



# Führen in großen Höhen

Der internationale Bergführerverband (IVBV/IFMGA/UIAGM) verfügt über eine technische Subkommission für Trekking und Expeditionen, deren Präsident Walter Zörer ist. Wir wollten wissen, womit sich diese beschäftigt, was der IVBV vor kurzem am Denali gemacht hat und wie dort - nicht zuletzt aufgrund der aktuellen Ereignisse am Everest - die Zukunft des Expeditionsbergführers gesehen wird.

## Was macht die Subkommission Expeditionen & Trekking des Internationalen Verbandes der Bergführerverbände (IVBV/IFMGA/UIAGM)?

Die IVBV/IFMGA/UIAGM Kommission für Trekking und Expeditionen beschäftigt sich seit vielen Jahren mit dem Thema „Führen in großen Höhen“. Die allermeisten zurzeit aktiven Bergführer in diesem Bereich sind Autodidakten und mussten vielfach auch hartes Lehrgeld bezahlen, um in großen Höhen erfolgreich Expeditionen und Trekkingreisen organisieren, leiten und führen zu können. Learning by doing und learning by mistake waren und sind zum Teil noch immer Standard. Die Ausnahme bilden einige wenige renommierte Veranstalter, welche ein firmeninternes Ausbildungs- und Qualitätssicherungsprogramm betreiben.

Dies ist – wohlgemerkt – eine natürliche Entwicklung, betrachtet man den erst relativ kurzen Zeitraum, seitdem es vermehrt Führungen in großen und extremen Höhen sowie entlegenen Erdteilen und damit auch ein Geschäftsfeld für eine stetig steigende Anzahl von Bergführern gibt. Inzwischen sind wir allerdings an einem Punkt angelangt, der einen professionelleren Zugang erfordert.

### Ein Manko in den Bergführerausbildungen?

Um dem stetig steigenden Tourismus in die hoch gelegenen Regionen dieser Erde Rechnung tragen zu können, sollte es eine eigene Ausbildung für Bergführer zum Thema Höhenbergsteigen geben. Dies ist aktuell in den einzelnen Lehrplänen noch nicht ausreichend der Fall. Aus diesem Grunde begann man über den internationalen Bergführerverband einen eigenen Kurs anzubieten. Die IVBV ist sich über die Wichtigkeit der Inhalte für Bergführer, die in den Bereich Führung von Trekking- und Expeditionsreisen einsteigen wollen, einig. Somit wurde von der Kommission unter Einbindung erfahrener Profiführer ein neues Kurskonzept erstellt, welches einen optimalen Einstieg in Führungen in großen und extremen Höhen sowie entlegenen Erdteilen bietet. Damit soll den erfahrenen „Expeditionschasen“ keinerlei Einschränkung entstehen, zugleich aber dem Nachwuchs eine Hilfestellung gegeben werden. Die Kurse werden aktuell in 2 bis 3 Sprachen (Deutsch, Englisch, Französisch) an verschiedenen Stützpunkten in den Alpen angeboten.

Für einen kompetenten Bergführer im weltweiten Kontext bedarf es fundierter Ausbildung, Schulung und Erfahrung in einigen Bereichen, die beim Bergsteigen und Führen in den Alpen nicht zur Anwendung kommen. Neben zum Beispiel höhenmedizinischen Aspekten und logistischen Abläufen sind unter anderem auch rechtliche Komponenten zu beachten, die für Bereiche, die über das „klassische“ Bergführen hinaus gehen, relevant werden. Der Bogen spannt sich beim Inhalt vom Themenblock „Vor der Reise“ (mit Information der Kunden, Auswahl und Vorbereitung der Teilnehmer, Auswahl des Bergführers, rechtliche Grundlagen etc.) über die Anreise (Logistik, Einreise, Permits etc.) und dann während dem Trekking bzw. der Expedition (Organisation und Logistik, Höhenmedizin & Taktik, Gruppendynamik etc.) bis zur Nachbereitung und umweltverträglichem Reisen.

