

Wie Phönix aus der Asche

Welcher Schweizer Audiofan kann sich nicht an den denkwürdigen Zeitpunkt im Frühjahr 1990 zurückerinnern, als bekannt wurde, dass Willi Studer sein Lebenswerk (die Willi Studer AG, Studer International AG und Revox ELA AG) an eine Tochtergesellschaft der Motor-Columbus AG verkauft hatte. Dieser innerschweizerische Deal kam zustande, weil Willi Studer glaubte, damit den Fortbestand seines Lebenswerks gesichert zu haben. Dies wurde nach der Übernahme sogar noch von der Motor-Columbus gegenüber der gesamten Studer-Revox-Belegschaft bekräftigt. Wie wir heute wissen, kam jedoch alles anders.

Der bereits 1990 leicht angeschlagenen Studer-Revox-Gruppe machte die SAEG Reindus Holding AG durch fortlaufendes Missmanagement dann den Garaus, bis 1994 zuerst die professionelle «Studer Division» an den amerikanischen Konzern Harman International Industries Inc. (h/k, Infinity, JBL, Soundcraft, Allen & Heath, DOD, Lexicon, SSS und AKG) und kurz darauf die übriggebliebene «Revox Division» an die private Investorengruppe Rottweil SA mit Sitz in Luxemburg «verkauft» wurden.

Dann war es rund zwei Jahre recht ruhig um die Marke Revox, bis 1996 das heutige Management die Zügel in die Hand nahm. Seither scheint es wieder bergauf zu gehen. Ende 1997 entschied man sich bei Revox, den Vertrieb und Service ab 1998 auch in der Schweiz einem erfahrenen Partner – Diethelm & Co. AG – zu überlassen und sich ganz auf die Konzeption und Realisation der Produkte zu konzentrieren. Diesen Zeitpunkt nahm *HE* nun zum Anlass, sich nach dem Stand der Dinge bei der heutigen Firma Revox zu erkundigen.

Nicolas M. Philippin

Nach einigen turbulenten Jahren scheint die heutige Firma Revox wieder im Aufwind zu sein. Eine Standortbestimmung mit Ausblick.



ELEGANCE

Die Einsteiger-Linie von Revox ist eine Neukonzeption für Surround-Sound. Die Anlage umfasst die einzeln erhältlichen Komponenten Stereo-Verstärker, RDS-Tuner, CD-Player und neu Surround-Prozessor/Verstärker für total 4300 Franken. Die dazu passenden Lautsprecher aus der gleichnamigen Serie sind separat erhältlich.

Die Revox-Meilensteine

1949 entwickelte Willi Studer das erste eigene Tonbandgerät «Dynavox».

1951 kam das Modell «Revox T26» auf den Markt.

Ab 1952 entstanden viele professionelle Audio-Produkte mit Weltruf unter dem Namen «Studer» und Geräte für den Amateur unter dem Namen «Revox»:

1955 der HiFi-Mono-Vor-/Endverstärker Revox 59

1961 der HiFi-Stereo-Vollverstärker Revox 40

1967 das legendäre Tonbandgerät Revox A77

1973 der welterste Tuner mit digitaler Senderabstimmung im 50-kHz-Raster, der Revox A720

1977 der welterste servogesteuerte Tangentialtonarm-Plattenpieler mit quartz stabilem Direktantrieb, der Revox B790

1981 das welterste Tapedeck mit direktangetriebenem 4-Motoren-Laufwerk, das Revox B710

1983 der CD-Player Revox B225

1988 das Revox «Easy Line»-Multiroom-Konzept

1994 der welterste digitale, phasenlineare Aktivlautsprecher «Scala»

1996 die Design-Konzeptlinie «Elegance» und die Design-Lautsprecherlinie «Emetric»

1997 die High-End-Design-Komponenten «Exception»

Quelle: Marcel Siegenthaler



EVOLUTION

Diese bereits anfangs der 90er Jahre entwickelte Komplettanlage in Modulbauweise erlebt zurzeit eine Renaissance. Die Basisversion ohne Boxen besteht aus Multiroom-Verstärker, RDS-Tuner, CD-Player, Timer sowie IR-Fernbedienung und kostet 4900 Franken.



