijzelf. THE SHOW in het Flamingo Hotel zou op een loopafstand van 5 minuten van The Venetian liggen. Dat kan kloppen, maar ik deed er wel 15 minuten over. Bill Conrad van Conrad Johnson die ik onderweg tegenkwam, hijgde “als je het in 15 minuten haalt”. Nou, dat lukte. Het was ook lekker om in de zon, onder de blauwe hemel zo’n ochtendwandeling te maken. De diverse deelnemers aan de jaarlijkse porno beurs waren ook al wakker en liepen vrolijk voor me uit op het trottoir.

Het Flamingo Hotel geeft onderdak aan The Show, de High-End show, die al jaren probeert een alternatief te bieden voor de CES. Hoewel er gezien de hoge kosten en belachelijke regels van de CES voldoende reden toe is, lukt het toch niet echt. De meeste exposanten zijn eenjaars (of korter) vliegen en slechts hier en daar een bekende naam met reputatie. Van mijn bekenden waren daar Krell, Dartzeel en Playback Designs. Bij Krell werd natuurlijk gesproken over de “pijnen” die men toch voelt nu Dan D’Agostino niet meer bij Krell is, over het verleden en gelukkig toch ook over de toekomst. Er waren enkele nieuwe producten te zien en te horen en de demo was simpelweg Krell-dynamisch goed, maar bleef “smooth” en zonder enige vorm van irritatie.

Wat was er nieuw bij Krell?

Op eindversterkergebied:

KRELL INDUSTRIES ADDS TWO AMPLIFIERS TO THE EVOLUTION e SERIES

TWO AND THREE CHANNEL AMPLIFIERS OFFER BIG PERFORMANCE AT LOWER PRICE

THE 2250E AND THE 3250E

Op voorversterkergebied:

KRELL INDUSTRIES ADDS PHANTOM PREAMPLIFIER TO THE EVOLUTION SERIES

DUAL CHASSIS DESIGN IS FIRST KRELL PREAMPLIFIER TO INCLUDE OPTIONAL CROSSOVER FUNCTIONALITY

Bij Dartzeel was het bekende programma van voor- eind- geïntegreerd te zien en te horen. Te zien en verkregen voor persoonlijk gebruik een écht DartZeel T-shirt (verkrijgbaar in zwart, geel en rood ofwel in de “Dartzeel”-kleuren ...), een DartZeel sleutelhanger én 3 DartZeel brillenpoetsdoekjes ☺.

Playback Designs, de company van de bekende Andreas Koch (Revox, Sony, EMLabs) liet de MPS-3 Music Playback System zien en horen alsmede de MPD-3 Music Playback D/A Converter. Voor de MPS-5 komt een klein kastje ter voorziening van een USB input. Levering nieuwe spulletjes: mei 2011.

Gedurende de rest van de dag bezig geweest met het te woord staan van bekende en onbekende PrimaLuna en Mystère geïnteresseerden. Ook het feit dat KISEKI weer uit de kast gehaald is, bleek niet onopgemerkt te zijn en was vele keren een reden om tijdens de diverse gesprekken terug te keren naar de gebeurtenissen van zo'n 25 – 30 jaar geleden toen de high-end industrie min of meer nog in de kinderschoenen stond. Laten we met zijn allen hopen dat anno 2011 dezelfde high-end industrie niet op de pantoffels van "opa en oma" de vergetelheid in schuifelt. Vandaag was het gelukkig een bijzonder levendige showdag en laten we hopen dat dit een positief voorteken is voor de rest van de show én voor 2011 (en daarna).

Zag net op de PrimaLuna Blog een compliment van een van de lezers (en PrimaLuna eigenaar blijikbaar) dat ie PrimaLuna als de McIntosh van de 21^{ste} eeuw zag. Goed begin van de dag toch, ook omdat we zo'n 5 jaar geleden van McIntosh zelf óók een prachtig compliment kregen ... Zie de Blog die je hier vindt: <http://www.primaluna.wordpress.com>. Hopelijk doe ik het dit keer goed ☺. Overigens ... wie wil kan en mag daar ook best een comment achter laten.

