



André Dollekamp voor zijn snaredrumwand



Sommige sets staan compact opgestapeld.

André Dollekamp ademt gewoon drums

De verwarming staat laag in de showroom aan nijverheidsweg in Soest, maar we worden meteen verwarmd door koffie, een banketstaaf en de enthousiaste uitweidingen van eigenaar en spin in het web André Dollekamp. Een van de specialiteiten van Rebo is de uitgebreide collectie Asba drums, waaronder zelfs een paar op bestelling gemaakte exemplaren.

door Bouke Bijlsma, foto's Wiebe Vos

Dollekamp begint met een rondleiding door de winkel; een voormalig Post NL Distributiecentrum: 'Kijk daar op de muren zie je de oranje Post NL-stroken nog lopen.' Achterin bij de opslag staat een wit scherm met professionele flitslampen. Daar maakt Dollekamp zelf alle gearfoto's voor op de site en de socials. Zijn trots is de wand met snaredrums; zowel nieuw als tweedehands. Bij elke trommel hoort een verhaal, zoals de Asba Top Lug snare. 'John Robinson houdt van diepe snares. Bekende hits als *All Night Long* en *Dancing On The Ceiling* speelde hij in op een 14"x9" Noble & Cooley. Toen hij op de Namm show 2018 die Asba Top Lug zag, was hij zo enthousiast dat het nu zijn signature-model is. Je kunt die dubbele

rij lugs verschuiven. Robinson doet ze dicht bij elkaar voor z'n crosstick sound (heeft ie ook een mooi YouTube-filmpje van gemaakt). Rebo is geen exclusieve dealer van Asba, maar Dollekamp heeft wel een speciale band met de Fransen. Hij heeft een boel sets en snares van het merk staan; enkele originele vintage exemplaren, maar ook nieuwe sets, soms op bestelling voor hem gemaakt: 'De Origine-serie heeft als vaste tommaten 14"x12" en 16"x14". Ik zei: zou je voor mij 14"x14" kunnen maken en 16"x16"? Dat vind ik mooier! Dan gaan ze overleggen in het Asba atelier. Krijg ik elf uur 's avonds een mailtje: "Bouwen we graag voor je in kleine oplage, duurt ongeveer twee weken langer, kost 200 euro meer." Als ik zo'n kit hier uit-



© Rebo Music
4"x8" Asba Top Lug John JR Robinson Signature snare

pak, dan heeft dat voor mij echt wat extra's.' Dollekamp wil in Hilversum graag ook een Asba-dag organiseren: 'Liefst in De Vorstin met bijvoorbeeld workshops van Danny Sahupala, en dan natuurlijk veel spullen uitgestald en misschien een aanbieding met snares of zo.'

Renzo en Bodie

Bij onze rondgang zien we kits van diverse merken: Naast Asba ook Sonor, Rogers,

Gretsch, Mapex, Tama... We krijgen we bij elke set een spervuur aan details en specs (6-ply ketels, palissanderhout, die-cast hoops, off-set lugs, messing badges, metal brushed), talloze anekdotes ('Waylon heeft nog een Revelation snare bij me gekocht; drumt hars-tikke goed – traditional grip, heel veel power – daarom verslijt hij ook zo veel drummers'), en random tussendoor gestrooide grappen die zo flauw zijn dat ze weer hilarisch worden ('Is dat nou moeilijk zo'n shaker te spelen? Nee da's een eitje').

Dollekamp is trots hoe zijn winkel is uitge-

het pand getrokken en is het geworden wat je nu ziet.

'Rebo is vernoemd naar mijn twee zoons: Renzo en Bodie. Het logo is gemaakt door mijn schoonzus. Ik doe ook wel reparaties en opknappen van spullen, maar dat gaat makkelijker vanuit huis. Er gaat ook veel tijd zitten in het opsturen van dingen: soms sta ik de hele week alleen maar drumstellen in te pakken. De liefde voor het instrument, daar gaat het om; dit doe je niet om veel geld te verdienen.'

Dollekamp gaat even zelf achter een kitje zitten en demonstreert het setje Zyn bekkens

'De liefde voor het instrument, daar gaat het om!'

groeit tot een serieuze drumspeciaalzaak. 'Ik ben klein begonnen, gewoon vanuit huis: snares op zolder, bekkens in de garage, vellen in de slaapkamer... Ik sloeg zelfs hele kits op in een City Box. Die eerste spullen kwamen van de druminboedel van Bass Connection in Hilversum. Die hadden naast hun bas-collectie een drumafdeling opgezet, maar die liep minder goed, dus toen heb ik dat overgenomen. Uiteindelijk ben ik vanaf 2016 hier in

dat erbij hangt met een verrassend soepel jazzritme: 'Da's Engels design; ga ik importeren. Kijk, de duurste is een 22" ride van 375 euro, maar moet je horen. Niks mis mee toch? Betaalbaar, maar géén Chinese rommel.'

Is toch geld hè

Dollekamp moppert graag over online winkels en de grote muzieketens waarmee

het lastig concurreren is vanwege al het prijs stunts. Natuurlijk het klassieke voorbeeld van klanten die uren in de winkel spullen proberen en dan online kopen voor een paar tientjes minder... Of die klant die, telefoon in aanslag, door de winkel struint en bij elke genoemde prijs zegt: 'kijk, hier kost het maar zo veel. Da's toch geld, hè.' Gaandeweg wordt duidelijk dat de man zelf keukens verkoopt bij een groot bedrijf. Dollekamp zegt: 'Maar wat vind je dan van die outletbedrijven die stunts met de prijzen van keukens?' Nee, die zijn natuurlijk waardeloos, hebben geen kennis of liefde voor de spullen die ze verkopen, en als er iets misgaat, geven ze niet thuis. 'Ja, zegt Dollekamp, 'maar als ik dan bij jou een keuken kan kopen voor 10.000 euro en bij zo'n outlet kost ie 9.500 euro, dan denk ik ook: da's toch geld, hè. Toen snapte ie het...'

En dat is inderdaad de kracht van Rebo: kennis van zaken, tomeloos enthousiasme voor de spullen, oog voor detail, actief meedenken, en een stapje extra zetten als een klant iets bijzonders wil. 'Een drumstel of een bekken kun je sowieso niet online kopen, want elk exemplaar heeft zijn eigen klank en z'n eigen feel.' ■

rebomusic.nl