EXCEPTION

Diese neue Top-Linie soll Revox' Image im High-End-Bereich festigen und besteht aus den Einzelkomponenten Multiroom-Verstärker mit zwei IR-Fernbedienungen, RDS-Tuner und CD-Player für total 11900 Franken.



EMOTION

Diese aus der H-Serie (1990) hervorgegangene Linie besteht aus den einzeln erhältlichen Komponenten Multiroom-Verstärker mit Fernbedienung, RDS-Tuner, CD-Player sowie Tapedeck und kostet 6900 Franken.

INTERVIEW

Fragen von HOME electronic an die Geschäftsführer Christoph Frey (Revox) und Sigi Rechberger (Diethelm).

HE: Bis 1990 gehörte die Marke Revox dem Audio-Pionier Willi Studer, dann der Motor-Columbus AG, ab 1994 der Investorengruppe Rottweil SA – wem gehört sie heute?

Christoph Frey: Nach wie vor der internationalen Finanzholding Rottweil SA mit Sitz in Luxemburg. Sie ist Besitzerin der Revox AG (CH), der Revox GmbH (D) und der Vertriebsgesellschaft Revox Asia Ltd. in Singapur.

HE: Wer sind die Gesellschafter?

ChF: Die bekannten Herren (Max Schneider und Nicolas Engels, beide ex. SMH, die Red.) sowie weitere Personen, die nicht genannt sein wollen.

HE: Ist Revox überhaupt noch eine Schweizer Firma?

ChF: Ja, das operative Geschäft (Management) wird von Schweizer Betrieben. In meiner Funk-

tion als Geschäftsführer bin ich zuständig für die Revox AG hier in Regensdorf sowie die Revox GmbH in Löffingen (D).

HE: Früher hatte Revox einmal rund 700 Mitarbeiter, wieviele hat Revox heute?

ChF: Insgesamt gegen 60. In Regensdorf sind es knapp 10 Personen, etwas mehr als 40 in Löffingen und sechs Mitarbeiter in Singapur.

HE: Seit Anfang Jahr vertreibt und repariert die Firma Diethelm offiziell die Revox-Produkte in der Schweiz, anstelle von Revox selbst – warum dies?

ChF: Die Firma Revox hat aus den Fehlern der Vergangenheit gelernt, alles selber machen zu



CHRISTOPH FREY
Geschäftsführer der Revox AG in Regensdorf und Revox GmbH in Löffingen (D).

«Wir haben aus den Fehlern der Vergangenheit gelernt, alles selber machen zu wollen.»

wollen. Heute beschränken wir uns auf das Wesentliche wie Konzeption und Realisation. Wir als Revox wollen so klein als möglich bleiben. Den Vertrieb und den Service überlassen wir deshalb weltweit kompetenten und seriösen Partnern, wie es die Firma Diethelm & Co. AG ist.

Sigi Rechberger: Wir hatten seit dem Abgang der Marken Blaupunkt (TV) und Yamaha (Audio) bei Diethelm eine sehr gute, aber ungenutzte

Infrastruktur (Lager, Service, EDV, Marketing) und waren darum auf der Suche nach einer passenden Ersatzmarke. Wir sind jetzt natür-

lich besonders stolz, mit Revox eine Marke gefunden zu haben, deren Produktevertrieb noch richtig Spass macht. Es ist halt was ganz anderes, ein Qualitätsprodukt mit Herz und Seele in der Schweiz vertreiben zu dürfen, als containerweise irgendwelche Plastikware aus Fernost vertreiben zu müssen.

HE: Was für Vorteile hat der Konsument von diesem Vertriebswechsel?

SR: Ein grosser Vorteil ist sicher, dass er jetzt punkto Information und Service (Kulanz) den gleichen Ansprechpartner hat. Zudem werden wir das bestehende Revox-Händlernetz in der ganzen Schweiz weiter optimieren. Als Ziel stellen wir uns bis 150 kompetente Verkaufspartner vor.

HE: In wievielen Ländern sind Revox-Produkte heute noch erhältlich?

ChF: Bis etwa 1990 waren es 70, 1996 noch knapp drei Länder. In den letzten zwei Jahren haben wir rund 20 Exportländer reaktiviert. Das Ziel ist natürlich,

I Willi Studers Firmengeschichte

1948 gründete der Schweizer Audio-Pionier W. Studer seine erste Firma unter dem Namen «Willi Studer, Fabrik für elektronische Apparate». Personalbestand Ende 1949: sechs Personen.