LAS VEGAS 2011 (4)

Januari 7, 2011 (verder zelfde opmerking als gisteren)

De morgen besteed aan het informeren van het thuisfront, bespreking met onze subcontractor uit China en daarna afwisselend in The Venetian in eigen kamers aanwezig geweest en die van andere exposanten bezocht. Dat betekende nogal eens met de trap 5 verdiepingen op en af. Hoewel ik dat thuis elke dag meerdere keren doe, zijn dit andere trappen. Ik kwam Mauro Grange van Sonus faber tegen die letterlijk en figuurlijk om "zuurstof vroeg". Ik heb hem nog voorgesteld een wedstrijdje te doen om 30 verdiepingen per trap te nemen waarbij het mij aardig leek om mij een gratis paar Sonus faber Amati Futura te schenken als hij de 30 verdiepingen niet zou halen én mij nog een gratis paar te geven als ik het wel haalde. Zijn glimlach was mijn deel. Sonus faber had de referentie speaker (The Sonus Faber voorheen The Fenice) spelend alsmede de nieuwe Amati Futura. MaMaMia wat is deze nieuwe Amati een "bjoetie". Misschien wel de meest sexy speaker ever. Het is trouwens een toevoeging aan het programma, géén vervanging van de huidige Amati. Sonus faber, of eigenlijk het moederbedrijf van Sonus Faber, was natuurlijk druk aanwezig nu ze eigenaar zijn van zowel Sonus

faber, Audio Research als Wadia. Op mijn vraag of ze bij Wadia Italiaans spreken was het antwoord “ze zullen wel moeten ...”. Er zouden nog een of twee bedrijven op het verlanglijstje staan van de Italianen. We blijven benieuwd. Verder als gezegd de hele dag druk geweest. Trouwens ook voor de eerste keer na ons Transparent kabel drama weer eens gesproken met een kabelfabrikant. Dit eigenlijk na een gesprek met onze distributeur Adnan uit Turkije (zie hem via de PrimaLuna website of Blog op YouTube over het functioneren van een buis) die me vertelde hoe positief zijn ervaringen waren met deze DHLabs kabels in vergelijking met vele “grote” (lees ook: dure) merken. Wordt vervolgd. De avond werd gevuld met een diner met Dan D’Agostino en familie en een flink aantal distributeurs die ook aan de wieg hebben gestaan aan het begin van zijn eerdere bedrijf Krell. De geschiedenis leek zich een beetje te herhalen. Zeker toen Dan ook weer uitvoerig de verhalen deed van “vroeger” over de toenmalige min of meer gelijktijdige introductie van Kiseki. Het is misschien wel heel erg optimistisch om te denken dat zowel het nieuwe bedrijf van Dan als de Kiseki range aan een zelfde gloriëtocht beginnen als destijds, het zou toch leuk zijn als het er op zijn minst aan zou herinneren. Van de gelimiteerde hoeveelheid Kiseki Blue N.O.S. elementen (serie van 100) is sowieso de helft al verkocht en eigenlijk al meer als we elke order uitgevoerd zouden hebben. Mijn “foutje” om de eerste distributeur die weer belangstelling toonde (Italië) meteen 15 stuks te leveren, zette me naderhand aan het denken. Hoeveel zou er zo overblijven voor andere landen. Met name toen Italië er nog eens 15 bij wilde bestellen. Daarom is de afspraak gemaakt minimaal 3, maximaal 5 elementen per distributeur zodat er wereldwijd wat spreiding komt in verkrijgbaarheid. Het is wel zaak natuurlijk om snel werk te maken van de Kiseki Blue N.S. (New Style) elementen, die algemener verkrijgbaar moeten zijn. Daarna maar eens onderdelen tellen en uitzoeken wat er nog gemaakt kan worden aan PurpleHeart Boron N.O.S. elementen, wederom een gelimiteerde oplage dus. Maar de grootte van de oplage is afhankelijk van de hoeveelheid liggende oude onderdelen.

We zijn onder Kiseki vlag ook begonnen aan het ontwerp van een MC voorversterker met digitale uitgang. De bedoeling is van kwalitatief hoog analoog te gaan naar kwalitatief hoog digitaal en daarmee een start te maken van wat mogelijk een reeks digitale producten. Doewa-dia-didi-dom-didi-dom?

Naast de bekende en potentieel nieuwe PrimaLuna / Mystère klanten, de bekende en nieuwe leveranciers, was er natuurlijk ook veel pers. Uit Nederland mocht ik haastige Theo Wubbolts tegen het lijf lopen, die ons vandaag wederom zal bezoeken. De dag begint nu met een 08:30 meeting, dus de tijd om verder te schrijven is op en het wordt opschieten met douchen, kleden, koffie, anders loop ik een te hoog risico er enigszins onvoorbereid “bij te zitten”. Dus ... tot morgen?

