

## HET GROTE INTERVIEW MET BRIAN RUSSELL, PRESIDENT BRYSTON LTD CANADA!

*Alle rechten voorbehouden. Niets uit dit interview mag worden veelevoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd bestand, of openbaar gemaakt in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch of enige andere manier, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de schrijver.*

De week voorafgaande aan het bezoek dat Brian Russell, President van Bryston Canada, zou brengen aan Nederland kreeg ik een telefoontje waarin de vraag gesteld werd of ik het leuk zou vinden de grote man, letterlijk en figuurlijk, te willen interviewen. Natuurlijk was ik daarin geïnteresseerd, want ik had wel een aantal vragen op mijn lijstje staan.

Er zijn niet zo gek veel interviews te vinden en daarom dus des te leuker er zelf inhoud aan te geven. Middels een oproep op het internet, waar ik de vraag stelde: "Wat zou je 'm zeker vragen?", leverde ook heel wat relevante vragen op.

Op de afgesproken dag arriveerde iets eerder dan afgesproken tijd Brian Russell, parkeerde voor ons nederig onderkomen en luttele seconden later drukte ik een ontspannen, open ogende en man van formaat de hand. Nadat onze jongens uitgebreid door hem begroet waren en er wederzijdse sympathie te bespeuren viel, namen we plaats aan onze stamtafel en wisselden we allereerst wat Bryston ervaringen uit.

Vervolgens gingen we er echt voor zitten en werd Brian bestookt met heel wat vragen. Hieronder zijn zowel de vragen en zijn antwoorden terug te lezen, in de volgorde zoals ze gesteld zijn.

**Hififreak:** Bryston staat bekend om zijn betrouwbaarheid en zijn twintig jaar garantie. Ik zou graag meer willen weten over het bedrijf Bryston in het algemeen.

**Brian Russell:** We hebben meer dan vijftig werknemers in dienst. We hebben drie vestigingen in Noord-Amerika. Twee staan er in de Verenigde Staten en een in Canada. In de vestiging in Canada wordt ons aanbod geproduceerd en is onze onderzoek en ontwikkelafdeling gevestigd. We verkopen producten aan zowel de professionele gebruiker als de audiofiele consument. Dit jaar is de verdeling als volgt: Vijfentachtig procent van de producten vindt zijn weg naar de consument en vijftien procent naar de professionele gebruikers zoals geluidsstudio's en filmmaatschappijen. De omzet in de professionele markt kan soms maar zo enorm toenemen, zoals we laatst meegemaakt hebben omdat de NFL filmmaatschappij alle apparatuur wilde vervangen in al haar opname studio's. Dus de getalletjes variëren per jaar. De belangrijkste afzetmarkt voor Bryston is in eerste instantie de Verenigde Staten, gevolgd door Canada, Engeland, China en Duitsland. We zijn er van overtuigd dat we een goed high-end product produceren, dat een leven lang mee moet gaan en eigenlijk niet kapot gaat. Daarom is het niet meer dan normaal dat je daar ook een lange periode van garantie aan koppelt. Aangezien we nu zo'n vijfendertig jaar versterkers produceren, hebben we gemerkt dat het verlenen van twintig jaar garantie enorm goed uitpakt heeft voor ons.

**Hififreak:** Wat was de belangrijkste reden om in 1972 versterkers te gaan produceren?

**Brian Russell:** In feite startte de firma Bryston in 1962 als producent van meetapparatuur voor de medische sector, onder andere werden er zeer hoogwaardige spanningsversterkers gemaakt. Mijn vader nam de zaak over in 1968. Mijn broer Christopher (Chris) Russell had een enorme interesse in audio en muziek en wilde een audioset kopen, maar stuitte op problemen. Hij was niet tevreden met het toenmalige aanbod. Vervolgens ging hij zich verdiepen in de vakliteratuur van versterkerbouw en las vele audiobladen. Nadien sloeg hij aan het experimenteren en het verbeteren van de door hem gebouwde versterkerontwerpen. Na een jaar van heel veel probeersels resulteerde dat in de eerste Bryston audio versterker, de Pro 3 (1973). De rest is geschiedenis. Je kan dus zeggen dat interesse en passie ten grondslag hebben gelegen aan het ontstaan van Bryston als fabrikant van hoogwaardige audio.

