



Innoveren smaakt naar meer. Dat blijkt wel uit de successen van slimme ondernemers die verandering en vernieuwing in het bloed hebben. U vindt hier de verhalen van slimme ondernemers uit Oost-Nederland.

De Violtar van Cyril Whistler

Gitaarvirtuoos uit Arnhem bouwt revolutionair strijkinstrument

Een strijkinstrument met het speelgemak van een snaarinstrument. Dat is in een paar woorden de *Violtar*, het geesteskind van de Arnhemse muzikant en instrumentmaker Cyril Whistler. Een nieuw product voor een nieuwe markt: de lastigste innovatie die je kunt bedenken. 'Mijn droom is dat de *Violtar* over een paar jaar in de Van Dale staat.'

Niet als veel andere jongens van zijn leeftijd droomde Cyril van een toekomst in de muziek. Niet als gitarist in een rockband – toen nog niet – maar als violist en vioolbouwer. Met behulp van boeken uit de bibliotheek met titels als *Die Kunst des Geigenbaues* en tips van de bekende musicus en vioolbouwer Tata Mirando, die bij hem in de buurt woonde, bouwde Cyril zijn eerste viool toen hij veertien was.

Experiment

In de puberteit maakte vioolspelen plaats voor de gitaar. Cyril speelde in bandjes en maakte in de jaren tachtig naam met de rockband Whistler Courbois Whistler. 'Echte gitaarvirtuozenmuziek', aldus Cyril. Maar de viool maakte zijn comeback. Cyril wilde het instrument gebruiken voor een nieuwe compositie van de band, een experiment. Maar hoe ging dat ook alweer? Liedjes componeren voor gitaar is niet zo moeilijk, maar een viool leent zich daar veel minder voor. Het zette Cyril aan het denken: zou er een instrument te

maken zijn dat klinkt als een viool of cello, maar te bespelen is als een snaarinstrument?

Positievlakken

'Na drie jaar houtjes zagen en frezen ontstond de eerste *Violtar*, toen nog gemaakt van esdoornhout', vertelt Cyril. 'Ik wilde het karakter van het strijkinstrument behouden, gecombineerd met het speelgemak van een snaarinstrument. Hiervoor heb ik de toets van de *Violtar* – het deel waar je je vingers op zet bij het spelen – voorzien van een speciaal profiel, te vergelijken met de frets van een gitaar. Hierdoor ontstaan positievlakken, die ervoor zorgen dat je weet waar je je vingers moet plaatsen. De positievlakken maken de *Violtar* ook geschikt om te bespelen met behulp van gitaarlesmethodes. Je kunt met de *Violtar* echter nog wel glissando's spelen en andere viooltechnieken. Hierdoor blijft het karakteristieke geluid van het strijkinstrument behouden.'

Sceptisch

Er zijn meer voordelen. De nieuwste generatie *Violstars* is gemaakt van een hoogwaardige giethars. Hierdoor kan het instrument tegen een stootje en trekt het niet krom als je het in een vochtige ruimte bewaart. Het instrument kan met behulp van een speciale borststeun met band om de schou-

der heen gedragen worden, alsof het een gitaar is. Hierdoor blijft het hoofd van de musicus vrij en is de oriëntatie makkelijker. Cyril: 'De klassieke muziekwereld staat een beetje sceptisch tegenover de *Violtar*. Hoe durft iemand na 350 jaar een strijkinstrument te ontwikkelen dat lijkt op een gitaar? Maar ik ben er alleen maar trots op dat ik een instrument heb ontwikkeld dat vioolspelen toegankelijk maakt voor een groot publiek.'

Syntens, Innovatienetwerk voor ondernemers

Syntens helpt ondernemers beter, eerder en sneller te innoveren. Daarbij gaat het om vernieuwing van product, dienst, markt, proces en/of bedrijfsvoering. U kunt bij Syntens terecht voor individuele adviestrajecten, inspirerende workshops en doorverwijzing naar experts en kennisinstellingen. De – veelal kosteloze – activiteiten van Syntens worden mogelijk gemaakt door het ministerie van Economische Zaken. Kijk voor tips, praktijkvoorbeelden en stappenplannen voor succesvol innoveren op www.syntens.nl.





Syntens, het onafhankelijke klankbord voor MKB-ondernemers. Innovatieadviseur Chris Willemsen denkt op gezette tijden met Cyril mee. Cyril: 'Ik ben ondernemer, maar bovenal muzikant. Muzikanten werken op hun gevoel, maar dat zet zakelijk geen zoden aan de dijk. Af en toe zakt de moed me in de schoenen, maar Chris houdt me scherp. Hij geeft gestructureerd sturing aan het vermarkten van de Violtar. Mijn droom is dat ik zoveel zieltjes weet te winnen voor de Violtar, dat hij over een paar jaar in alle muziekwinkels ligt en in de Van Dale staat.'

Foto's: Andreas Kretschmeier

Notenschrift met Legoblokjes

Maar nu is het tijd om de Violtar aan de man te brengen. Je moet het instrument 'in actie' zien om te ervaren wat je ermee kunt. Daarom probeert Cyril in eerste instantie bevriende muzikanten voor de Violtar enthousiast te maken. 'Als muzikanten als Bert Heerink en Robby Valentine er enthousiast over zijn, en de vaste gitarist van Marco Borsato er tijdens concerten gebruik van gaat maken, bereik ik veel muzikliefhebbers en andere potentiële kopers. Ook overweegt Cyril een 'instap-model' te maken, bijvoorbeeld voor muzikscholen. Hier kunnen kinderen al op jonge leeftijd kennismaken met het instrument. De leerlingen van de middelbare school waar Cyril muziekles geeft, zijn erg enthousiast. Cyril: 'Met behulp van een notenschrift met Legoblokjes dat ik heb ontwikkeld, leren zij in no-time hun eerste toonladders te spelen. Dat vinden ze geweldig.'

Zoden aan de dijk

Toen Cyril vastliep met het zoeken van een markt voor zijn geesteskind, riep hij de hulp in van

Innovatieadviseur Chris Willemsen over de Violtar

'Een nieuw product voor een nieuwe markt. Dat is de lastigste innovatie die je kunt bedenken. Niemand speelt nog op de Violtar, dus het is niet direct duidelijk wat je ermee kunt. En dan moet je ook nog op zoek naar een potentiële gebruikersgroep. Met een beperkt budget moet je dit slim aanpakken. Ik heb Cyril geholpen met het maken van een concreet plan, waarin hij uitkristalliseert wat hij met de Violtar wil. Veel ondernemers ontwikkelen eerst een idee, werken daarna de technologie uit en zoeken er dan een markt voor. Een valkuil is dan dat je product waanzinnig goed in elkaar zit, maar niet aansluit op de doelgroep.'

Het is minder riskant om eerst een markt te zoeken en te bewerken en daarna de technologie te vervolmaken. Technologie loopt niet weg. Hopelijk vindt Cyril snel een goede ambassadeur die de Violtar de bekendheid gaat geven die het instrument verdient.'