Natürlich muss für die Teilnehmer der Kurse auch – außer dem persönlichen – ein geschäftlicher Nutzen entstehen können. Wünschenswert wäre es, wenn vor allem Reiseveranstalter in Zukunft vermehrt entsprechend qualifiziertes bzw. geschultes Personal beschäftigen würden. Da eine Ausbildung in der geforderten hohen Qualität von einem einzelnen Veranstalter selbst



Aufstieg zum Denali-Pass.



Aufstieg am Denali-Gipfelgrat: Andreas Abegglen (Schweiz), Chris Semmel (Deutschland) und Pawel Kunachowicz (Polen).



Thsering Pande (Nepal) und Aldo Riveros (Peru) am Gipfel des Denali 2013.



kaum leistbar ist, könnten diese auf das Kursangebot des IVBV zurückgreifen. Die Kursteilnehmer erhalten nach erfolgreicher Teilnahme eine entsprechende Kursbestätigung – ein eigenes Abzeichen (wie etwa im Bereich Canyoning) ist nicht geplant und erscheint auch nicht notwendig.

Jeder Veranstalter bzw. Bergführer hat sowohl in rechtlicher als auch in moralischer Hinsicht Verantwortung für seine Gäste zu tragen – doch nicht im Sinne einer Verpflichtung sollten Ausbildungsmaßnahmen ergriffen werden, sondern im Sinne der Prävention bzw. Qualitätssteigerung und Qualitätssicherung.

Schließlich sollten sich alle Gäste eine bestmögliche Vorbereitung und Betreuung erwarten können. Im Zuge der Arbeit der IVBV-Subkommission wird an diesem Kurskonzept weiter entwickelt, um allen Bergführern die besten Voraussetzungen zum erfolgreichen Arbeiten im weltweiten Führungskontext zu bieten. Die nächsten Fortbildungskurse werden laufend auf der Website des IVBV angekündigt, eine Fortbildung für Ausbilder hat bereits bei der letzten Generalversammlung Anfang Mai 2014 in Obergurgl stattgefunden.

#### **Gibt es Unterlagen zu diesen Kursen bzw. der Ausbildung, die ich als Bergführer einsehen kann?**

Als gemeinsame Basis – sozusagen ein roter Faden, der sich durch alle Ausbildungen in Zukunft vermehrt ziehen soll – dient das aktuell erstellte IVBV Manual zum Thema Trekking & Expeditionen, welches sämtliche Bereiche des Führens in großen Höhen, von der Vorbereitung bis zur Gruppendynamik, abdeckt. Dieses Skriptum soll ein einheitliches Mindestniveau garantieren für alle IVBV-Bergführer, die in diesem Bereich arbeiten wollen. Das Skriptum ist in englischer Sprache beim IVBV ([www.ivbv.info](http://www.ivbv.info)) digital für Mitglieder erhältlich. Von Frühjahr 2012 bis Sommer 2013 arbeiteten insgesamt 12 Nationen an der Erstellung des Manuals mit, welches nun in seiner aktuellen Fassung bei der letzten Herbstversammlung in Huaraz (Peru) im Oktober 2013 präsentiert wurde. Den „letzten Schliff“ erhielt die Ausbildungsunterlage beim IVBV-Denali Symposium 2013.

#### **Was war das für ein Symposium?**

Am 15. Mai 2013 startete ein internationales Team bestehend aus 13 Bergführern der IVBV-Ländern für vier Wochen zu einem Workshop am Denali (Alaska). Ziel dieses Symposiums waren das Bieten einer Plattform für einen gemeinsamen Ausbildungs- und Niveaueausgleichskurs zum Thema Expeditionen für die IVBV-Landesverbände, das Aufzeigen der Kompetenz der IVBV (fachlich, sachlich, sozial etc.) gegenüber den Nationalparks in den USA und anderswo sowie das Aufzeigen der Möglichkeit einer besseren Qualität beim Führen in großen Höhen. Alle diese Ziele konnten erreicht werden. Dabei flossen auch noch die letzten Details aus den aktuellen Erfahrungen des Teams am Denali mit in das Manual ein.