**Hififreak:** Wat zijn uw directe concurrenten?

**Brian Russell:** Ons product is een luxe product zoals vakanties en andere dingen die het leven veraangenamen. Ik denk niet dat Bryston zoveel rivalen heeft. Als je een product ontwerpt op de manier zoals wij dat doen en het gaan al meer dan twintig jaar mee, dan denk ik niet dat we concurrenten hebben. Als ze er al zouden zijn, dan zou ik ze zeker niet noemen in dit interview.

**Hififreak:** Ik had niets anders verwacht als antwoord! Op welke wijze worden er nieuwe ontwikkelingen in gang gezet en hoe vindt de implementatie plaats.

**Brian Russell:** Het is een continu proces. Van tijd tot tijd komen producenten naar ons toe met nieuwe audio componenten en onderdelen zoals transistoren, elco's e.d. die ze aan de man willen brengen. We besteden maar een paar procent van onze energie aan die nieuwe onderdelen. Het gebeurt natuurlijk ook dat een leverancier ons bericht dat een component of onderdeel niet meer voorradig is en dat het ook op termijn niet meer geleverd kan worden omdat de productie stopt (Brian Russell geeft zichzelf een enorme dreun op z'n voorhoofd om zijn frustratie kracht bij te zetten). Het is natuurlijk voor een producent van audioapparatuur enorm frustrerend als zo'n mededeling komt dat een en ander niet meer geleverd kan worden. Dan gaan we zoeken naar de beste oplossing, die meestal uitmondt in een verbetering. Als we echter zelf tussentijds het gevoel hebben, door middel van een verandering het apparaat te kunnen verbeteren, dan doen we dat natuurlijk direct. Gemiddeld komt het erop neer dat we zo'n twee keer in het jaar een goede kwalitatieve verbetering door kunnen voeren in onze producten. Onze ontwerpers stellen zichzelf telkenmale de vraag: Wat kunnen we beter doen op componentenniveau? Ze stellen zichzelf echter ook de vraag of complete schakeling verbeterd kan worden. Als daar iets uitkomt, brengen ze dit naar Chris Russell, mijn broer, die hoofd is van de afdeling en vanaf dat moment wordt koortsachtig overlegd of de modificatie doorgevoerd wordt. Onze nachtmerrie, het moment dat een toeleverancier met de mededeling komt dat de productie van een bepaald onderdeel stopt, dan is snel handelen geboden. We kopen dan alles op wat we nodig denken te hebben. Van sommige onderdelen kopen we 500.000 stuks, van andere 5.000 stuks.

We gebruiken daarvan nog een deel en de rest gaat achter slot en grendel. We zijn immers aan onze klanten verplicht voldoende voorraad te hebben, zodat we er zeker van zijn dat we op een verkocht apparaat minstens twintig jaar garantie kunnen verlenen en dit ook waar kunnen maken aan onze klanten.

**Hififreak:** Wat was de belangrijke reden dat de ST-serie opgevolgd werd door de SST-serie?

**Brian Russell:** Het niet meer voorhanden zijn van de transistoren dwong ons het anders te gaan doen, waardoor de weg naar de SST-serie ingeslagen werd. We gingen op zoek naar nieuwe transistoren en vonden ze. Tussentijds neemt Brian de helft van een stuk vruchtenvlaai en hoopt dat mijn teerbemide betere helft het hem niet zal aanrekenen. Gelukkig smaakt 't 'm goed, zodat even later de andere helft ook keurig netjes "weggewerkt" wordt.

