



Sendung vom 22.06.2007, 20.15 Uhr

Siegfried Loch  
Musikproduzent  
im Gespräch mit Jürgen Jung

- Jung:** Meine Damen und Herren, herzlich willkommen bei alpha-forum. Ich freue mich, Ihnen heute einen Mann vorstellen zu können, der über die Jahrzehnte hinweg in vielerlei Rollen und Funktionen einen nicht unwesentlichen Beitrag geleistet hat zur Entwicklung der Pop-, Rock- und Jazzmusik. Meine Damen und Herren, freuen Sie sich mit mir auf Siegfried Loch. Siegfried Loch, ich freue mich, dass Sie als viel beschäftigter Mann die Zeit gefunden haben, unser Gast zu sein.
- Loch:** Ich danke für die Einladung.
- Jung:** Sie sind gerade gestern aus Schweden zurückgekommen, wo Sie wieder einmal in Sachen Jazz unterwegs waren. Als Spürnase, wie man Sie mal bezeichnet hat?
- Loch:** Ja, ich hatte das Glück, von den Schweden eingeladen zu werden. Ich denke, das war das schwedische Kultusministerium, das dort auch für den Jazz zuständig ist. Sie machten eine Präsentation des schwedischen Jazz: Ich war also vier Tage lang fast am Polarkreis und habe mir dort wunderbare neue Gruppen anhören können – neben anderen Gruppen, die ich schon kannte und auch Künstlern unseres Hauses, die dort aufgetreten sind wie z. B. Nils Landgren oder Viktoria Tolstoy. Das heißt, ich habe auch Bekannte getroffen, aber vor allem habe ich sehr viel neuen Jazz gehört.
- Jung:** Wenn ich mal Revue passieren lasse, was Sie im Laufe der Jahrzehnte so alles gemacht haben, dann muss ich sagen, dass Sie in erster Linie Manager der Musikindustrie gewesen sind, ein hochbezahlter Manager des Big Business sozusagen. Als solcher waren Sie Label-Chef, Plattenproduzent und Talentförderer. Darüber hinaus haben Sie sich aber auch als Photograph betätigt, als Kunstsammler und nicht zuletzt als Mäzen. Vor 15 Jahren haben Sie überraschenderweise sozusagen den Bettel hingeschmissen als hochdotierter Manager und haben eine eigene Plattenfirma gegründet. Angesichts der Marktsituation der leichten Muse war das doch ein riskantes Unterfangen. Wieso haben Sie das gemacht?
- Loch:** All das geht zurück auf eine ganz bestimmte Jugenderfahrung. Ich hatte nämlich durch puren Zufall das Glück, im Alter von 15 Jahren in Hannover in ein Konzert von Sidney Bechet zu geraten. Da ist mir etwas passiert, was mir im Laufe meines Lebens dann noch öfter passiert ist, dass nämlich ein bestimmter Moment eine Weichenstellung für das ganze Leben bedeuten kann. Man muss nur wissen, welchen Weg man dann geht. Sidney Bechet, dieser kleine, weißhaarige, wunderbare Musiker hat mich in einem einzigen Konzert total verzaubert und mich zunächst einmal zu einem Bechet-Fan gemacht. Ich habe dann am nächsten Tag gleich eine EP gekauft, ohne überhaupt einen Plattenspieler zu haben.
- Jung:** Eine EP?

**Loch:** Ja, eine EP. So etwas gibt es heute gar nicht mehr. Das war damals eine 17-cm-Schallplatte mit vier Titeln drauf. Tja, dann begann eigentlich meine Exkursion in den Jazz und dann später in die große Musikwelt, die mich sehr viel herumkommen ließ. Aber meine Liebe zum Jazz stand immer an erster Stelle. Sie hat mich dann letztlich dazu bewogen, meinen Jugendtraum zu erfüllen, den Jugendtraum eines eigenen Labels. Das hat lange gedauert, aber 1992 war es dann doch endlich so weit.

**Jung:** Wenn Sie jetzt als ehemaliger Insider einmal die Rolle des Big Business, also der globalisierten, internationalen Großkonzerne beurteilen, was würden Sie dann sagen?

**Loch:** Das Musikgeschäft ist so alt wie die Schallplatte. Man muss zunächst einmal wissen, dass die Schallplatte als Vehikel für die Gerätehersteller diente, die ihre Geräte produzieren und auch verkaufen wollten. Damals haben meiner Meinung nach die Musikverleger wirklich einen historischen Fehler begangen: Sie haben nämlich nicht auch gewechselt vom Notendruck, der bis dahin das Leben und die Arbeit eines Musikverlegers bestimmt hatte, zur Platte. Sie haben einfach nicht erkannt, dass die Zukunft des Musikverlegens der Tonträger sein wird und nicht mehr die gedruckten Noten. Dies geschah in den zwanziger Jahren des 20. Jahrhunderts und deswegen war die Musikindustrie, die eigentlich nur aus der Geräteindustrie bestand, gezwungen, selbst Schallplattenproduzent zu werden und die Musik aufzunehmen, die man dann als Schallplatten für die von ihnen vertriebenen Geräte verkaufen konnte. So hat sich damals eine Musikindustrie entwickelt, die primär beherrscht wurde von den Geräteherstellern, ob das nun Philips war oder Siemens mit der wunderbaren "Deutschen Grammophon Gesellschaft", die heute mit Siemens nichts mehr zu tun hat. Denn im Laufe der Entwicklung hat sich das dann wieder geändert. Als sich in den neunziger Jahren die Digitalisierung der Musik auf dem Markt durchsetzte, war erkennbar, dass diese Konzerne in einen Konflikt geraten werden. Sie stellten einerseits die Geräte her, mit denen man Musik abspielen konnte, und sie stellten andererseits auch die Geräte her, mit denen man, und das war für sie selbst als Musikproduzenten das Schlimme, diese Musik auch endlos oft kopieren konnte. Damit vermittelte man dem Konsumenten das Gefühl: "Wenn ich erst einmal ein solches Gerät gekauft habe, dann kann ich mich an der Musik sozusagen endlos bedienen und muss dafür im Prinzip nichts bezahlen!" Das ist das große Problem, das wir heute haben. Insofern hatte dann die große Musikindustrie, die heute wieder eine ganz kleine geworden ist, die Schwierigkeit, wie man über diese Hürde kommt. Als ich selbst in den sechziger Jahren anfang, gab es halt noch keine CD. Es gab damals sogar noch nicht einmal die Musikkassette, weil auch sie noch nicht erfunden war. Damals war das Geschäft einfach noch sehr viel direkter. Das heißt, wir als Musikproduzenten hatten immer auch direkten Zugang zum Künstler und konnten daher über viele Jahre hinweg auch gemeinsam mit dem Künstler dessen Karriere entwickeln. In den siebziger Jahren kam dann aber das goldene Zeitalter der Rockmusik und damit hielt auch das große Geld Einzug in die Musikindustrie. Dies galt nicht nur für die Schallplattenhersteller, sondern insbesondere auch für das Konzertgeschäft, für das Live-Geschäft, das Tour-Geschäft. Dies hat dann den Markt komplett verändert. Von da an waren die Musikproduzenten sozusagen nur noch Verwalter von Musikproduktionen, die andere gemacht haben. Das heißt, die Künstler haben dann ihr Geschick selbst in die Hand genommen und haben nur noch selten die Musikkonzerne bestimmen lassen, was sie machen. In der Öffentlichkeit ist demgegenüber aber mehr und mehr und fälschlicherweise der Eindruck entstanden, dass die Konzerne im Musikgeschäft alles kontrollieren. Das Gegenteil ist nämlich der Fall: Der Künstler kontrolliert heute im Prinzip seine künstlerische und auch seine berufliche Zukunft selbst. Meistens macht er das in