#### **Wer war dort alles vertreten und worum ging es im Detail?**

Das Team setzte sich aus Ausbildern folgender Länder zusammen: Frankreich, Schweiz, Österreich, Deutschland, Japan, Nepal, USA, Peru, Bolivien, Polen, Spanien und Großbritannien. Aufgrund der Zugehörigkeit zu den Seven Summits ist der Denali in Bergsteigerkreisen ein wichtiger Gipfel, der wegen seiner vergleichsweise

geringen Höhe oft unterschätzt wird. Dennoch sind in der Hauptsaison – Mai bis Juli – im Durchschnitt 1000 bis 1400 Bergsteiger vor Ort, die meisten auf der West Buttress Route. Die Erfolgsquote zum Erreichen des Gipfels liegt bei knapp unter 50 % im langjährigen Schnitt; eine Zahl, die die Ernsthaftigkeit und Schwierigkeit dieses Berges durchaus verdeutlicht. Die gesamte Expedition konnte auf der Website des IVBV unter [www.ivbv.info](http://www.ivbv.info) verfolgt werden. Die Wetterberatung übernahm die ZAMG mit ihrem Service Expeditionswetter

**[expeditionswetter@zamg.ac.at](mailto:expeditionswetter@zamg.ac.at)**

wodurch wir gerade an diesem wettertechnisch so schwierigen Berg bestens informiert waren und die Besteigung optimal ablief.

Ein wichtiger Partner vor Ort war selbstverständlich auch das Denali National Park Service, allen voran South District Ranger John Leonard, der die Bergführer willkommen hieß und unterstützte. Zur Zeit können im Kerngebiet des Denali Nationalparks, zu dem auch die höchste Erhebung zählt, nur sechs Konzessionäre gewerblich führen. Das Führen von Gästen unterliegt strengen Regelungen im Vertragswerk der Konzessionen wie auch im Regelwerk des Nationalparks.

Viele Vorschriften sind notwendig und sinnvoll, um diesen Park ordentlich zu managen und trotz der vielen Besucher sauber zu halten. Im alpine-technischen Bereich gibt es zum Beispiel Vorschriften, was ein Bergführer am Gipfeltag mittragen muss, mit wie vielen Gästen er am Lower Kahiltna Gletscher am Seil gehen oder skifahren darf, etc. Einige dieser Regeln beeinflussen auch direkt die Qualität der Arbeit am Berg und das nicht immer unbedingt in die Richtung, die uns aus unserer Erfahrung optimal erscheint. Umso dankbarer sind wir, dass unser Team vor Ort wertvolle Erfahrungen sammeln und einen intensiven Austausch mit einigen Konzessionären pflegen konnte, um mit dem Nationalpark unsere Position und Expertenmeinung auszutauschen.

Die Führung des Denali NPS ist sehr aufgeschlossen gegenüber den Ideen der IVBV und wir sind vielleicht endlich auf einem guten Weg zu einer Legalisierung der Arbeit der IVBV-Bergführer mit ihren Gästen am Denali. Wie überall mahlen die Mühlen der Bürokratie aber sehr langsam und es wird sicher noch einige Zeit dauern, bis wir uns hier frei gewerblich bewegen können. Mit unserer Präsenz am Berg konnten wir unsere Kompetenz und Qualität demonstrieren und die Kommunikation weiter ausbauen.