**Hififreak:** Wat is typerend voor Bryston t.o.v. andere fabrikanten van high solid state amplificers?

**Brian Russell:** Het grote verschil is dat wij al het werk handmatig verrichten. Als we onderdelen toegestuurd krijgen van een leverancier dan controleren we of alles binnen onze specificaties valt. We kijken ook of sommige componenten matchen en die worden dan tezamen verwerkt in een onzer producten. Metingen worden handmatig verricht. Voldoet een component of het onderdeel niet aan onze gestelde eisen, dan krijgt een fabrikant die onderdelen teruggestuurd. Je kunt dus stellen dat vrijwel alles handmatig verricht wordt en dat nauwelijks iets geautomatiseerd is in onze fabriek. Een ander verschil is dat onze componenten, voor ze verwerkt worden in bijvoorbeeld een versterker, uitgebreid getest worden. Blijken bijvoorbeeld de eindversterker printplaten te voldoen en dus binnen de specificaties vallen, die we ons vooraf gesteld hebben, dan pas worden ze vervolgens in een versterker geschroefd. Tot slot wordt het eindproduct op een testbank gezet en honderd uur lang tot het uiterste gedreven, de zogenaamde burn-in periode. Blijkt na meting dat alles in orde is, dan wordt het testrapport opgemaakt en is het apparaat klaar om naar de klant te gaan.

**Hififreak:** De consument is vaak visueel ingesteld m.b.t. de keuze van apparatuur. Jullie apparatuur ziet er professioneel en functioneel uit. Heeft dit een oorzaak of is het gewoon gemakkelijk produceren?

**Brian Russell:** Pure functionaliteit zou ik 't niet alleen willen noemen. Inderdaad, onze apparatuur oogt functioneel. Ik zou in dit verband twee dingen aan willen halen t.w. lifestyle componenten en high end audio. Er zijn producten op deze wereld, die er gelikt uitzien. Deze componenten, zonder namen te noemen, hebben niets van doen met audio. Echter, alles wat je op en aan een Bryston ziet, zelfs de frontplaat, heeft een functie. De dieperliggende gedachte is het maken van topproduct, dat een extreem lage vervorming heeft, zo min mogelijk ruis produceert enzovoorts. Dat alles, om minimaal twintig jaar te functioneren en zelfs nog langer blijft functioneren waarvoor het uiteindelijk bedoeld is. Dus de functionaliteit bepaalt hoe de uiteindelijke vormgeving wordt. We bouwen uiteindelijk alleen maar versterkers zo, opdat ze hun werk in topvorm kunnen doen.

En uiteindelijk zijn we ervan overtuigd, dat onze producten er goed uitzien!

**Hififreak:** Ik kan niet anders dan het daarmee eens te zijn. Hoe participeert Bryston in het ontwikkelen van bijvoorbeeld digitale computer technologie ten behoeve van audio? Ik denk dan bijvoorbeeld aan music-servers, mediacenters, geluidskaarten, een geïntegreerd multi-mediasysteem of iets dergelijks.

**Brian Russell:** Daar doen we niets mee, omdat we geen componenten hebben die kunnen integreren in een computer. Wel zijn er andere nieuwe producten in ontwikkeling. Als voorbeeld noem ik de nieuwe Bryston 28B SST eindversterker die binnenkort leverbaar is. Deze levert een vermogen van 1,1 kW bij 8 ohm. Daarnaast komt er in het vierde kwartaal van dit jaar een cd-speler op de markt, dus we blijven bezig!

**Hififreak:** Is Bryston bezig met de ontwikkeling van klasse D/digitale versterkers? Zo niet, zijn jullie op korte termijn dit van plan te gaan doen?

**Brian Russell:** We hebben er even aan gedacht een digitale versterker te gaan maken, maar digitale versterkertechnologie op het huidige niveau heeft niets van doen met audio. Het is meer een manier om geluid te distribueren. In onze optiek heeft het niets van doen met kwalitatief hoogstaande audio. We steken er op dit moment dus geen tijd en energie in.