Zusammenarbeit mit einem Manager und/oder je nach Größe und Marktbedeutung mit einem oder mehreren Anwälten und mit all den anderen, die da einfach mit dazugehören.

**Jung:** Es ist ja aber doch so, und deswegen wird das auch immer wieder beklagt, dass man immer wieder einen Einfluss der Musikindustrie sozusagen auf ästhetische Kriterien feststellen konnte. Es wird z. B. beklagt, dass das zu einer allgemeinen Verflachung der Popmusik geführt habe. Sehen Sie das nicht auch als Problem an?

**Loch:** Nein. Ich glaube, dass das wirklich eine falsche Vorstellung ist. Niemand kann einen Künstler dazu zwingen, etwas zu tun, was er nicht letztlich wirklich tun will.

**Jung:** Es geht nicht um Zwang, aber er hat vielleicht nicht die Möglichkeit, das zu tun, was er eigentlich tun möchte.

**Loch:** Nein, nein, es geht hier wirklich um die falsche Vorstellung, dass die Musikindustrie letztlich die Inhalte bestimmen würde. Die großen Musikkonzerne sind Wirtschaftskonzerne. Das weiß man und das ist auch völlig legitim: Wir leben nun einmal in einer Gesellschaft, die vom Kommerz beherrscht wird. Wer also heute mit einem Konzern – sei es mit Universal oder Warner oder Bertelsmann – ein Geschäft abschließt, der muss wissen, dass es sich hierbei um ein Geschäft handelt. Das heißt, da wird von Seiten des Konzerns ein Investment gemacht, um Geld zu verdienen, um das zu popularisieren. Dies hilft dem Künstler in der Regel auch. Aber wenn er das Gefühl hat, dass er gezwungen werden soll, etwas zu tun, was er künstlerisch bzw. inhaltlich nicht verantworten kann, dann muss er das nicht tun. Wenn er es trotzdem macht, dann ist das seine eigene Entscheidung. Es ist nämlich hier nicht so wie meinetwegen bei der Erfindung eines neuen Kühlschranks: So ein Kühlschrank wird erfunden und mit diesem Produkt kann dann der Hersteller oder Eigentümer machen, was er will. Aber ein Musikkonzern kann mit seinem Künstler nicht machen, was er will. Wenn diese Vorstellung existiert, dann ist sie einfach falsch. Man muss aber noch etwas anderes wissen. Man muss wissen, dass die entscheidenden Impulse, also die Impulse, die die Musik tatsächlich weitergebracht haben, immer und ausschließlich von kleinen, individuellen Labels kamen und von der dortigen Kooperation von Künstlern und Produzenten. Hier kommt nun die Rolle des Jazzproduzenten, aber auch des Popproduzenten ins Spiel. Denn auch die wesentlichen Entwicklungen in der Popmusik sind nicht ursächlich erfunden oder im Wesentlichen gesteuert worden von den großen Musikkonzernen. Nein, das kam immer alles von den kleinen Labels. Ich erinnere hier nur einmal an das Label "Island", bei dem solche Leute wie Spencer Davis als Manager gearbeitet haben und das später solche Größen wie Steve Winwood produzierte. Oder denken Sie an Labels wie "Chrysalis" oder andere wichtige Labels. Das war so ähnlich wie im Jazz. Francis Wolff und Alfred Lion haben 1938 in den USA das Label "Blue Note" gegründet: Sie haben zwar sehr, sehr wichtige Impulse gesetzt, aber auch "Blue Note" war nur ein Label von vielen, die die Entwicklung des Jazz mitgeprägt haben, immer in sehr direktem Kontakt und Austausch mit den Künstlern. Ich glaube nicht, dass es da jemals dazu gekommen ist, dass man einen Künstler hat überreden müssen, etwas zu tun, was nicht im Sinne seiner eigenen Kunst war.

**Jung:** Ich meinte das natürlich vor allem in Bezug auf die Popmusik. Da gibt es ja wohl Entwicklungen, die zu Zuständen geführt haben, von denen ich annehme, dass sie Anlass für Ihr Aussteigen aus dem Big Business waren, um dann Ihr eigenes "Ding" zu machen.

**Loch:** Der Anlass auszusteigen war, dass ich durch glückliche Umstände zu Beginn der sechziger Jahre eigentlich von meinem Weg abgekommen war. Damals wurde ich nämlich im Alter von 25 Jahren jüngster Schallplattenchef

von Europa. Mich hatte hier in München ein Amerikaner angestellt, der ...

**Jung:**

Wer war das?

**Loch:**

Al Bennett, der Eigentümer von "Liberty Records". Er hatte mal von mir gehört, weil ich mir vorher schon einen gewissen Namen in der Branche gemacht hatte: nicht als Jazzproduzent, aber als Gründer des Star-Club Labels in Hamburg. Ich wollte jedenfalls immer schon ein Jazz-Label machen. Ich kam also 1966 nach München, um genau das zu machen. Dann aber kam eben dieser Ruf aus den USA, ich sollte "Liberty Records" in Deutschland aufbauen. Bennett hätte mich auch nicht dazu gebracht, diesen Schritt zu gehen, wenn er nicht gesagt hätte: "You want to have a jazz label? Well, I just bought Blue Note Records!" Ich als Jazzfan konnte natürlich die Chance, mit den Gründern von Blue Note zusammenzuarbeiten, nicht einfach so vorübergehen lassen. Letztlich waren es zwar nur zwei Jahre, die ich mit diesen beiden zusammenarbeiten durfte, weil sie dann ausgeschieden sind. Aber diese zwei Jahre waren für mich und mein Leben sehr, sehr wichtig – wichtiger als die Funktion als Schallplattenchef in München. Aber der Wunsch, ein eigenes Jazz-Label zu betreiben, hat mein ganzes Berufsleben beherrscht. Es hat nur recht lange gedauert, bis ich ihn umsetzen konnte. Denn kurz nach dem Ausscheiden der Gründer von Blue Note war ja Nesuhi Ertegün gekommen und hatte mich gebeten, mit ihm zusammen "Warner" in Europa aufzubauen.

