

Jürgen Sachweh
Geschäftsführer von Hifi2die4

**The
Insider
Interview**

**HiFi
Test
TV·HiFi**

Während sich beim Thema HiFi normalerweise alles um Geräte, Technik und Musik dreht, gibt es noch einen weiteren Faktor, der einen großen Teil an der Entwicklung der Unterhaltungselektronik ausmacht. Die deutsche und internationale Audio- Branche ist voll von kreativen Köpfen, Innovationstreibern und Menschen, die ihre Leidenschaft für gute Musikwiedergabe gerne an andere weitergeben. Manche bleiben eher im Hintergrund, während andere es durchaus zu Prominenten der Szene geschafft haben. Im HIFI-TEST-Insider Interview wollen wir eben diese Menschen ein wenig in den Fokus rücken und mit ihnen über ihre Erfahrungen mit Musikwiedergabe und die Entwicklung der Branche sprechen. Unser Gesprächspartner dieses Mal: Jürgen Sachweh.

„Die Musik steht in Vordergrund, nicht die Technik“

Jürgen Sachweh



Jürgen Sachweh, verheiratet, ein Sohn. Diplom-Wirtschaftswissenschaftler und Audiophiler.

Das Motto von Hifi2die4 ist und wird bleiben: „Die Musik steht in Vordergrund, nicht die Technik“.

HIFI TEST: Herr Sachweh, was war ihre erste Anlage?

Jürgen Sachweh: Anlage ? Naja, ein Dual Plattenspieler mit eingebautem Lautsprecher im Deckel zusammen mit einem alten UHER Tonbandgerät.

HIFI TEST: Hören Sie zu Hause lieber Schallplatte, CD oder Streaming?

Jürgen Sachweh: Wenn ich Zeit und Muse und einen guten Rotwein habe, dann die Schallplatte. Auf meinem Kronos ist die schwarze Scheibe einfach ein Erlebnis voller Tiefe und Emotionen. Da ein gutes CD/SACD-Laufwerk immer besser als Streaming klingt, ist das meine zweite bevorzugte Musikquelle. Streaming wie z.B. Qobuz wiederum hat den Vorteil, dass es viel leichter ist, neue Künstler und neue Musikrichtungen aber auch alte vergessene Musik zu entdecken, in durchaus angemessener Klangqualität. Alle drei Quellen haben ihre spezifischen Vorteile.

HIFI TEST: Was geht Ihnen durch den Kopf, wenn Sie auf der Strasse junge Leute sehen, die sich nur ein Smartphone ans Ohr halten, um so Musik zu hören?

Jürgen Sachweh: Da bin ich zwiegespalten. Ich sehe, dass das Interesse an der Musik da ist. Die Klangqualität müsste aber die jungen Leute erst gezeigt werden und was diese Qualität für die Seele und den Geist ausmacht, dass eigentlich die „Tiefe“ der Musik und die Ausdruckskraft des/der Künstler erst über die Qualität erlebbar wird. Aber ich frage mich manchmal, wie man das anstellen soll. Es fehlen die „Altorderen“ der 70er und 80er Jahre, denen die Musikqualität wirklich wichtig war. Aber diese „Vorbilder“ fehlen oftmals

und Musik hat für viele inzwischen keinen so hohen Stellenwert mehr. Aber als grundsätzlich optimistischer Mensch glaube ich daran, dass es auch wieder ein Ausschlagen des Pendels in die andere Richtung geben wird. Vielleicht ein Thema für die Interessenverbände unserer Branche, z.B. das Vorführen unterschiedlicher Qualitäten der Musikwiedergabe im Vergleich (Handy versus Boombox versus kleine Stereoanlage versus sehr guter Anlage) im Musikunterricht an den Schulen ?

HIFI TEST: Welche Musik hören Sie am liebsten?

Jürgen Sachweh: Lounge am Schreibtisch, Klassik und Jazz vor der Anlage, Internetradio im Auto und Heavy Metal in Wacken ;-)

HIFI TEST: Haben Sie bestimmte Film- oder Musik-Empfehlungen?

Jürgen Sachweh: Die Crusaders begleiten mich schon mein ganzes Leben, hier insbesondere „Southern Comfort“, Manu Katché - „Third round“, „Die Kluge“ von Carl Orff mit dem Leipziger Symphonieorchester, Steely Dan und „Aja“, Masego und „Tadow“, AC/DC „Back in Black“ und ca. weitere 100 Platten.

HIFI TEST: Nach welchen Kriterien würden Sie sich eigene HiFi-Komponenten aussuchen?

Jürgen Sachweh: Die Komponenten müssen für mich in der Lage sein, dass quasi der Künstler mich an die Hand nimmt und zu mir sagt: Komm mit mir, ich zeige Dir meine Welt.

HIFI TEST: Glauben Sie, dass HiRes Audio in nächster Zeit den Massenmarkt erreichen wird? Größtenteils wird ja immer noch auf MP3 gesetzt.