**Hififreak:** Wat is de belangrijkste reden dat consumenten Bryston versterkers kopen? Het zal toch niet zo zijn, dat ze alleen maar gekocht worden vanwege de twintig jaar garantie?

**Brian Russell:** Interessante vraag! We hebben de afgelopen jaren wat onderzoeken gedaan. We wilden weten waarom mensen overgaan tot de aankoop van een Bryston. De eerste en belangrijkste reden om een Bryston aan te schaffen bleek voort te komen uit de aanbeveling van vrienden, die reeds een Bryston in hun bezit hadden. Ze nodigden mensen thuis uit, ze luisterden en de argumenten waren zo sterk en voor zichzelf sprekend, dat overgegaan werd tot de aanschaf van een Bryston. Ook is gebleken dat wordt overgegaan tot de aanschaf van een Bryston, omdat het de minst dure aanschaf en best klinkende product voor het geld blijkt te zijn. Uiteindelijk kost een Bryston, afgezet tegen het zorgenloze gebruik voor een periode van twintig jaar, slechts een relatief klein bedrag. Aan het bezitten van een Bryston zijn dus geen risico's of eventuele verdere kosten verbonden. Mocht onverhoopt de ons product toch kapot gaan, dan zal de eventuele lokale dealer graag een inspanning leveren het probleem zo snel mogelijk op te lossen.

De tweede belangrijke reden om tot aanschaf over te gaan is het advies en de aanbeveling van de eventuele lokale dealer van doorslaggevende betekenis. In z'n algemeenheid kunnen we stellen dat onze dealers erg gepassioneerd zijn over het product en dat ze na de koop een tevreden klant erbij hebben.

Tussentijds vraagt Brian of ik nog wel voldoende ruimte op mijn mp3- speler heb. Ik vertel 'm dat ik nog zo'n honderdtwintig uur kan opnemen, waarop hij antwoordt dat hij de tijd graag vol zal praten met alles wat maar te maken heeft met Bryston!

**Hififreak:** Wat is het verschil in geluid tussen een Bryston van zo'n twintig jaar oud en een Bryston uit de nieuwste serie, de SST lijn?

**Brian Russell:** Het verschil tussen een SST en een ST is niet zo groot als het verschil tussen een ST en een NRB, die ruim vijftien jaar oud kan zijn. Als je ons zou vragen het verschil te laten zien, dan zouden we vervorming meten, met een of twee nullen achter de komma, bij de oudere modellen. Tegenwoordig zijn de versterkers beter en hebben we 't over drie nullen achter de komma. Een andere verbetering is ontstaan door het telkenmale verder terugdringen van ruis. De NRB serie zat op een ruisvloer van zo'n 105 dB, terwijl de huidige SST een kleine 120 dB meet. De verbeteringen in vervorming en ruis zijn een direct gevolg van het gebruik van betere onderdelen en componenten, maar ook betere ontwerpen van onze eigen afdeling. Daarnaast is het technisch niveau en dus de kwaliteit van ons personeel enorm toegenomen, hetgeen tot uiting komt in nog betere producten.

**Hififreak:** Wat is uw mening ten aanzien van stroomkabels, interlinks en luidsprekerkabels?

**Brian Russell:** Op dit moment heb ik daar geen mening over.

**Hififreak:** Maar u verkoopt toch power conditioners, interlinks, gebalanceerde kabels enzovoorts? U moet er dus wel iets mee hebben.