**Jung:**

Das müssten Sie uns jetzt ein wenig genauer erläutern, wer das war, dieser Nesuhi Ertegün. Denn dieser Mann hatte ja eine große Bedeutung, für Ihr Leben und fürs Musikbusiness überhaupt.

**Loch:**

Nesuhi Ertegün war der Bruder von Ahmet Ertegün, dem Gründer von Atlantic Records. Die beiden waren geborene Türken, dann aber amerikanische Staatsbürger. Sie waren die Söhne des türkischen Botschafters in Washington und Jazzfanatiker. Sie haben schon sehr früh, nämlich in den dreißiger Jahren, in der Botschaft der Türkei in Washington Jazzkonzerte veranstaltet. Ich bin mir sicher, dass es damals keine zweite Botschaft gegeben hat in Washington, wo so etwas möglich oder überhaupt nur denkbar gewesen wäre. Ahmet Ertegün hat dann mit einem Darlehen seines Zahnarztes Atlantic Records gegründet. Seine Vision war nicht so sehr im Jazz verwurzelt, sondern seine Vision bestand darin, die schwarze amerikanische Rhythm & Blues-Musik zu popularisieren. Er wollte sie einem großen weißen Publikum zugänglich machen. Und das hat er dann auch tatsächlich geschafft. Sein älterer Bruder Nesuhi war mit derselben Leidenschaft Jazzfan und auch Produzent. Er war übrigens der erste Professor für Jazz an einer amerikanischen Universität, nämlich in Los Angeles. Als Türke! Aber Nesuhi Ertegün wurde dann Partner seines Bruders bei Atlantic Records. Dort war er zuständig für die Jazzentwicklung. Er hat bei diesem Label dann auch wirklich großartige Leute und Sachen gefördert wie z. B. John Coltrane: Die berühmte Platte "Giant Steps" ist von Nesuhi produziert worden. Er förderte das "Modern Jazz Quartet" und auch Ornette Coleman ...

**Jung:**

Interessanterweise, denn das war ja sozusagen der Aufbruch in den Free Jazz.

**Loch:**

Ja, mit dieser berühmten Losung und dem Plattentitel von Coleman "The Shape of Jazz to Come". Das kam sozusagen alles von Nesuhi Ertegün. Dieser Nesuhi Ertegün, den ich natürlich über alles verehrt habe als Jazzfan, hat mich dann gebeten, mit ihm zusammen diesen internationalen Konzern aufzubauen, der heute als Warner Music bekannt ist. Das war 1971 und er hat mich dabei dann auch wieder aus München weggelockt: Ich ging zurück nach Hamburg und habe dort dann für "Warner" gearbeitet, insgesamt 20 Jahre lang. Mit dem Ausstieg von Nesuhi Ertegün als Konzernchef kam dann auch für mich der Augenblick zu sagen: "Was

mache ich jetzt? Will ich noch weiter im Konzern tätig sein?" Ich war inzwischen Europa-Chef von Warner, saß in London und führte ein äußerst angenehmes Leben. Aber das, was mich damals dazu bewogen hatte, überhaupt ins Musikgeschäft einzusteigen, nämlich die Musik an sich und der Kontakt zum Künstler, war in meiner Arbeit im Laufe der Jahre immer sekundärer geworden. Ich hatte stattdessen einfach dafür zu sorgen, dass der Konzern gut organisiert ist und profitabel arbeitet. Und das haben wir, wie ich glaube, auch ganz gut geschafft: Wir waren damals wirklich die Nummer eins im weltweiten Musikgeschäft. Aber ich wollte dann doch noch meinen Jugendtraum verwirklichen, bevor es aus Altersgründen nicht mehr gegangen wäre. Ich bin dann ausgestiegen bei Warner und habe mein eigenes Label gegründet.

**Jung:** Das ist nun immerhin auch schon wieder 15 Jahre her. Sie haben mittlerweile über diese 15 Jahre hinweg eine Fülle von ungefähr 200 Produktionen vorzuweisen. Sie werden auch in der Kritik sehr positiv dargestellt. Ich erinnere mich da z. B. an eine Überschrift aus dem "Jazzpodium", die lautete: "ACT – ein Fixstern europäischer Jazzgeschichte." Wenn Sie sich heute die vielfältigen Auszeichnungen und durchaus auch kommerziellen Erfolge Ihrer Firma betrachten, würden Sie dann sagen, dass sich das Ganze gelohnt hat?

**Loch:** Es hat sich in jedem Fall gelohnt. Ganz einfach deswegen, weil ich meinen eigenen Traum habe realisieren dürfen. Dafür bin ich sehr dankbar in jeder Beziehung, sowohl den Künstlern, mit denen zusammen ich das machen konnte, denn ohne Künstler geht es nicht. Ich habe das Label ja nicht ohne Hintergedanken "ACT" genannt. Der Hintergrund ist nämlich, dass "act" der Künstler. Und alles, was man machen kann im Musikgeschäft ...

**Jung:** Der Künstler? Das habe ich jetzt nicht ganz verstanden.

**Loch:** Act für "the act", also für "der Künstler".

**Jung:** Für den Auftritt, für die Vorstellung?

**Loch:** Nein, es gibt im Amerikanischen sowohl den Begriff "the artist" wie auch den Begriff "the act", also das Wort "act" für den Künstler.