1951 gründete Studer die ELA AG als Verkaufsgesellschaft und erfand den Namen REVOX (RE, lat. Wieder-gabe und VOX, lat. die Stimme). Personalbestand der Firma Willi Studer: 25 Mitarbeiter.

1960 bezogen die Firmen Willi Studer und die ELA AG das neuerstellte Gebäude in Regensdorf.

1964 gründete Studer in Löffingen (D) die Tochtergesellschaft Willi Studer GmbH und liess dort eine Fabrik bauen. Später wurden weitere Fabrikanlagen dazugekauft.

1969 errichtete die Firma Willi Studer in Mollis GL ein Zweigwerk. Im neuen Gebäude von 1974 arbeiteten dann rund 200 Personen.

1971 überstieg die Mitarbeiterzahl der Studer-Revox-Gruppe erstmals die 1000-Personen-Grenze.

1973 war das 25-Jahr-Jubiläum der Studer-Revox-Gruppe. Mitarbeiterbestand: 1390 Personen.

1977 war Willi Studer 65 Jahre alt. Seine Studer-Revox-Gruppe erwirtschaftete

einen konsolidierten Ertrag von 129 Mio. Franken, der Personalbestand betrug 1480 Personen.

1986 hatte die Studer-Revox-Gruppe den Zenit erreicht (konsolidierter Ertrag: 223 Mio. Franken, Personalbestand: 1882 Mitarbeiter).

1989 beschloss der 77-jährige Willi Studer, sich zurückzuziehen und seine Firmengruppe zu verkaufen (konsolidierter Ertrag: 215 Mio. Franken, 1576 Mitarbeiter). Kadermitglieder unterbreiteten ihm eine Kaufofferte (Management-Buy-out) und präsentierten die STR Alcatel als kapital-

kräftigen Minderheitspartner. Dies lehnte Studer ebenso ab wie die Übernahmeangebote der Firmen Schöller, Siemens, Sony und Philips. Willi Studer wollte nur an ein Schweizer Unternehmen verkaufen, das gewillt war, sein Lebenswerk unverändert weiterzuführen.

1990 schlug die Schweizerische Bankgesellschaft die SAEG Refindus Holding AG, eine Finanzgesellschaft der Motor-Columbus AG, als Käuferin vor. Willi Studer stimmte dem Verkauf

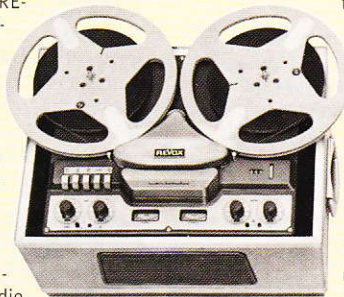
seiner kompletten Studer-Revox-Gruppe für nur 32 Mio. Franken zu. Der Niedergang seines Lebenswerks nahm seinen Lauf.

1991 kam es zu ersten Entlassungen im Zweigwerk Mollis und in Regensdorf.

1992 waren bereits 1000 der rund 1600 Arbeitsstellen von 1990 abgebaut. Es gab Spekulationen, dass die Motor-Columbus die SAEG Refindus fallen lassen würde. Die Aktienkurse der Motor-Columbus AG fielen innert Jahresfrist um 40 %.



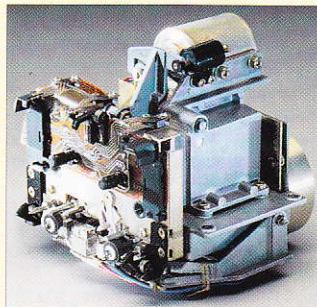
REVOX B790
Der servogesteuerte Tangentialtonarm-Plattenspieler mit Direktantrieb ab 1977.



REVOX G36
Das letzte röhrenbestückte Spulentonbandgerät aus dem Jahre 1963.



REVOX B77
Das wohl bekannteste Spulentonbandgerät ab 1977, Nachfolger des A77.



REVOX B710 UND B215
Das Viermotoren-Laufwerk für die Tapedecks von 1981-90 war einzigartig.