**Brian Russell:** Wat ik wilde zeggen dat ik geen controversiele discussie aan wilde gaan met betrekking tot kabels. We meten de kabels en besloten ze te gaan verkopen maar ze komen van derden. We verkopen ze enkel en alleen omdat we er een signaal doorheen stuurden dat er ook weer onveranderd uitkwam en dat deed ons besluiten de kabel te willen verkopen. Er zit dus geen verlies in die kabel. Er wordt niets toegevoegd en niets weggelaten. Toen we andere kabels aangeboden kregen, bleek na uitgebreid testen hetzelfde resultaat behaald te zijn. We gebruiken stroomkabels, die komen van onze leverancier. Ze voldoen aan de eisen die gesteld mogen worden aan de toevoer van stroom vanaf het stopcontact tot de versterker. Of je de kabel nu langer of korter zou maken, er verandert niets. De kabel voldoet nu eenmaal aan alle eisen. Als iemand zich geroepen voelt een dikkere, zwaardere of kortere stroomkabel te gaan gebruiken in combinatie met een Bryston is het mij om het even. Ik zal echter wel de persoon graag bedanken voor het feit, dat hij of zij een Bryston gekocht heeft. Met betrekking tot speakerkabels het volgende. Zo lang men zich maar houdt aan een kabel met een extreem lage weerstand per meter en men neemt bewust een zekere dikte, in combinatie met de te gebruiken lengte, dan is er niet aan de hand. Het voorgaande geldt trouwens voor welk audiosysteem dan ook.

**Hififreak:** Dus u bent de mening toegedaan dat een goed gebouwde versterker geen power conditioner nodig heeft?

**Brian Russell:** Inderdaad, dat zou niet moeten hoeven en een Bryston eindversterker heeft 't dus niet nodig. Ik kan natuurlijk niet spreken voor andere merken.

**Hififreak:** In het vierde kwartaal van 2006 zal naar alle waarschijnlijkheid een Bryston cd-speler geïntroduceerd worden. Tot op heden heeft Bryston zich vooral gericht op versterkers. Waarom dan nu een cd-speler?

**Brian Russell:** Dat is niet helemaal correct, want we produceren ook crossovers en voorversterkers. Onze BP 26 voorversterker is echt hot en we verkopen er zoveel van, dat we er niet in slagen er een voorraad van aan te leggen. In het bijzonder hier in Europa is men bijzonder gecharmeerd van de BP 26.

**Hififreak:** Dat is mij bekend maar ik doelde op versterkers in het algemeen. Ik doelde dus op voorversterkers, eindversterkers, power-pacs, microfoonversterkers enzovoorts.

**Brian Russell:** Ik wil nog even die vraag met betrekking tot de te verwachte cd-speler beantwoorden. We krijgen heel wat verzoeken binnen van onze klanten en een van die vragen had betrekking op het fabriceren van een kwalitatief hoogstaande cd-speler. De meeste loopwerken, die fabrikanten gebruiken zijn gewoon goed. Onze voeding echter, zoals die gebruikt wordt in de BP 26 is gewoon fenomenaal. Dus is het voor ons vrij gemakkelijk. We kiezen gewoon een cd-transport wat goed en reeds voorhanden is. We hebben zelf een kwalitatief hoogstaande voeding in huis en we voegen daar onze DAC aan toe. Mochten we daarnaast nog iets missen, dan ontwikkelen we dat. Onze research en development afdeling rust zelden en is op dit velerlei bezig. Met de kennis van het bovenstaande is het dus veel gemakkelijker nu een cd-speler op de markt te brengen, dan een paar jaar geleden. Nu kunnen we een loopwerk kiezen dat grote stabiliteit bezit. Daarnaast is het moment natuurlijk ook strategisch gekozen. De cd-speler is uitgeëvolueerd tot wat hij nu is en veel technologische veranderingen zijn hiermee niet meer te verwachten zodat een investering in een Bryston cd-speler ook weer lange tijd meegaat.

**Hififreak:** Kunnen we binnenkort ook een DVD-speler van Bryston verwachten? Zo ja, wanneer?

**Brian Russell:** Als we vorig jaar een DVD speler op de markt hadden gebracht, dan was dus de kans groot geweest dat de kopers in theorie, nu met een verouderd model gedraaid hadden. Omdat het systeem telkenmale nog verder ontwikkeld wordt, denk aan blue-ray, zullen wij niet op korte termijn een DVD-speler op de markt brengen. Dat risico hebben we uitgesloten door pas in een laat stadium een cd-speler op de markt te brengen en dat geldt ook hier.