**Jung:** Aha, das ist neu für mich.

**Loch:** Das ist der Hintergrund, warum ich das Label ACT genannt habe: weil nämlich der Künstler im Mittelpunkt der Arbeit steht und auch stehen sollte. Für mich war es jedenfalls immer klar, dass es so ist. Insofern habe ich dann die Entwicklung dahin bringen können, wo wir heute stehen: In den 15 Jahren unserer Existenz sind dann auch wirklich viele Begegnungen mit Künstlern möglich gewesen. Diese Begegnungen hat man aber nur, wenn man neugierig bleibt. Man muss einfach neugierig sein in diesem Geschäft, um als Labelmanager und als Musikproduzent Neues entwickeln und weitergeben zu können. Ich selbst betrachte mich dabei als eine Art von Jäger: Ich bin also ständig auf der Jagd, auf der Pirsch nach interessanten neuen Künstlern. Das kann man aber nur, wenn man nicht in Konzerte geht von bereits etablierten und großen und erfolgreichen Künstlern, sondern indem man in die Clubs geht, auf die Festivals fährt und neue Künstler hört. So ist mir das dann ja 1994 widerfahren auf dem JazzBaltica Festival in Salza, wo ich zum ersten Mal Nils Landgren hörte.

**Jung:** Den schwedischen Posaunisten.

**Loch:** Ja, den schwedischen Posaunisten, mit dem ich dann eine Zusammenarbeit begonnen habe, die jetzt auch schon wieder 12 Jahre lang anhält. Dabei haben wir über zehn Platten gemacht und durch ihn habe ich dann noch viele weitere wunderbare schwedische Künstler kennen gelernt. Das war so ähnlich wie meine allererste Jazzproduktion 1962, als mir der Klaus Doldinger auf dem Festival in Düsseldorf ein

ähnliches Erlebnis wie Jahre zuvor Sidney Bechet bescherte. Auch der Klaus Doldinger hat mich verzaubert!

**Jung:** Das war sozusagen ein Big Point.

**Loch:** Ja, das war wirklich ein Big Point in meinem Leben. Doldinger hat mich damals in der Euphorie des Augenblicks auf diesem Jazzfestival dazu gebracht, hinter die Bühne zu gehen und, ohne dafür legitimiert zu sein, ihm ein Angebot zu machen, Schallplatten mit ihm zu produzieren.

**Jung:** Was heißt das, "ohne dafür legitimiert zu sein"?

**Loch:** Ich war gerade sechs Monate in diesem Job bei Philips als Label-Manager für Jazz und ...

**Jung:** Was heißt "Label Manager"?

**Loch:** Das ist so etwas wie ein Lektor: In einem Literaturverlag wäre der Label Manager so etwas wie ein Lektor. Das heißt, die Manuskripte, die auf den Tisch kommen, werden beurteilt und dann wird entschieden, ob man das druckt oder nicht druckt.

**Jung:** In diesem Fall sind die Manuskripte Musikbänder.

**Loch:** Ja, das sind Musikaufnahmen, die in die Firma kommen und die man dann hört und beurteilt. Im Marketinggremium der Firma schlägt man dann vor, ob man das veröffentlichen soll oder nicht. Wenn das dann veröffentlicht wird, dann betreut man das als Label Manager auch: Man betreut die Künstler, die damit zu tun haben, und koordiniert innerhalb der Firma alles, was zu diesem Vermarktungsprozess mit dazugehört. Das ist die Aufgabe eines Label-Managers und das ist heute noch genauso. Das war mein erster wichtiger Job in dieser Musikindustrie im Alter von 22 Jahren. In dieser Mission war ich zu diesem Düsseldorfer Amateurjazzfestival gefahren. Dort habe ich eben diesen Klaus Doldinger gehört. Er hat mich so begeistert, dass ich in diesem Anflug von Größenwahn hinter die Bühne ging und sagte: "Herr Doldinger, wir müssen zusammen Schallplatten machen, ich möchte Sie gerne produzieren!" Das ist erst einmal leicht gesagt, aber ich musste dann ja zurück nach Hamburg fahren und meinen Chef davon überzeugen, dass das wirklich eine gute Idee gewesen ist. Ich habe es aber geschafft, ihn zu überzeugen, denn das war wirklich eine gute Idee. Klaus Doldinger ist bis heute einer der wichtigsten und größten Jazzmusiker, die wir in Deutschland haben.

**Jung:** Wir hatten ihn übrigens auch bereits hier zu Gast. Wenn ich lese, dass Sie in Ihrer Firma den Umsatz in den letzten fünf Jahren verdreifachen konnten, dann bin ich doch etwas überrascht, wie ich gestehen muss. Denn allgemein geht es der Plattenindustrie schlecht. Wie haben Sie das geschafft? Denn eine Verdreifachung ist schon enorm.

**Loch:** In diesen 15 Jahren, in denen wir das ACT-Label nun betreiben, haben wir in der Tat jedes Jahr den Umsatz steigern können. Diese Verdreifachung hat in den letzten Jahren tatsächlich stattgefunden. Aber es war natürlich auch so, dass wir von einem sehr niedrigen Niveau aus angefangen haben. Das Entscheidende ist jedoch, dass wir immer gegen den Trend wachsen konnten. Das konnten wir, weil wir offensichtlich zwei Dinge richtig gemacht haben: Wir haben uns erstens um die richtigen Künstler bemüht, nämlich um solche, die das Publikum auch wirklich interessiert. Zum Zweiten haben wir diese Musik mit großem Engagement in die Welt getragen, in eine Welt, in der allgemein nur gejammert wird über den katastrophalen Zustand des Tonträgermarkts. Dafür gibt es ja auch gute Gründe: Der wichtigste Grund ist sicherlich der Verfall der Idee des Urheberrechts.