1993 wurde bei der Studer Revox AG die Kurzarbeit eingeführt.

1994 sollen der Unternehmensbereich «Studer» nach unbestätigten Aussagen für symbolische 100 Franken an den amerikanischen Harman-Konzern und die Revox AG sowie die deutsche Revox GmbH für einen Franken an die Rottweil SA mit Sitz in Luxemburg verkauft worden sein.

1996 starb der enttäuschte und verbit- terte Willi Studer mit 84 Jahren.

Quelle: Peter Holenstein
«Die Sprechenden Maschinen»

in allen Exportmärkten wieder präsent zu sein.

HE: Sind die heutigen Revox-Produkte noch «Swiss made»?

ChF: Revox-Produkte waren schon seit rund 30 Jahren nicht mehr «Swiss made», da sie grösstenteils in den Fabriken in Deutschland produziert wurden. Daran hat sich nichts geändert, Revox-Produkte sind auch heute noch «Made in Germany».

HE: Wo werden die Produkte gefertigt? Was hat sich diesbezüglich gegenüber früher geändert?

ChF: Nach wie vor werden alle Revox-Produkte im Werk in Löffingen im Schwarzwald gefertigt. Löffingen ist nur rund eine Stunde Autofahrt von Zürich entfernt.

Wie alle Firmen hat auch Revox die Produktionstiefe in den letzten Jahren verringert. So lassen wir heute gewisse Komponenten, Baugruppen und Gehäuse von renommierten Zulieferanten herstellen. Die Endmontage und die abschliessenden intensiven Qualitätskontrollen sind ganz in unserer Hand. Daran wird sich auch in Zukunft nichts ändern.

HE: Sind die neuen Produkte noch Eigenentwicklungen und von Schweizern gemacht?

ChF: Teils, teils. Wir arbeiten heute projektbezogen mit externen Entwicklungsteams zusammen. So stammt das Revox-Outfit von einem jungen Schweizer Designer und das Tuner-Know-how vom Schweizer HF-Spezialisten Ernst Mathys (ex Revox). Die Lautsprecher werden vom langjährigen Revox-Akustikteam um Wolfgang Kelpin in Löffingen entwickelt. Bei der Audio-Elektronik haben wir unter anderem eine Zusammenarbeit mit Micromega in Frankreich.



SIGGI RECHBERGER
Geschäftsführer der UE-Division bei der Firma Diethelm & Co. AG in Bassersdorf.

«Revox-Produkte zu vertreiben macht noch richtig Spass.»

HE: In welchem Markenumfeld möchte sich Revox heute positionieren? Was versteht man bei Revox unter «High End»?

ChF: Revox-Produkte sind technisch und akustisch sehr hochwertige HiFi-Komponenten, mit einem eigenständigen modernen Design und einfacher Bedienung. Dazu gehört auch unser Multiroom-Konzept. Die grössten Berührungspunkte haben wir mit Marken wie B & O, Loewe, T+A etc. Den Begriff

«High End» verwenden wir nicht gerne, da er mittlerweile bei vielen Konsumenten mit «Esoterik» gleichgesetzt wird.

HE: Wen sehen Sie heute als

typischen Revox-Käufer?

ChF: Den qualitativ anspruchsvollen, designorientierten Konsumenten, der eine einfache Bedienung der Produkte wünscht. Dazu gehören auch die Frauen.

HE: Welche neuen Produkte kann man von Revox in den nächsten Jahren erwarten?

ChF: Wir werden dem Bereich «Home Cinema» grosse Aufmerksamkeit schenken. So wird in den nächsten 12 Monaten ein Revox-TV-Gerät mit 82er 16:9-Bildröhre und 100-Hertz-Technik erhältlich sein. Nebenbei beobachten wir interessiert die Entwicklung im Bereich Plasma-Bildschirme. Dann arbeiten wir an einem digitalen Raumklang-Decoder für DVD, der optisch zu allen Revox-Anlagen passt. Zudem wird es als Nachrüstpaket einen aktiven Center-Speaker mit integriertem Digital-Decoder und Endstufen für die Surround-Kanäle geben. Eigene DVD-Player sind auch geplant.

HE: Beiden Herren besten Dank für das Gespräch.