LAS VEGAS 2011 (5)

Januari 8-9, 2011

De afgelopen dag werd er opvallend veel gesproken over het enthousiasme dat de markt momenteel hier in de US en volgens bezoekers van elders weer vertoont. Ook uit NL kreeg ik afgelopen week het bericht dat het onvoorstelbaar druk is in de winkels. Nou praat ik in dit geval over mijn eigen twee “retail-kinderen”, maar ik hoop ook dat dit zo gevoeld wordt in andere winkels. “De drukste dag ooit” zoals Rob Wilms mij schreef. We hadden een erg interessant gesprek met een internationale groep bestaande uit Russen, Italianen, Amerikanen en wij. Laten we voorop stellen dat wij de microben in

deze groep waren en dat de Russen bijvoorbeeld van een groep waren die ruim 300 dealers beleveren. Daaronder een 60-tal key-dealers die exclusief uit het pakket van deze distributeur verkopen. Het aantal merken dat zij vertegenwoordigen is groot genoeg om ieder dealer ruimschoots aan zijn trekken te laten komen. Ze hebben een mix van merken, grote en kleine. Een grote betekent bijvoorbeeld dat ze per jaar een omzet van 20 miljoen hebben (en vrees niet, daar bedoelen ze NIET ons mee). De Italianen in dit gesprek vertegenwoordigen zeg maar “een groeiend belang in onze industrie”. Er ontspint zich al snel de vraag welke stappen vandaag de dag genomen moeten worden om te zorgen voor een goede toekomst met hoog kwalitatieve audio merken. Iedereen heeft grote vraagtekens met surround en dergelijke. De gemeenschappelijke mening is toch wel dat veel van de betere apparatuur in veel huiskamers nog een “vreemde eend in de bijt is”. Daarmee niet geaccepteerd en dus een markt die nog steeds niet echt opengebroken is. Het maximaal bereikbare volgens het grootste deel van de wereld is nog steeds Bang & Olufsen op de vloer. Een discussie die al jarenlang gevoerd wordt in onze kringen natuurlijk. Ook kwam ter sprake waarom relatief veel jongere bezoekers zo geïnteresseerd waren in onze PrimaLuna en Mystère producten, waarom een gigant distributeur uit Rusland überhaupt geïnteresseerd is in en werkt met PrimaLuna en Kiseki. De conclusie was kind of verrassend: omdat jullie spullen nieuw zijn! Huh ??? Ja, buizen en draaitafels zijn in de meeste gevallen totaal onbekend voor de jonge generatie. Het is iets waar ze in de meeste gevallen thuis niks meer van meegekregen hebben. Wat je als jongere thuis elke dag ziet en hoort, dat hoef je als je op jezelf bent blijkbaar niet als eerste in je directe omgeving te hebben. Je bent blijkbaar op zoek naar andere, nieuwe dingen. Buizen apparatuur lijkt in die categorie te vallen. Hoera dus, zijn we blij mee. De betaalbaarheid en de betrouwbaarheid van PrimaLuna en Mystère zijn voor met name de distributeur en in 2^e instantie de dealer belangrijke redenen om dit soort producten te kunnen aanbevelen en onder de aandacht te brengen. Verder zouden jongeren thuis de grammofoonplaat zelden of nooit gezien hebben, maar hun grote “helden” de dj’s staan de hele avond (en nacht) met die grote zwarte schijven te jongleren en daarmee blijkbaar aantrekkingskracht uit te oefenen. Op mijn nieuwsgierige vraag waarom dan net KISEKI (wat we afgelopen weken weer geïntroduceerd hebben) zo’n gretige aandacht krijgt, krijg ik van de Russen een wel heel leuke verklaring die zo ongeveer op het volgende neer komt:

“Jullie projecten vertegenwoordigen voor een hoop mensen nog een stuk levende historie. Kijk nou eens naar de informatie die je ons de afgelopen week gestuurd hebt over de geschiedenis van KISEKI*. Een soort schelmenroman in mini-formaat. Het vertegenwoordigt een stukje historie die de klanten van vandaag niet of maar deels meegemaakt hebben. De oudere klanten reageren met “Hé daar is Kiseki weer” en de jongere klanten worden door het verhaal aangetrokken door het stukje rebellie dat erin verweven zit. Daaraan gekoppeld het feit dat je als vertegenwoordiger van die historie nog rondhuppelt en iedere keer weer van je laat horen. Je slaagt erin om wat je aanbiedt, betrouwbaar en betaalbaar te maken en je bent ook nog eens concurrerend in alle opzichten met andere aanbieders in de markt. De manier waarop jullie als bedrijf met de hulp van jullie partners erin slagen om wereldwijd de aandacht op te vragen voor de nieuwigheden die jullie bedacht hebben, is op zijn minst opmerkelijk. Een merk als PrimaLuna wereldwijd bekend maken in 7 jaar is uniek. Kunst met een hoofdletter K. De service en reactie-snelheid als er eens iets mis gegaan is: uniek. De tijd die jullie vrijmaken om je contacten te personaliseren: uniek. We hebben klanten die verbaasd melden dat ze de email nog maar net verzonden hebben en al per omgaande een antwoord hebben. Niet van een computer, niet van een vreemde, maar in veel gevallen van jou zelf. De manuals bij de producten met een persoonlijke boodschap voor de klant, ondertekend zelfs.