**Jung:** Können Sie das ein bisschen näher erläutern?

**Loch:** Eine der wichtigen Leistungen der Aufklärung ist die Errungenschaft, dass

das geistige Eigentum geschützt wird – seit über 200 Jahren. Dazu gehört eigentlich, dass auch die Musik als geistiges Eigentum geschützt wird. Gemeint ist damit nicht nur die Musik, die von den Komponisten geschaffen wird, die ja von der GEMA vertreten werden. Die Idee des Schutzes des Komponisten hat es schon relativ früh gegeben. Auch den Schutz des Schriftstellers oder des Bildhauers im Hinblick auf sein geistiges Eigentum gibt es nun schon recht lange. Aber bei den beiden ist es recht einfach, denn man kann so eine Plastik, so eine Skulptur nicht so einfach multiplizieren. Auch ein Buch kann man nicht so leicht multiplizieren. Aber in der Musik ist es heute aufgrund der bereits eingangs erwähnten Entwicklung der Technologie möglich geworden, die Musik wirklich endlos zu kopieren, und zwar ganz schnell durch einen Mausklick. Und die Qualität, die dabei herauskommt, ist wirklich eins zu eins. Das heißt, man verliert dabei nicht einmal mehr Qualität. Selbst dann, wenn man mit dem Kopierer ein Buch kopieren würde – was natürlich kaum jemand macht –, würde man nachher zumindest nicht mehr dasselbe Produkt in der Hand halten. Demgegenüber kann man in der Musik mittlerweile alle Sachen eins zu eins kopieren. Dies hat damit zu tun, dass das geistige Eigentum, dass die Rechte der Urheber – nicht nur der Komponisten, sondern auch der Musiker und der Produzenten – als solche einfach nicht mehr wahrgenommen werden. Es findet dort also eine Sozialisierung statt, die eben diese ganze Industrie letztlich an den Rand des Ruins bringt. Es gab ja einst sechs große Konzerne, aber in Kürze wird es nur noch drei geben. Manche Kritiker meinen ja, das böte nun den Independent-Produzenten die große Chance und es wäre deswegen Aufbruchstimmung angesagt. Dies ist jedoch ein großer Irrtum! Denn auch der Independent-Produzent ist darauf angewiesen, dass Tonträger auf dem Markt vertrieben, also verbreitet werden. Dazu gehört nun einmal eine Infrastruktur. Das ist genauso wie im Buchhandel. Wenn der Buchhandel in Deutschland nicht das Privileg der Preisbindung genießen würde, dann wäre der Buchhandel vermutlich in genauso großen Schwierigkeiten wie das Musikgeschäft heute. Das ist eine sehr bedauerliche Entwicklung, eine Entwicklung, die wirklich überhaupt nicht zum Segen der Independent-Produzenten ist, wie das oft und gerne dargestellt wird. Nein, das ist etwas, das wir als ein solcher jeden Tag mit Schmerzen erleben. Wir erleben nämlich, dass immer mehr Schallplattengeschäfte einfach zumachen. Es gibt mittlerweile in Deutschland ganze Regionen, in denen man einfach überhaupt keine CDs mehr kaufen kann – und wenn, dann nur noch die "Top 40", die im Radio, genauer gesagt, im "Dudelfunk" von früh bis spät und von Flensburg bis Passau rauf und runter gespielt werden. Das, was jedoch das Musikgeschäft interessant macht, die interessanteren, die ausgefalleneren Produktionen findet man nirgends mehr, kann man nirgendwo mehr kaufen. Sie sind einfach nicht mehr da. Das ist eine wirklich sehr bedauerliche Situation.

**Jung:** Letztlich könnte man also sagen, dass die Industrie bedroht ist durch die zunehmende Zahl von Raubkopien, durch das Herunterladen musikalischen Materials aus dem Netz.

**Loch:** Ja, es ist so! Aber das betrifft wirklich nicht nur das Internet. Denn das geht ja bereits folgendermaßen los: Wenn jemand eine CD hat, dann kann er sie beliebig oft kopieren und verschenken. Und z. T. werden sie eben nicht nur verschenkt, sondern in der Tat verkauft. Manche Jugendliche machen daraus durchaus ein Geschäft, dass sie eine bestimmte CD besitzen: Sie kopieren sie 20, 30 Mal und verkaufen sie dann auf dem Schulhof. Nun, mit dem Jazz wird das in dieser Weise nicht passieren. Dies führt uns ein wenig zurück zu Ihrer Frage von vorhin: Dieses Problem des massenhaften Kopierens und des massenhaften Runterladens von Musik ist nicht so sehr ein Problem des Jazz. Wir haben "nur" das Problem, dass die Infrastruktur im Handel kaputt geht und es deswegen der Jazzfreund immer schwerer

hat, unsere Platten auch hören und kaufen zu können. Aber wir haben es ja insgesamt beim Jazz mit einem sehr individuellen Käufer zu tun. Denn Jazz ist ja eine Musik von Individualisten für Individualisten und wird auch am besten gehandhabt durch Individualisten wie mich und viele andere Kollegen, die ich ja Gott sei Dank auch habe, weil sie sich ebenfalls auf diesem Feld betätigen. Insofern ist unser Problem ein wenig anders als das Problem im Pop- oder Rockgeschäft: Die Produktionen, die wir machen und die wir auch noch sehr schön verpacken, sodass das Ganze zu einem Produkt wird, das jemand gerne bei sich zu Hause in den Schallplatten- oder Bücherschrank stellt, sind anderen Problemen ausgesetzt als die Produktionen, die heute auf dem Massenmarkt bei der Jugendkultur bestehen müssen.

**Jung:** Sie haben sich im Laufe der vielen Jahre, die Sie tätig waren in Ihrem Geschäft, auch als Photograph zur Geltung bringen können. Sie waren den Künstlern ja immer sehr nahe und haben dabei oft die Gelegenheit wahrgenommen, sie wirklich alle zu photographieren, wenn ich das richtig sehe. Sie haben im letzten Jahr ein Buch herausgebracht, das den Titel trägt "Love Of My Life". Es besteht im Grunde aus einer Auswahl aus Ihren Photographien, die Sie im Laufe der Jahrzehnte gemacht haben. Ich schlage vor, wir schauen mal ein bisschen in dieses Buch hinein und hören dazu eine Musik, die Sie produziert haben. (Einblendung einiger Bilder aus dem Buch "Love Of My Life", unterlegt mit Jazzmusik)

**Jung:** Lieber Siggie Loch, Sie haben dieses Buch "Love Of My Life" genannt. Dieser Titel hat ja wohl eine doppelte Bedeutung.

**Loch:** Ja, ich hätte dieses Buch natürlich nicht machen können, wenn nicht das erste Bild in diesem Buch meine Frau zeigen würde, die ich übrigens in demselben Jahr kennengelernt habe, in dem ich auch dieses Konzert von Sidney Bechet gehört habe. Ich war damals 15 Jahre alt und das Ganze trug sich in Hannover zu. Diese Begegnungen haben bis heute mein Leben geprägt. Zum einen ist das meine Frau geworden, mit der ich immer noch sehr glücklich verheiratet bin, und zum anderen ist damals meine Liebe zum Jazz geweckt worden, die bis heute mein Berufsleben bestimmt. Insofern ist "Love Of My Life" in der Tat in einem doppelten Sinne zu verstehen. Ich habe allerdings schon photographiert, bevor ich überhaupt meinen ersten Jazz gehört habe. Ich hatte zuerst einmal eine kleine "Box": Mit der fing ich an zu photographieren. Später habe ich dann mit einer Rolle z. T. die Jazzkonzerte der Künstler photographiert, die durch Hannover kamen. Da findet sich z. B. ein sehr frühes Bild von Louis Armstrong oder auch von den Heroes der Dixieland-Ära, die gewissermaßen meinen Einstieg bildeten. Sidney Bechet war allerdings Traditional Jazz. Über Klaus Doldinger bin ich dann im Laufe meiner Produzententätigkeit sehr viel näher an die Musiker herangekommen. Ich war dann in der Tat in der Lage, intime Photos herzustellen, die vielen anderen professionellen Photographen vielleicht nicht möglich gewesen wären, weil das meistens aus sehr persönlichen Beziehungen zwischen mir und den Künstlern resultierte.

