

## Mitarbeiter Portrait



### **Wolfgang Kelpin, Leiter Lautsprecherentwicklung Villingen (DE)**

Wolfgang Kelpin absolvierte an der Ingenieurschule Furthwangen eine elektromechanische Ausbildung und interessierte sich vor allem für die Audiotechnik. Speziell Bandmaschinen und Lautsprecher hatten es ihm schon früh angetan. Er bastelte sich in der Freizeit seine Lautsprecher selber zusammen und besuchte früh auch einmal das Werk in Löffingen, wo er erfuhr, dass man einen Lautsprecherentwickler suchte. Daraufhin bewarb sich Wolfgang Kelpin bei der Firma Revox und wurde nach einem Gespräch mit Willi Studer und Guido Besimo als Lautsprecherentwickler eingestellt.

Er begann seine Tätigkeit 1973 im Werk Ewatingen (zwischen Donaueschingen und Bondorf), wo sich das Lautsprecherwerk der Revox befand. Dieses Werk wurde 1972 aufgebaut und entstand deshalb, weil Willi Studer die Firma Heloton aus Stuttgart aufgekauft hatte und das gesamte Inventar dieser Firma inklusive den Vorbesitzer Herr Redlich nach Ewatingen verfrachtete. Dieser Herr Redlich hatte grosse Erfahrung im Lautsprecherbau und erstellte in der Folge das Lautsprecherwerk Ewatingen. Damals musste man sich seine Grundlagen noch selber erschaffen. Es gab keine eigentlichen Grundlagen der Messtechnik, keine Messmikrophone und keinen schalltoten Raum, einfach Nichts. Um das Abstrahlverhalten von Regallautsprecher zu messen, grub man damals auf offenem Feld ein Loch in den Boden, buddelte den Lautsprecher mit der Schallwand nach oben bodeneben in die Erde ein und mass mit dem Mikrophon in einem Meter Entfernung gegen den Himmel. Das konnte man damals noch machen, denn niemand ausser vielleicht zwitschernde Vögel störten die Ruhe. Natürlich war diese Art der Messung nur für Regallautsprecher brauchbar, die Standlautsprecher waren mit dieser Methode nicht richtig entzerrt. Um allerdings reproduzierbare Messungen zu erstellen, wurde dann später ein Labor und ein schalltoter Raum gebaut, gute Messgeräte und Messmikrophone eingekauft und die Messtechnik für die Lautsprecherentwicklung definiert. Dies geschah damals vorwiegend in mühsamer und langwieriger Tüftelei und Studium der spärlichen Fachliteratur. Damit wurden dann die eigenen Kouslautsprecher entwickelt und gebaut.

Wolfgang Kelpin hat dann zusammen mit Herrn Redlich etwa zwanzig Jahre lang Lautsprecher entwickelt. Nach dem bereits in Produktion sich befindenden Lautsprecher AX 4-3 war sein erster vollständig selbst entwickelter Lautsprecher die AX 3-3, dann folgten die AX 2-2, die AX 4-3b, die AX 5-3, die AX 5-4 (speziell für den amerikanischen Markt konstruiert) und alle weiteren. Mit dem schalltoten Raum war man damals erstmals in der Lage, Messungen zu reproduzieren, Frequenzweichen zu optimieren und die einzelnen Schallwandler richtig ins System einzupassen. Man versuchte zwischendurch auch einmal eine Serie Lautsprecher zu bauen, bei dem die Phasen besser abgestimmt waren (AX 230, AX 350, AX 4100), das ergab dann die markanten Stufen zwischen den einzelnen Systemen.

Die Entwicklung der Symbol B Lautsprecher hat eine eigene Vorgeschichte, die so nicht bekannt, deshalb aber doch sehr interessant ist. Willi Studer und Wolfgang Kelpin wurden damals von einem Herrn Cabasse (heute noch als weltbekannte Lautsprecherfirma Cabasse in Frankreich bekannt) angefragt, ob sie nicht ihre Produkte in den Revoxlautsprechern einbauen könnten. Da diese Firma den Herren damals nicht bekannt war, verlangten sie Muster und bekamen eine 50mm Mitteltonkalotte sowie eine 30 mm Hochtonkalotte zugeschickt. Diese Produkte hatten einen phantastischen Wirkungsgrad. Daraus und mit einer selbst gefertigten Tieftonkalotte und einer Passivmembrane fertigten die Herren Kelpin und Redlich eine Lautsprecherbox mit mindestens 100 Litern Volumen. Der Prototyp der Symbol war geboren. Nach erfolgter Kontrolle wurde entschieden, dass man diesen Lautsprechertyp so bauen wolle. Die Preise der Mittel- und Hochtöner waren jedoch so exorbitant hoch, dass Willi Studer (der sonst für Qualität gerne auch einen hohen Preis bezahlt hat) sagte: „Nein, die bauen wir selber!“

Sie fanden in Deutschland einen Hersteller, der vergleichbare Kalotten für Revox herstellen konnte und bauten dann den Lautsprechertyp Symbol B MK1. Dieser Lautsprecher war ein Riesenerfolg. Es sei wohl der bekannteste und meistverkaufte grosse Revoxlautsprecher gewesen, den Revox je gefertigt habe. Es wurden über 8'000 Stück gebaut und es wurde keine einzige technische Änderung über die ganze Zeit vorgenommen. Die nachfolgenden Modelle Symbol B MK II und die MK III hatten nachher nicht annähernd den gleichen Erfolg gehabt.