Ongekend. De contacten in de industrie die ook vaak automatisch aangewend worden om mensen met elkaar in contact te brengen. Gewoon geweldig. De boodschap die je van de week aan ons liet zien op jullie Blog waarbij een klant uit Spanje of Portugal meldde dat hij PrimaLuna beschouwde als de McIntosh van de 21^{ste} eeuw. Als je dat soort boodschappen publiekelijk krijgt, dan weet je dat je mensen met je produkten en met je manier van werken aanspreekt. En als we zien dat je na PrimaLuna, Mystère nu weer de aandacht vraagt en krijgt met KISEKI, dan weten we dat we met een gerust hart die elementen mee naar Rusland kunnen nemen. Elke dealer die vorig jaar bij de dealer-meeting was, spreekt nog over die meeting en de verhalen, de informatie die je gegeven hebt over PrimaLuna. Als ik die vertel dat KISEKI terug is, willen ze allemaal zo'n KISEKI, willen ze allemaal een stukje van de nieuwe geschiedenis die je hiermee weer aan het realiseren bent ...". Tot zover de mensen van onze Russische distributeur.

Het is inderdaad waar dat op veel plaatsen waar KISEKI ter sprake kwam, er allerlei verhalen loskwamen. Josef Riediger uit Australië meldt dat ie nog een Kiseki PurpleHeart heeft. Michael Fremer heeft een Kiseki Blue (Silverspot meen ik) die hij nog van Harry Pearson (oprichter The Absolute Sound) heeft gekregen, Joe Sammut van Pass Audio heeft nog een Kiseki Lapis Lazuli (!), Dan D'Agostino had het over zijn eerste Kiseki Blue. Grappig te merken dat zoiets na al die jaren nog leeft.

Goed, we gaan ons opmaken voor de laatste dag met als afsluiter The Beatles Show die we voor de 3^e of 4^e keer gaan "genieten". Samen met wat Italianen, onze Kevin en onze Russische Yuri. Yuri gaat overigens al voor de 8^{ste} keer All you need is

* Het KISEKI verhaal vindt U op www.kiseki-eu.com.

LAS VEGAS 2011 (6)

Zo ... De CES zit erop, The Beatles Show zit erop, maar het werk zeker nog niet. Morgen, maandag nog wat afspraken met wat achtergeblevenen en dan dinsdag vol energie en vol plannen weer richting Nederland.

Twee stekeligheidjes. Terugkijkend op de show kan ik me herinneren dat er 2 momenten waren dat ik even uit mijn schoenen schoot. Één daarvan speelde zich vandaag af. Ik wilde de lift in stappen en kijk meteen tegen 2 haastige Chinezen aan waarvan er een een PrimaLuna DiaLogue in handen heeft. Althans dat dacht ik. "Diefstal?" is het eerste waar je meteen aan denkt. Maar dan kijk je wat beter en zie je dat het geen PrimaLuna DiaLogue is maar een puur Chinese buizenversterker met een ruwe namaak van onze buizenkap. Met ruw bedoel ik "lelijk nagemaakt". Je kijkt toch met verbazing en denkt waar halen ze het lef vandaan. Ze stappen de lift uit, ik loop ze achterna en vraag "Hé, is dit een PrimaLuna?". Ik krijg als antwoord dat dit niet het geval is, waarop ik doorzeur "Maar het lijkt er zoveel op, ik zou zweren dat het een PrimaLuna was". "Nee, het is geen PrimaLuna krijg ik weer als antwoord", eraan toevoegende "PrimaLuna heb ik nooit gehoord". Ik bek terug "Nee, misschien nooit gehoord, maar wel erg goed bekeken. U vindt mijn ontwerp zeker erg mooi omdat U het min of meer zomaar -slecht- gekopieerd heeft. Had U dat niet mooier kunnen doen? Als U niet eens de originaliteit heeft om zelf het kastje te bedenken, dan is de electronica aan de binnenkant ook vast gekopieerd. Kunt U mij vertellen waarvan de binnenkant een kopie is, ook een PrimaLuna?" Ze

waren duidelijk uitgesproken en verdwenen in een fors hogere versnelling de roltrap op. Ze dachten waarschijnlijk dat het beter was uit de buurt te blijven van zo'n opgewonden Westerling ☺.