**Jung:** Die Photos kamen ja auch aus einem Arbeitsprozess heraus und haben daher eine Art von organischem Charakter bekommen, wie ihn ein professioneller Photograph wohl kaum herstellen könnte.

**Loch:** Ich habe z. B. auch im "Star Club" in Hamburg den ersten Auftritt von Ray Charles in Deutschland photographiert. Kein anderer Photograph hätte damals die Chance gehabt, hinter der Bühne zu photographieren. Ich wusste z. B. auch als einziger, zu welchem Zeitpunkt genau Ray Charles am Flughafen ankommt. Ich war deswegen auch der einzige Photograph dort mit meiner Kamera. Es sind auf diese Weise wohl doch ein paar interessante Photos entstanden, die inzwischen einen gewissen historischen Wert haben. Ich habe dann wieder angefangen zu photographieren, als ich mit meinem ACT-Label 1992 wieder ins Studio

ging. So entstanden dann auch wieder ein paar Photos bis in die Neuzeit hinein. Ich habe z. B. Klaus Doldinger 1962 fotografieren dürfen, als ich ihn in Düsseldorf in seiner Wohnung im Gengelsträßchen besucht habe. Vor kurzem habe ich das gleiche Bild noch einmal geschossen in Feldafing, wo ich heute lebe. Es ist ganz interessant, diese beiden Bilder nebeneinander zu sehen: Klaus Doldinger und ich nebeneinander stehend, einmal 1962 und einmal 2006.

**Jung:** Wir haben vorhin zu den Bildern eine Musik gehört, die sich dadurch auszeichnet, dass es sich hier um eine Pianostimme handelt, von der ich behaupte, dass sie so noch nicht gehört wurde. Wer war das? Können Sie uns etwas über den Künstler sagen? Denn ich glaube, das ist ja eine Ihrer letzten Entdeckungen.

**Loch:** Der Künstler heißt Michael Wollny. Ich habe ihn vor zwei Jahren zum ersten Mal gehört und er ...

**Jung:** Wo?

**Loch:** Ich habe ihn zum ersten Mal auf einer Musikproduktion gehört, die man mir zugeschickt hatte. Interessanterweise kam dieser Kontakt über Schweden zustande, aber das wäre nun eine andere und vor allem sehr lange Geschichte, auf die ich daher jetzt nicht komplett eingehen kann. Ich habe ihn jedenfalls gehört, war fasziniert und wusste nicht, wer er war. Ich wusste noch nicht einmal, wie er heißt, denn auf der Platte stand nur "em". Ich habe dann nach einiger Zeit am Abend die Jazzsendung des Bayerischen Rundfunks auf "Bayern 4 Klassik" gehört. Dabei hörte ich den Livemitschnitt eines Konzertes und war fasziniert von dem Keyboarder, der dort spielte. Ich wartete bis zum Abspann, um zu erfahren, wer das war. Beate Sampson sagte dann: "... und an den Keyboards Michael Wollny". Ich habe sie dann am nächsten Tag angerufen und sie gefragt: "Frau Sampson, können Sie mir die Adresse von diesem Pianisten geben, denn den würde ich gerne kontakten." Sie meinte: "Das trifft sich gut, denn er hat mir eine CD hier gelassen, die ich Ihnen schicken soll." Ich bekam dann von ihr diese CD und stellte fest, dass ich sie ja bereits hatte. Aber diesmal wusste ich, das war eine CD von Michael Wollny, denn auch diesmal stand nur "em" drauf. So kam der Kontakt zustande. Ich habe ihn dann auch live gehört und war total fasziniert von den unglaublichen Fähigkeiten, die er bereits hatte. Er war damals ja gerade mal 24 Jahre alt. Das Piano, das Jazzpiano ist ja mit das meistgespielte Instrument im Jazz und demzufolge gibt es natürlich auch unglaublich viele hochkarätige Pianoaufnahmen und dabei insbesondere Trioaufnahmen.

**Jung:** Sie haben sich darauf ja gewissermaßen spezialisiert.

**Loch:** Ja, genau, ich habe ja das Glück, dass ich mit e.s.t., also dem Esbjörn Svensson Trio, das mit Abstand erfolgreichste Klaviertrio unter Vertrag habe. Esbjörn Svensson hat ja eine neue Art des Triospielens in den Jazz eingebracht. Ihm ist es vor allem auch gelungen, ein ganz junges Publikum für diese Musik zu interessieren. Und bei Michael Wollny habe ich nun das Gefühl bekommen: Hier ist jemand, der noch einmal einen völlig anderen Einstieg findet in die Kultur des Klaviertrios. Ich habe mir in der Folge überlegt, was ich tun kann, um diesem jungen Mann ein größeres Publikum zu vermitteln. Wie schaffe ich das? Ich habe mir gedacht, dass das doch sehr gut in die derzeitige Landschaft passt. Denn es gibt ja momentan unglaublich viele wunderbare junge neue deutsche Talente im Jazz. Deswegen hatte ich die Idee, eine ganze Serie zu beginnen unter dem Namen "Young German Jazz". Der erste Musiker, den ich in dieser Reihe veröffentlicht habe, war Michael Wollny. Er ist in den nur zwei Jahren seitdem sehr gereift und hat es mit unserer Hilfe vor allem auch geschafft, im internationalen Ausland auf sich aufmerksam zu machen. Er hat inzwischen auf vielen großen Festivals gespielt und spielte z. B. vor kurzem

im "Pizza Express" in London. Er ist dorthin eingeladen worden, weil die größte englische Jazz-Zeitung ihr zehnjähriges Jubiläum feierte. Sie hat als einzigen ausländischen Musiker dazu den Michael Wollny eingeladen, um im Rahmen des dabei stattfindenden Festivals zu spielen. Er hat auch schon in Paris gespielt, in Rom, auf dem Festival in Nancy usw. Er hat also eine wunderbare Entwicklung genommen in einer ganz kurzen Zeit. Ich sage ihm eine ähnlich große Karriere voraus, wie ich das damals 1962 bei Klaus Doldinger gefühlt habe. Ich glaube, Michael Wollny ist eine der ganz großen Ausnahmeerscheinungen, die wir im deutschen Jazz haben.