**Hififreak:** Welke nieuwe producten kunnen we wel tegemoet zien?

**Brian Russell:** Onze klanten hebben ons gevraagd te komen met zwaardere eindversterkers. Tevens is ons gevraagd te komen met een nieuwe separate DAC-box, die gebruikt kan worden in combinatie met een computer middels USB.

**Hififreak:** Is de DAC anders dan de huidige die aangeboden wordt?

**Brian Russell:** Het is te vroeg om daar op dit moment een uitspraak over te doen.

**Hififreak:** Welk type drive wordt er gebruikt in de te verwachten cd-speler?

**Brian Russell:** Hij is van Nederlands fabrikaat, Philips dus.

**Hififreak:** Wat kunt u me vertellen van de DAC?

**Brian Russell:** De DAC is de reeds bekende uit ons programma. Deze DAC is opgebouwd rond de zeer goede Crystal CS43122 en heeft vele lovende reacties gekregen.

**Hififreak:** Kunnen we misschien wel iets op het gebied van digitale ruimtecorrectie verwachten in de nabije toekomst?

**Brian Russell:** Nee, we zijn niet geïnteresseerd in digitale ruimtecorrectie. We maken slechts beperkt gebruik van de digitale beïnvloeding in onze SP2, maar dat heeft dan specifiek te maken met het regelen van niveaus en vertragingstijden over meer dan twee kanalen, dus ten behoeve van een meerkanaalsysteem. Kijk, als erom gevraagd wordt dan willen we daar altijd over denken, maar we reageren niet in alle gevallen direct.

**Hififreak:** Welk type luidspreker gebruikt Bryston tijdens het testen van hun producten? Voert een bepaald merk de boventoon?

**Brian Russell:** We dragen natuurlijk zorg voor de distributie van het luidsprekermerk PMC in Noord-Amerika. Daarnaast zijn we ook verantwoordelijk voor de consumentenmarkt van PMC in Canada. Het ligt voor de hand dat we veelvuldig gebruik maken van de producten van PMC. Luistertesten worden dus veelal met dit merk gedaan. We hebben trouwens zelf geen luisterruimte in onze fabriek. Onze luistersessies vinden dus plaats in een realistische, dus huiskameromgeving. We doen dat op meerdere plekken. We maken opzettelijk gebruik van grote, middelkleine en kleine ruimten in combinatie met grote en kleine versterkers en andersom, om het beeld zo compleet mogelijk te krijgen.

**Hififreak:** Hoe realiseert u de zogenaamde reference standard?

**Brian Russell:** We meten, meten en meten nog eens. Voor 99% wordt het uiteindelijke product bepaald door de metingen, die allemaal handmatig verricht worden. Enkel en alleen als een component onze brute wijze van testen doorstaat, komt het voor ons in aanmerking om gebruikt te worden. De burn-in periode hanteren we niet voor niets. Als een eindtrap klaar is, wordt hij aan een zware test onderworpen. Wordt de test doorstaan dat wordt de eindtrap zoals in dit voorbeeld genoemd, verwerkt in een eindversterker en volgt de uiteindelijke finaletest. Al onze versterkers zijn op dezelfde wijze vormgegeven. Of je nu de lichtste of de zwaarste neemt, je zult alleen maar overeenkomsten tegenkomen, behalve op voedinggebied natuurlijk.

Een zware versterker vereist nu eenmaal een zware voeding.  
En als laatste is natuurlijk de maat van het stroomsnoertje doorslaggevend!