Eerder in de week liep ik me weer eens te verbazen bij de modellen van Usher die ook erg hun best doen om niet origineel te zijn. Tot de lijntjes op de kasten toe nemen ze over wat Sonus faber eerder (maar niet voor hen) bedacht heeft. Ik hoopte dat iemand me aan zou spreken terwijl ik de diverse Clonus modellen bekijk. Niemand benadert me. Acht, laat ik dan maar gaan en ik kijk weglopend nog naar een Taiwanese uitvoering van een Electa Amator. Dan heb ik geluk en een medewerker die me voorbijsnelt, ook op weg naar buiten, roept me toe "Ja, dat zijn wel hele mooie luidsprekers hè". Op deze kans heb ik gewacht en sneer terug "Wat een schande, dat iemand zulke kopieën durft te maken". De man roept nog even vertwijfeld terug "Maar wel 35% goedkoper". "Het blijft een goedkope kopie van Sonus faber! En als ik Sonus faber was zou ik deze fabrikant het vuur aan de schenen leggen met een gespecialiseerde advocaat." Ik denk niet dat de man me leuk vond. En hiermee heb ik de enige 2 vervelende dingen van de show beschreven op de nog te ontvangen hotelrekening na dan ☹.

Gisteravond weer een prachtige LOVE Show van The Beatles gehad en iedereen die ooit de kans krijgt om in Las Vegas te zijn móet die Show bezoeken. Ook als je geen Beatles fan bent. En natuurlijk mag je de andere shows van Cirque du Soleil ook niet missen. Allemaal even indrukwekkend en ongelooflijk knap. Vandaag nog een lunch- en diner afspraak, een paar slenteruurtjes en dan voorbereiden voor het vertrek. Woensdag aankomst in Nederland en hopelijk niet te lang last van de jetlag.

Wel, dit is voor ons hier de afsluiter van CES2011. Hopelijk heb ik U er ook een beetje op een plezierige manier mee bezig kunnen houden, heeft het een andere kijk op het meemaken van een beurs gegeven, komt er volgend jaar misschien weer een aantal afleveringen op U af (indien U dat wenst).

U kunt mij/ons momenteel op de volgende plekken in de gaten houden:

www.durob.nl

www.primaluna.nl

www.mystere-eu.com

www.primaluna.wordpress.com

Wilt U in de keuken kijken van onze Amerikaanse distributeur die het net even anders, maar wel heel goed, doet, kijk dan hier:

www.primaluna-usa.com

www.mystere-usa.com

De specifieke website voor KISEKI: www.kiseki-eu.com.

Indien U contact met ons wil opnemen, maak dan gebruik van de volgende informatie:

Kantoor Vlijmen voor bestellingen en algemene boekhouding:

Durob Audio BV
Floor van den **Dungen-Robben**
P.O. Box 109
5250 AC Vlijmen
The Netherlands
T: +31 (0)73 51 125 55
F: +31 (0)73 51 175 83
e-mail: info@durob.nl

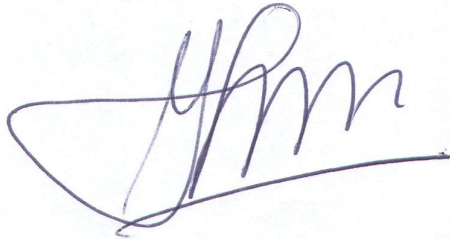
Kantoor Vught voor marketing-issues van allerlei aard (inclusief web), discussies in Frans, Chinees, maar ook in Engels, Spaans, Italiaans etc.:

Durob Audio BV
Dominique Chenet
Taalstraat 171a
5261 BD Vught
The Netherlands
M: +31 (0)629 08 99 56
e-mail: dominique@durob.nl

Magazijn en Service afdeling Vught:

Durob Audio BV
Michiel van den Brekel
Taalstraat 171 Ingang Schoolstraat om de hoek
5261 BD Vught
The Netherlands
T: +31 (0)73 684 32 92
e-mail magazijn: warehouse@durob.nl
e-mail service afdeling: service@durob.nl

Met dank voor uw aandacht en vriendelijke groet,

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Herman van den Dungen', is centered on the page. The signature is fluid and cursive, with a large initial 'H' and a long horizontal stroke at the end.

Herman van den Dungen
e-mail: herman@durob.nl
M: +31 (0)621 84 48 24