

Revox in neuen Dirigenten Händen

Übernahme durch eine private Investorengemeinschaft

ecs. Die Leitung der Motor-Columbus-Gruppe (MC) hat die Schweizer Revox AG und die deutsche Revox GmbH rückwirkend auf den 1. Mai dieses Jahres an die private Investorengruppe *Rottweil S. A.* mit Sitz in Luxemburg verkauft. An einer in der Tonhalle Zürich inszenierten Pressekonferenz skizzierte *Robert Lombardini*, MC-Leiter des Bereichs Systeme, diesen Schritt als logische Folge der vor zwei Jahren eingeleiteten *Restrukturierung*. Wiederholt erklärte Ziel der Führungsmannschaft war es, den Konzern von all jenen Aktivitäten zu entlasten, die nicht zur Umgebung des Energie- und Engineering-Geschäfts passten. Nachdem das Ziel «verkaufbar machen und verkaufen» bei der Revox erreicht worden war, stand der Veräusserung der HiFi-Firma nichts mehr im Weg. Über den Verkaufspreis schwieg man sich aus; er wurde von Lombardini aber als Kompromiss zwischen einer Starthilfe und der Verpflichtung gegenüber den Aktionären bezeichnet.

Ausstieg aus dem Audibereich

Mit diesem Schritt setzt der Energiekonzern dem Ausflug in den Audibereich ein Ende; schon im vergangenen Februar hatte der Verwaltungsrat der Motor-Columbus AG einer Grundsatzerklärung über den Verkauf der in der professionellen Audiotechnik engagierten Studer Revox an die amerikanische *Harman International Industries Inc.* zugestimmt. Die Tatsache, dass der Bereich der Unterhaltungselektronik bei diesem Akt ausgeklammert worden war, erachtet Lombardini heute als glücklichen Entscheid; das Prestige der Marke «Revox» wäre seiner Meinung nach bei einer Übernahme durch den amerikanischen Konzern gefährdet gewesen.

Viel lieber sieht die MC-Leitung die Revox deshalb in den Händen der speziell für diese Über-

nahme ins Leben gerufenen Investorengruppe. Hinter der Rottweil S. A. stehen dem Vernehmen nach «grösstenteils in der Schweiz ansässige Privatinvestoren»; die mehrfach gestellte Frage, ob sich die Firma auch mehrheitlich in *Schweizer Händen* befinde, konnte nicht bejaht werden. Tatsache ist, dass die Kontrolle der Investorengruppe bei den beiden neuen operativen Leitern der Revox, beim Schweizer *Max Schneider* und beim Luxemburger *Nick Engels*, liegt.

Vertrauen erwecken

Die beiden Jungunternehmer, die ihre Sporen bisher vor allem im Marketingbereich abverdient haben, wollen in einer ersten Phase durch bessere Kommunikation das Vertrauen in die prestigeträchtige Marke sowohl bei Konsumenten als auch – in diesem Konsumgüterbereich besonders wichtig – bei den Händlern stärken. Damit soll von den Kostensenkungsanstrengungen der letzten Jahre – eine von Lombardini als im allgemeinen «zu defensiv» bezeichnete Strategie – zu einer *offensiven Marktbearbeitung* übergegangen werden. Zudem stünden laut den Angaben Schneiders auch Abklärungen über die optimale Fertigungstiefe in der Produktion an. Die Marketingaktivitäten sollen zunächst auf die Hauptmärkte Schweiz und Deutschland (zusammen 90% des Revox-Umsatzes) konzentriert werden, danach werde die Geschäftstätigkeit auf die Märkte in Italien, Österreich, Benelux und Frankreich ausgedehnt; der Umsatz von rund 20 Mio. Fr. Ende 1993 soll in kleinen Schritten gesteigert werden. Die Verteilung auf verschiedene Standorte – die Holding in Luxemburg, das Management und die Entwicklung in der Schweiz sowie die Produktion in Deutschland – erachtet Engels als gute Voraussetzung für die erfolgreiche Zukunft eines europäischen Unternehmens.