Eine andere langjährige Erfolgsgeschichte sei die Piccolo für das etwas kleinere Budget gewesen. Die

wurden über die Jahre bis jetzt in mehreren zehntausend Stück produziert und sind auch heute noch im Sortiment vorhanden. Sie wurden immer überarbeitet, angepasst an den jeweils vorherrschenden Trends und unterschieden sich auch jeweils in Grösse und Form. Es wurden ganze Piccolo Satellitensysteme produziert, aktiv oder passiv. Die bestehen im wesentlichen aus zwei kleinen Piccololautsprechern rechts und links im Raum und einem zentralen Bass. Zentraler Bass deshalb, weil das menschliche Gehör Frequenzen unter 100 Herz nicht orten kann. Der Basslautsprecher kann überall im Raum stehen, deshalb braucht es auch nicht zwei Bässe in jeder Box, sondern nur einer irgendwo im Raum.

Zusammen mit den Herren Zwicky und Schultheiss entwickelte Wolfgang Kelpin die hochinteressante aktive Lautsprecherbox Agora B. Zusammen mit R. Schultheiss wurden mit Ausnahme des Studer A523 auch alle anderen Studer Aktivlautsprecher entwickelt (A623, A723 und A823). Sehr interessant ist zu wissen, dass vom Studer A823 nur gerade zwei Stück produziert wurden. Umso schöner ist die Tatsache, dass diese zwei zur Zeit im Studer Revox Museum stehen.

Es folgten in den späteren Jahren die digitalen Lautsprecher in all ihren Formen bis hin zu der Scala. Auf die Frage, ob den die Lautsprechergehäuse aus den verschiedenen Materialien und Formen keinen messbaren Einfluss auf die Tonqualität hätten, bekomme ich eine für mich sehr interessante Antwort: „ Das Lautsprechergehäuse hat eigentlich nur die Aufgabe, die Elektronik fest zusammenzuhalten und einen guten esthetischen Eindruck zu vermitteln. Es darf entgegen früherer Auffassung unter keinen Umständen mitschwingen“.

So wie früher die Flaggschiffe der Symbol B Serie, gibt es heute auch wieder solche Spitzenerzeugnisse aus dem Revox Werk in Villingen. Es sind dies neu die passiven Lautsprecher Re:sound H125 und Re:sound H190, welche die Spitze des heute Machbaren bei den passiven Lautsprechersystemen darstellen.

Wolfgang Kelpin hat wie jeder andere in der Zeit der Motor Columbus sich natürlich auch die Frage gestellt, wie es mit ihm selbst und der Firma weitergehen soll. Er hatte für sich festgestellt, dass in der Zeit nicht im Sinne von Willi Studer gehandelt wurde. Verschiedene, vorwiegend junge Manager gaben sich die Klinke in die Hand, aber ihm und jedem von den heute noch im Revoxwerk beschäftigten Leuten sei klar gewesen: „Es gibt auch eine Zeit nach dieser Krise“. Alle hätten an den Markennamen Revox geglaubt und wussten oder hofften, dass diese Zeit zu überwinden sei. Der Glaube, noch neue Produkte entwickeln zu können und mit neuer Führung zu neuen Ufern aufbrechen zu können sei sehr wichtig gewesen. In der Zeit der Übernahmen hätte nur eines geholfen, die Arbeit am Produkt. Sie wollten alle einfach nicht über all die negativen Dinge nachdenken und sich nur auf die Entwicklung und Fabrikation von neuen Produkten konzentrieren.

Nach der Motor Columbus gab es wieder neue Besitzer. „Die haben sicher nichts Verwertbares gebracht. Was die im Detail gemacht haben, ist mir immer verborgen geblieben“, sagt Wolfgang Kelpin heute. Seine Kollegen und er hätten sich darum auch nicht kümmern wollen, sonst hätte das Produkt gelitten.

Gott sei Dank sei dann Christoph Frey gekommen und habe das Lenkrad übernommen. Seit er dieses Lenkrad in der Hand halte, gehe es aufwärts. Heute sagt Wolfgang Kelpin nicht ohne Stolz: „Revox hat es wieder geschafft nach vorne zu kommen. Wir haben heute unglaublich interessante Produkte, die am Markt gewünscht werden. Wir haben einen intakten Vertrieb und wir verdienen auch wieder Geld um neue Produkte zu entwickeln“.

18. April 2007 E.Häberling