Allen unseren Maßnahmen ist eines gemeinsam: die klare Positionierung des Bergführers am internationalen Trekking- und Expeditionsmarkt als höchstqualifizierter Anbieter. Nur so können wir in Zukunft am immer stärker umkämpften Markt bestehen. Wir dürfen unsere Energie nicht nur in die Bewahrung der Gesetze in unseren Alpenländern stecken (außerhalb gibt es sowieso kaum Länder mit entsprechenden Regelungen zur Qualifikation des Führungspersonals), sondern vor allem auch in die Qualität unserer Arbeit und die gleichzeitige Darstellung dieses Wertes in der öffentlichen Wahrnehmung. So kann es uns gelingen, auch in Zukunft diesen schönen und interessanten Beruf weltweit erfolgreich auszuüben und den aufstrebenden Bergführern ein gutes Rüstzeug für ihr Unternehmen zu geben.



**Nun hat es heuer am Everest einen Unfall gegeben, bei dem 16 Sherpas ums Leben gekommen sind. Gemeinsam mit der „Schlägerei“ mit Moro/Steck zuvor ist nun eine Diskussion um Respekt und Profit an den hohen Bergen, insbesondere im Zusammenhang mit den unverzichtbaren einheimischen Arbeitskräften entstanden. Wie siehst du den Streik der Sherpas am Everest und die quasi Sperrung des Normalanstieges?**

Die schreckliche Tragödie am Everest beschäftigt uns natürlich sehr. Der Anstieg von der nepalesischen Seite birgt große alpine Gefahren, welche seit Beginn der Besteigungsgeschichte des höchsten Berges der Erde in Kauf genommen werden, um den prominenten Gipfel zu erreichen. Die Diskussionen um die Praktiken der Besteigung, sei es privater wie kommerzieller Expeditionen, flammen seit über 20 Jahren immer wieder auf, bevorzugt im Zuge von Unfällen. So tragisch das letzte Ereignis dieser Art war, es ist kein Geheimnis, dass beinahe jedes Jahr Tote am Everest zu beklagen sind. Die Medien – bevorzugt die „westlichen“ – greifen dies allerdings aus Mangel an Sensationswert kaum auf. Erst wenn eine kritische Mindestmasse an möglicher Titelseitenqualität da ist, bekommen wir es serviert. Fakt ist:

1. Der Anstieg durch den Khumbu Eisfall ist gefährlich und fordert jährlich Todesopfer.
2. Für die dort arbeitenden Sherpas ist – für nepalesische Verhältnisse (ein Drittweltland wohlgemerkt!) – gutes Geld zu verdienen.
3. Es gibt jedes Jahr genug Anwärter für eine Everestbesteigung, die bereit sind, sich für Geld den Weg präparieren zu lassen und den Gipfel mit Unterstützung von Hochträgern zu versuchen.

Wenn man das hohe Risiko akzeptiert, welches diesem Berg anhaftet, muss man zumindest versuchen, es zu „managen“. Die Sherpas müssen für sich einen Weg finden, die Arbeit am Everest mit vernünftiger Risikobewertung durchzuführen. Weder der Druck ausländischer Besteigungsteams noch die Aussicht auf mehr Geld dürfen hier eine Rolle spielen. Der Streik war in meinen Augen vorerst mal gut, um für die Saison den Wind aus den Segeln zu nehmen. Jetzt muss die Zeit genutzt werden, um konkret Veränderungen anzusteuern. Wenn dies nicht bis zur nächsten Saison passiert, werden die Mühlen gleich weiter mahlen wie bisher. Dass der Normalweg gesperrt bleibt und die Sherpas nicht mehr dort arbeiten werden, ist absolut unrealistisch. Dazu sind zuviel Geld und touristisches Interesse im Spiel.