**Hififreak:** Wat is uw ultieme set, luidsprekers, versterker, bron enz.?

**Brian Russell:** Ik weet eigenlijk niet of ik die vraag wel goed kan beantwoorden. Ik kan echter wel aangeven waar ik de afgelopen jaren erg van genoten heb. Ik ben er inmiddels achter dat de smaak van de muziek sterk gerelateerd is aan mijn reeds behaalde leeftijd. Ik ben extreem gecharmeerd van het geluid van de PMC MB2. Het is voor mij de ultieme luidspreker, omdat ze kwalitatief erg goed zijn. Ze hebben een diep fundament en het totale beeld dat ze neerzetten is het best te omschrijven als een subliem open geluid. Als versterker gebruik ik een paar Bryston 7B SST monoblokken en een Bryston BP 26 voorversterker met DAC. Mijn bron is, en wellicht komt dat een beetje beschamend over, een DVD speler die de firma overgehouden heeft aan een show. In het verleden heb ik in combinatie met Bryston ook Dahlquist luidsprekers gehad, type DX 10 en later ook nog Klipschhorns.

**Hififreak:** Een blik in de toekomst. Het jaar 2025. Hoe ziet de audiowereld vanuit Bryston bezien er dan uit?

**Brian Russell:** In hoop dat ik 't meemaak! We doen dan gewoon de dingen, die altijd gedaan hebben. De beste audioapparatuur ontwikkelen met de beste componenten die we kunnen krijgen op deze wereld. Sommige componenten hebben nu een korte garantieperiode zoals bijvoorbeeld de DAC. We zullen op zoek gaan naar meer duurzame componenten, zodat we ook op die onderdelen twintig jaar garantie kunnen verlenen. Ik kan natuurlijk niet in de toekomst kijken, maar we zullen ons wellicht naast analoge technologie ook gaan bezig houden met de digitale techniek, mits de digitale techniek echte audio betreft. We gaan dus enkel voor het beste en niets minder. We luisteren altijd, maar dat houdt niet automatisch in dat er een reactie op volgt. We hebben nog heel wat restopname te gaan, dus  
.....

**Hififreak:** U heeft op al mijn vragen en die van anderen beantwoord, waarvoor dank. Morgen zullen er wellicht weer andere vragen opborrelen en als we elkaar de volgende keer ontmoeten, dan zijn er ongetwijfeld nog weer meer vragen. Ik zal ze in ieder geval opsparen.

**Brian Russell:** Mochten er nog brandende vragen leven, dan zijn James Tanner en ik altijd bereid ze te beantwoorden. Dus wie nog iets mist, kan zowel James als mij mailen.

We zijn te bereiken op de volgende adressen:

[jamestanner@bryston.ca](mailto:jamestanner@bryston.ca) en [bwrussell@bryston.ca](mailto:bwrussell@bryston.ca)

**Hififreak:** Heeft u belangstelling om mijn setje te bekijken?

**Brian Russell:** Graag!



We verplaatsen ons richting luistergrot en bij binnenkomst neemt Brian eerst de ruimte in zich op en als z'n oog valt op een oude 2B begint hij te glunderen. Hij voelt aan de zijkant naar het type schroef dat gebruikt is, om vervolgens te reageren met: Die heb ik gebouwd! Maak 'm maar eens open en kijk er maar in. Je zult dit tekenetje tegen komen en hij schrijft het op een briefje. Vervolgens neemt Brian plaats in de stoel en laat ik 'm een stuk van Virgil Fox (een opname uit 1958) en en Erich Kunzel and the Cincinnati Pops. Bij het tweede nummer vraagt Brian of het ietsjes harder kan en besluit zelf het volume wat op te voeren.



De reactie van Brian Russell na het beluisteren van enkele nummers was als volgt: Ik ben enorm onder de indruk en zou dagen naar zo'n set kunnen luisteren. Wat een prachtige orgelopname en wat een dynamiek.

We zakken weer af naar de begane grond en nemen even later afscheid van elkaar. Brian Russell, een onderhoudend maar bovenal boeiend spreker, die bijzonder trots is op zijn product en telkenmale op zoek is naar datgene, wat wellicht nog beter kan. Alle bewondering!

**Nog een speciaal woord van dank aan Hein van der Klaauw van**

*Quality imports*



PRO ●●●●●●

**die deze ontmoeting mogelijk maakte!**