**Jung:** Das kann ich, wie ich gestehen muss, sehr gut nachvollziehen, denn ich habe da in den letzten Tagen noch einmal intensiv reingehört. Gerade auch seine letzte Soloplatte ist wirklich erstaunlich. Ich kann Ihnen da also nur beipflichten.

**Loch:** Er ist einfach ein Riesentalent.

**Jung:** Ich möchte gerne noch einmal ein klein wenig auf Ihren Werdegang eingehen, woher Sie kommen und wie Sie sozusagen geworden sind, was Sie sind. Sie sind ja gebürtig aus Pommern.

**Loch:** So ist es.

**Jung:** Heute ist das Polen. Das geht mir übrigens ähnlich, denn ich bin in Schlesien geboren. Nach einigen Jahren in der DDR ist Ihre Familie dann 1951 in die Bundesrepublik ausgereist. Wir haben schon gehört von Ihrer ersten entscheidenden Begegnung, von diesem Schlüsselerlebnis 1955 mit Sidney Bechet. Sie haben dann ja auch eine eigene Band gegründet, nämlich die "Red Onions", also die "Roten Zwiebeln".

**Loch:** Ja, eine der Kompositionen, die Sidney Bechet gespielt hat, war eben "Red Onions" gewesen. Das war dann der Namensgeber für meine eigene Band. Ich habe allerdings schon relativ bald festgestellt, dass meine Talente nicht ausreichen. Ich habe damals Schlagzeug gespielt, davor hatte ich jahrelang Akkordeon spielen müssen. Das war deswegen ein "Müssen", weil das wirklich kein Herzensbedürfnis von mir gewesen ist. Aber meine Eltern hatten mich halt dazu gebracht – und letztlich war das vermutlich auch nicht ganz unwichtig für meine musikalische Sozialisierung und später im Hinblick auf den Jazz.

**Jung:** Das kommt mir bekannt vor.

**Loch:** So ein bisschen als Auflehnung gegen das Spielen von Volksmusik auf dem Akkordeon kam dann eben mein Wunsch, Schlagzeug zu spielen in einer Dixieland-Band. Aber das war sehr bald zu Ende, weil ich den Wunsch entwickelte, in der Musikindustrie als Produzent zu reüssieren und irgendwann einmal auch als Labeleigner. Ich habe außerdem gemerkt, dass meine Talente als Musiker eben limitiert waren. Man muss da einfach selbstkritisch genug sein und muss daher auch in der Lage sein, die richtigen Entscheidungen zu fällen. Ich glaube, meine Entscheidung, ins Musikgeschäft einzusteigen, war richtig. Die Frage war damals jedoch: Wie kommt man da überhaupt rein, wenn man in Hannover lebt und in einer Dixieland-Band spielt? Da hat mir dann mein damaliger Schallplattenhändler in Hannover geholfen. Er hatte das Gefühl, dass ich bereits so viel wusste von Musik und von Labels und von Musikern, dass er meinte: "Versuchen Sie es doch mal über den Weg eines Vertreters für Musik. Ich weiß, die bei der Electrola hier in Hannover suchen da gerade jemanden." Ich habe dann den Geschäftsstellenleiter – so etwas gibt es heute gar nicht mehr – der Electrola kennengelernt, er hat mir eine Stelle als Vertreter angeboten und so bin ich dann in Hannover und Umgebung herumgefahren, um seine Schallplatten zu verkaufen. In meinem späteren Leben habe ich mir dann immer wieder gedacht: "Eigentlich sollten alle, die im Musikgeschäft tätig sind – egal auf welcher Stufe sie irgendwann einmal

stehen werden – , zunächst einmal lernen, wie schwer es ist, Musik zu verkaufen. Das heißt, es geht zuerst einmal darum, einen Händler zu überzeugen, eine Platte ins Sortiment zu nehmen. Früher hatte der Händler ja auch noch eine beratende Funktion gegenüber dem Kunden: Man konnte also ins Geschäft gehen und dort hat einen dann die Verkäuferin oder der Verkäufer beraten. Heute geht man in einen Laden und sieht dort nur noch Regale von Produkten, aus denen man sich aussuchen kann, was man möchte. Es ist heute kaum mehr jemand in der Lage in so einem Geschäft, einen zu beraten. Aber damals war das noch so. Und so habe ich als Verkäufer die Einkäuferinnen und Einkäufer beraten und die wiederum haben dann diese Begeisterung, sofern ich sie denn wecken konnte, weitergetragen an ihre Kunden. Das war aber nur eine kurze Episode von zwei Jahren in meinem Leben. Dann bekam ich eben von Phillips das Angebot nach Hamburg zu gehen, um dort Label Manager für Jazz zu werden. Und kurz darauf wurde ich dann auch schon Produzent.

**Jung:** Sie haben wirklich eine sehr steile Karriere im Musikgeschäft gemacht, wie man mit Fug und Recht behaupten kann. Sie haben bereits erwähnt, dass Sie schon sehr früh, nachdem Sie Klaus Doldinger kennengelernt hatten, auch im Star-Club gearbeitet haben. Dieser Star-Club hatte ja schon eine gewisse Bedeutung für die Entwicklung der Rock- und Popmusik. Können Sie uns dazu noch ganz kurz etwas sagen?

**Loch:** Ich habe ja nicht wirklich dort gearbeitet, aber ...

**Jung:** Sie haben dort Schallplatten produziert.

**Loch:** Obwohl ich Jazzmanager war, habe ich damals - und das hat wirklich zu tun mit meiner anhaltenden Neugier, die ich nicht erst jetzt entwickelt habe, sondern die ich von Anfang an hatte in meinem Leben - mitbekommen, dass in Hamburg im April 1962 etwas Neues geschehen würde. Denn ganz Hamburg war plakatiert mit Plakaten in roter Leuchtfarbe: "Die Zeit der Dorfmusik hat ein Ende – Am Freitag, den 13. April 1962, eröffnet der Star-Club." Eröffnet wurde dieser Club auf der Großen Freiheit, also mitten im Rotlichtbezirk von Hamburg. Das hat mich dazu gebracht, selbst auch dorthin zu gehen und zu schauen, was da los ist. Der große Heroe damals war zunächst einmal Tony Sheridan. Aber es spielten auch die Beatles, es spielten auch die Rattles, die Searchers usw.

**Jung:** Die haben Sie damals also alle kennengelernt.

**Loch:** Ich habe bei der Eröffnung des Star-Clubs diese Bands alle gehört. Da war mir wirklich spontan klar, dass diese Musik eine neue Form der Popmusik sein wird. Ich ging erneut zu meinem Chef, wie ich schon ein Jahr davor wegen Klaus Doldinger zu ihm gegangen war.