**Es scheint tatsächlich schwer nachvollziehbar, dass der IVBV-Bergführer ein Vielfaches mehr an Honorar bekommt als der lokale Sherpa-Climber, der alles herrichtet, besser akklimatisiert ist und ohne den in Wahrheit gar nichts geht. Reagiert hier der IVBV, bevor die Jungs vor Ort ihre eigene Ausbildung andenken und die Expeditionen selbst und günstiger verkaufen – was ja schon passiert?**

Ich seh schon, du bist nicht ganz am Laufenden. Die Honorardiskussion möchte ich nicht wirklich führen, ich halte nichts von so populistischen Ansätzen. Ich hab auch noch nie über derartige Diskussionen bei zum Beispiel einer Reisebusfirma gelesen: wie viel verdient dort der Chef (der im Büro sitzt), der Busfahrer (in dessen Händen das Leben der Mitfahrer liegt und der das höchste Risiko trägt), der Reiseleiter am Beifahrersitz (der für den touristischen Erfolg sorgt), der Bordmechaniker (der die Bremsen war-



tet), etc. Also lassen wir das Thema da, wo es hingehört und nicht in deiner Fachzeitschrift.

Nepal ist mit der Nepal National Mountain Guide Association seit 2012 Mitglied des IVBV. Eine Bergführerausbildung findet dort bereits seit den achtziger Jahren statt und hat sich mit der Zeit auf internationales Niveau und Zertifizierung hochgearbeitet. Das heißt für uns, wir können längst mit gleich qualifizierten Kollegen zusammenarbeiten. Und dies ist unser erklärtes Ziel, übrigens nicht nur in Nepal, sondern in allen Gebirgsländern, welche inzwischen eine hochwertige Ausbildung installiert haben und Mitglied der IVBV sind, wie zum Beispiel auch Peru und Bolivien.

**Auf einem Kabelsender lief eine Dokusoap über eine kommerzielle Everest-Expedition von Russel Brice, einem der etablierten Everest-Anbieter. Es ist schwer zu sagen, ob das, was dort zu sehen ist, zum Lachen oder zum Weinen ist: ehrgeizige Menschen, die vom Bergsteigen wenig Ahnung haben, werden gegen Dollars irgendwie Richtung Gipfel serviert. Von IVBV-Guides, die dabei gutes Geld verdienen. Ist das die Zukunft?**

Du weißt, dass Russel ein geschätzter Kollege von mir ist. Ich bewundere immer wieder seine Akribie und seine Perfektion bei der Umsetzung seiner Projekte. Ich denke, es gibt nicht viele Veranstalter, die für ihre Kunden das Produkt „Everest“ so perfekt vorbereiten. Die Frage ist jedoch, ob der Anstieg für den Kunden richtig präpariert werden soll oder ob nicht der Kunde für den Anstieg richtig angepasst sein sollte. Ich verfechte seit jeher die zweite Variante: wir müssen die Berge nicht für jedermann „begebar“ machen. Wer nicht die entsprechenden Voraussetzungen mitbringt, sollte sich ein kleineres Ziel suchen und sich allmählich hocharbeiten. In meinen Anfangsjahren als Bergführer war es oftmals noch üblich, dass sich unsere Kunden in den Ostalpen erst bewährten, bevor man Touren in den Westalpen gemeinsam machte. Heute scheint es mir, als ob es von den ersten Versuchen in der Kletterhalle nur einen kleinen Schritt mehr braucht, um auf über 8000 m zu stehen.

Es wird Aufgabe der IVBV-Bergführer sein, diese Entwicklungen wieder in vernünftige Bahnen zu lenken. Wir dürfen uns nicht dem Mainstream der Veranstalter „kürzer – höher – spektakulärer“ hingeben, sondern müssen uns mit unserer Ausbildung und Erfahrung auf qualitativ hochwertige Touren und Reisen besinnen. Dies erkennt auch der mündige und kritische Kunde, der sich nicht von Lockangeboten (wie zB 9 Tage Kilimanjaro zum Schnäppchenpreis; dabei ist meist Höhenkrankheit kostenlos inkludiert!) blenden lässt. So können wir uns am Markt von Durchschnittsprodukten abheben und der Kunde weiß, warum er mit einem IVBV-Bergführer am Seil geht.

Das Gespräch führte Peter Plattner.

Fotos: Archiv Zörer