Jürgen Sachweh: Kaum. Ich denke nicht, dass außer unserer doch recht exklusiven verschworenen Gemeinschaft irgendwelche zusätzliche Kosten auf sich nehmen werden.

HIFI TEST: Meinen Sie, dass Kunden bereit sind und sein werden, entsprechend höhere Kosten für Qualität in Kauf zu nehmen?

Jürgen Sachweh: Wie gesagt, ja innerhalb unserer kleinen, recht exklusiven verschworenen audiophilen Gemeinschaft und nein bei der Mehrheit der Menschen.

HIFI TEST: Was halten Sie von dem zunehmenden Filmpremieren für das Heimkino durch Streamingdienste?

Jürgen Sachweh: Das Kino muss attraktiv bleiben und ein Erlebnis bieten, dass man auf 75“ Bildschirmen oder auch in den meisten Heimkinos im trauten Heim nicht erreicht. Dann spielen die Filmpremieren nicht die große Rolle und es existiert eine friedliche Koexistenz.

HIFI TEST: Macht ein echtes Heimkino in Zeiten gigantischer Fernseher denn heute noch Sinn?

Jürgen Sachweh: Für mich persönlich eher nicht.

HIFI TEST: Was glauben Sie, waren die wichtigsten technologischen Entwicklungen der letzten Jahre im Audiobereich?

Jürgen Sachweh: Das Streaming mit all den Möglichkeiten, die auch das Internet inzwischen bietet. Wer hätte vor einigen Jahren daran gedacht, dass man sogar im Auto Musik

via Tidal oder Qobuz in höchster Qualität und fast überall hören kann. Sehr faszinierend. Ich bin gespannt, was da noch alles kommen wird.

HIFI TEST: Wie sind Sie damals in die Branche gekommen?

Jürgen Sachweh: Die Luftwaffe hat die damals auf der Wasserkuppe befindliche Radarstellung sukzessive von der US Air Force übernommen. Als Wehrdienstleistender habe ich mich gemeldet, dorthin zu gehen und war so einer der ersten deutschen Soldaten. Ich stellte fest, dass jeder einzelne US-Kamerad in seinem Einzelzimmer eine (für mich) Riesen-Anlage hatte. Damit war ich infiziert vom Audio Bazillus. Ein befreundeter GI kaufte für mich dann eine Anlage in PX-Shop (ohne Steuern !). Nach 6 Monaten verkaufte ich diese mit Gewinn und kaufte nochmals eine. Als ich die Lufwaffe verließ hatte ich schließlich DM 3.000 gespart, auch durch den Verkauf meiner Anlage. Ich machte anschließend eine Lehre als Speditionskaufmann und entdeckte durch die internationalen Verbindungen zufällig den damals gigantische Preisunterschied bei Stereoanlagen zwischen USA und Deutschland. Deshalb gründete ich mit meinem Berufsschullehrer (der mir helfen wollte) die Firma „US-Audio Komponenten“. Wir importierten alles, was die Kunden wünschten. Dann studierte ich in Saarbrücken und wir liquidierten die Firma. Nach meinem Studium heuerte ich bei einem international renommierten Unternehmen an und war des öfteren in USA. Dort las etwas von einem Power Plant P300 von PS Audio. Das interessierte mich und ich rief dort an, um ein solches Gerät „blind“ zu bestellen. PS Audio bestand damals aus 3 Personen (Paul, Terri und Seam McGowan). Sie bauten mir das erste Gerät in 230 Volt und ich war vollkommen fertig, was es mit meiner damaligen Linn-Anlage

anstellte (Linn Karik, Numerik, Klout, Kairn, LP12 und Lingo). Ich bestellte danach für Freunde nochmals 2 weitere P300 und stand auf einmal als PS Audio Ansprechpartner für Europa auf deren neuen Homepage. Ich habe sofort panisch dort angerufen, dass ich dort nicht als Importeur aufgeführt werden darf, da ich einen „anständigen“ Beruf habe und mein Arbeitgeber sicherlich nicht begeistert gewesen wäre. Deshalb wurde es dann schließlich Hifi2die4, Kordula Sachweh, meine Frau. Das war der eigentliche Beginn Ende 1998 / Anfang 1999 und hauptberuflicher Distributor seit 2006.

HIFI TEST: Was sollte sich nach Ihrer Meinung in der Branche ändern?

Jürgen Sachweh: Schön wäre es, wenn mehr engagierte Händler intensiver auf die Kunden zugehen würden, indem sie regelmäßige Vorführungen machten und vielleicht auch einen vierteljährlichen Stammtisch ins Leben rufen könnten, um einfach über Musik zu reden. Und - wie oben gesagt - den Versuch zu unternehmen, junge Leute an die positiven Seiten hochwertiger Musikwiedergabe heranzuführen.

Das Interview führte Thomas Schmidt