**Jung:** Da sieht man wieder Ihre Spürnase.

**Loch:** Ich habe ihm berichtet, was ich im Star-Club gesehen und vor allem gehört hatte. Und dann sagte ich ihm: "Wissen Sie, da entsteht etwas großartig Neues und wir sollten da mit dabei sein! Ich würde das gerne aufnehmen." Er hat mir dann sozusagen einen Freibrief ausgestellt, denn er meinte zu mir: "Wenn es Ihnen gelingt, mit dem Chef des Star-Clubs eine Vereinbarung zu treffen, dass wir diese Bands aufnehmen dürfen, ohne sie zu bezahlen, dann dürfen Sie das machen!" Meine Aufgabe war nun, als 22-Jähriger mit dem König der Reeperbahn zu verhandeln und ihn dazu zu bringen, dass wir dort aufnehmen dürfen, aber dafür die Musiker nicht bezahlen wollen.

**Jung:** Sie haben das dann tatsächlich geschafft?

**Loch:** Ich habe es geschafft, weil dieser Mann, nämlich Manfred Weissleder, diese Idee sofort aufgegriffen hat: Er sah nämlich sofort die Vermarktungspotenz, die darin für seinen Star-Club lag, an dem er sehr hing. Denn es war für ihn

wirklich eine Herzensangelegenheit, diese Art von Musik populär zu machen in Deutschland. Ich war auf diese Weise von Anfang an mit dabei. In der Folge habe ich dann auch mit den wichtigsten Rockbands der damaligen Zeit zusammenarbeiten können. Ich habe z. B. auch die Searchers aufgenommen mit "Sweets for My Sweet": Das war dann der zweite Nummer-Eins-Hit einer Liverpooleser Band nach den Beatles mit ihrem Song "Please please me". Und das alles hatte dann wiederum einen entscheidenden Einfluss auch auf meine Karriere, denn ...

**Jung:** Wenn ich Sie hier kurz unterbrechen darf: Das gilt ja wohl auch für etwas, das sich dann kurze Zeit später ereignet hat, nämlich für das American Folk Blues Festival, das ich damals übrigens selbst miterlebt habe. Ich wusste damals natürlich nicht, dass Sie damit zu tun haben. Die Bedeutung dieses Festivals für unsere Popmusikentwicklung kann man wohl kaum unterschätzen. Aber ich will jetzt nicht mehr allzu sehr auf diese Dinge eingehen, denn uns läuft die Zeit davon: Die Sendezeit ist wie immer viel zu kurz. Lassen Sie mich dennoch eine letzte Sache ansprechen: Im letzten Jahr haben Sie für Aufsehen gesorgt durch einen offenen Brief an die Deutsche Phono-Akademie. Was ist da passiert?

**Loch:** Die Deutsche Phono-Akademie ist 1973, als ich Chef von Warner in Deutschland war, aus einer Protesthaltung heraus entstanden. Ich wollte es nämlich nicht akzeptieren, dass der Deutsche Schallplattenpreis nur vergeben wurde für Klassik. Ich war der Meinung, dass wir als Industrie durchaus stolz darauf sein sollten, was wir an Musikproduktionen den Menschen vermitteln und geben können – und zwar jenseits der kommerziellen Überlegungen. Obwohl ja keine Schallplattenfirma einen Kulturauftrag hat, denn das sind ganz einfach Wirtschaftsunternehmen, entstehen dabei doch hohe kulturelle Leistungen in der Vermittlung von Musik zwischen Künstlern und Publikum. Diese künstlerischen Leistungen herauszustellen, war mir ein Anliegen und deswegen habe ich sehr für diese Phono-Akademie gekämpft. Ich war daher auch Gründungsvorstand der Phono-Akademie und habe dann viele Jahre dort gewirkt. Dieses Wirken, und das steht auch heute noch so in den Statuten, drehte sich darum, dass wir die kulturelle Leistung der Tonträgerindustrie öffentlich machen wollten – und zwar unabhängig von kommerziellen Überlegungen. Was jedoch heute mit der Verleihung des "Echo" passiert, ist Folgendes: Das ist dort im Prinzip nichts anderes mehr als eine Verlängerung der Marketingaktivitäten der Tonträgergesellschaften. Dort werden Dinge nach dem Umsatzfaktor prämiert, also nach dem Totalisatorprinzip. Das finde ich nicht gut, zumal im Jazz nur ein Preis vergeben wird. Da wurde dann schon mal ein Preis an den von mir durchaus geschätzten Götz Alsmann vergeben. Diesmal war es Till Brönner: Gut, damit habe ich weniger Probleme. Ich habe jedoch sehr wohl ein Problem damit, wenn Götz Alsmann auf dem drittgrößten Schallplattenmarkt der Welt von der Deutschen Phono-Akademie prämiert wird als "weltweit beste Jazzproduktion des Jahres". Das hat wirklich dazu geführt, dass sich alles in mir gesträubt hat. Ich habe dann diesen geharnischten Brief an meine Nachfolger geschickt, also an den Vorstand der Deutschen Phono-Akademie. Aber es hat sich nicht viel geändert deswegen. Es gibt immer noch nur einen Jazz-Echo für "nationale und internationale Produktionen" und es gibt eben nicht, was ich für wichtig halte, einen zweiten Echo speziell für die deutsche Jazzmusik – zumal der deutsche Markt ja nicht nur ein wichtiger Markt ist für Jazzmusiker und Jazzplatten, sondern wir beherbergen ja auch einige der wichtigsten Jazzlabels der Welt in Deutschland. Ich darf hier nur einmal die Firma "ECM" hier aus München erwähnen ...

**Jung:** Lieber Siggie, ich muss Sie unterbrechen, weil unsere Sendezeit zu Ende ist.

**Loch:** Das tut mir sehr leid.

**Jung:** Ja, mir auch, das kann ich Ihnen sagen. Ich kann Sie nur bitten, bleiben Sie weiterhin der Kulturkämpfer, als der Sie sich hier bei uns gezeigt haben. Ich wünsche Ihnen alles Gute für Ihre Produktionen und für Ihren weiteren Weg.

**Loch:** Ich danke Ihnen für die Einladung.

**Jung:** Meine Damen und Herren, wir hatten heute den Musikproduzenten Siegfried Loch zu Gast. Ich darf mich von Ihnen verabschieden, bis zum nächsten Mal bei alpha-forum.